

ОБРАЗОВАНИЕ, ВОСПИТАНИЕ И ПРОСВЕЩЕНИЕ

УДК: 378.147

DOI: 10.22412/2413-693X-2026-20-3-85-95

МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ПЕРЕВОДА КОНТРАКТОВ СТУДЕНТАМ ВУЗА: ВЫЗОВ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПЕДАГОГА

КУЧЕРЕНКО Анастасия Леонидовна,

Санкт-Петербургский государственный институт культуры (Санкт-Петербург, РФ);

Кандидат искусствоведения, старший преподаватель; e-mail: anasta_leon@mail.ru

Аннотация. Данная статья посвящена анализу ключевых методических аспектов преподавания делового английского языка студентам вузов с акцентом на перевод международных коммерческих контрактов. В условиях глобализации и расширения международного сотрудничества владение деловым английским становится не только конкурентным преимуществом, но и профессиональной необходимостью для будущих специалистов. Особое внимание уделяется языковым особенностям контрактных документов, среди которых выделяются: обилие узкоспециализированных терминов юридического и экономического характера, широкое использование аббревиатур, клише, фразовых глаголов, а также лексических единиц формального стиля. В статье приводятся конкретные примеры таких языковых единиц, демонстрируется их влияние на структуру и содержание контрактов. Автором разработан специализированный практикум «Язык контрактов», включающий задания на сопоставление текстов, анализ лексики, работу с кейсами и деловыми играми. Эти формы работы способствуют формированию у студентов устойчивых навыков перевода, глубокого понимания структуры и терминологии контрактов, а также развитию профессиональной автономии и осознанности в обучении. Подчеркивается, что преподавателю необходимо сочетать высокий уровень лингвистической и предметной компетенции с коучинговым подходом, направленным на развитие самостоятельности студентов, их мотивации и готовности к реальным профессиональным вызовам. В статье также рассматриваются современные методические инновации, такие как learner-centered class и case-study, которые позволяют моделировать ситуации делового общения и формировать у студентов навыки командной работы, принятия решений и межкультурной коммуникации.

Ключевые слова: деловой английский язык, перевод и язык контрактов, деловая терминология, формальный стиль, мотивация обучения, коучинговый подход

Для цитирования: Кучеренко, А. Л. Методика преподавания перевода контрактов студентам вуза: вызов и ответственность педагога // Сервис plus. 2026. Т. 20 № 3. С. 85–95. DOI: 10.22412/2413-693X-2026-20-3-85-95.

Статья поступила в редакцию: 25.04.2026.

Статья принята к публикации: 30.05.2026.

EDUCATION, UPBRINGING AND ENLIGHTENMENT

UDC 378.147

DOI: 10.22412/2413-693X-2026-20-3-85-95

METHODOLOGY OF CONTRACT TRANSLATION TEACHING TO UNIVERSITY STUDENTS: CHALLENGE AND RESPONSIBILITY OF EDUCATOR

Anastasia L. KUCHERENKO,

Saint Petersburg State Institute of Culture (Saint Petersburg, Russia);

PhD (Cand. Sc.) in Art Studies, Senior Lecturer; e-mail: anasta_leon@mail.ru

Abstract. This article is devoted to the analysis of the key methodological aspects of teaching Business English to university students emphasizing the translation of international commercial contracts. In the context of globalization and the expansion of international cooperation, proficiency in Business English becomes not only a competitive advantage but also a professional requirement for future specialists. Special attention is paid to the linguistic features of contract documents, among which the following ones are highlighted: the abundance of highly specialized legal and economic terminology, extensive use of abbreviations, clichés, phrasal verbs, as well as lexical units of formal style. The article provides specific examples of such linguistic units and demonstrates their influence on the contract structure and content. The author has developed a specialized practical manual titled “Language of Contracts” which includes tasks for comparing texts, analyzing vocabulary, working with case studies, and business games. These tasks contribute to the development of stable translation skills, a deep understanding of the structure and terminology of contracts, as well as fostering learning autonomy and conscious learning among students. It is emphasized that a teacher needs to combine a high level of linguistic and subject-matter competence with a coaching approach aimed at developing students’ independence, motivation, and readiness for real professional challenges. The article also considers modern methodological innovations, such as a learner-centered class and case study, which allow simulating business communication situations and developing in students the skills of teamwork, decision-making, and intercultural communication.

Key words: business English, translation and language of the contracts, business terminology, formal style, learning motivation, coaching approach

For citation: Kucherenko, A.L. (2026). Methodology of contract translation teaching to university students: challenge and responsibility of educator. *Service plus*, 20(3), 85–95. DOI: 10.22412/2413-693X-2026-20-3-85-95. (In Russ.).

Submitted: 25.04.2026.

Accepted: 30.05.2026.

Введение

Несмотря на радикальные геополитические изменения, произошедшие в последнее время, в практике международного делового общения по-прежнему лидирует английский язык. Свободное владение деловым английским языком в эпоху глобализации и цифровизации является бесспорным конкурентным преимуществом для молодых специалистов на современном рынке труда, особенно в сфере внешнеторговой деятельности. Когда сотрудничество в области торговых и культурных связей динамично развивается, переводчику часто приходится иметь дело с международными договорами и контрактами, и необходимо свободно разбираться в нюансах деловой и юридической терминологии. Так, необходимость владения деловым аспектом английского языка как языка международного общения, глобального языка *Lingua Franca*, не вызывает сомнений.

Обучение студентов вуза деловому английскому языку предполагает формирование у будущих переводчиков иноязычной коммуникативной компетенции, умение вести деловые беседы с зарубежными партнерами, расширение словарного запаса специализированной лексики, овладение лексико-нормативной базой международных коммерческих контрактов и прочих деловых документов. Одним словом, деловой английский язык – это комплексная дисциплина, включающая письменный, устный и творческий аспекты обучения, каждый из которых формализован и регламентирован специальной лексикой и семантической структурой. Что касается перевода англоязычных контрактов, то, на наш взгляд, этот аспект представляет собой наибольшую сложность для переводчиков, поскольку предполагает достаточно высокий уровень владения профессиональными лингвистическими компетенциями.

Актуальность исследования заключается в том, что в связи с расширением международного делового сотрудничества особенно в определенных сферах, таких как нефтегазовая, торговая, транспортно-промышленная и т.д., необходима более глубокая и эффективная подготовка студентов в области делового английского языка. Практическая значимость заключается в расширении методической базы преподавателей, специализирующихся на обучении студентов данному направлению, предлагая также возможность

обмена опытом в педагогической среде. Научная новизна исследования заключается в том, что предлагаются для рассмотрения некоторые разработки заданий по усвоению контрактной лексики и развитию практики речи деловой тематики, а также предлагаются некоторые пути развития самостоятельности и ответственности студентов на занятиях по деловому английскому языку.

Методология

Примечательно, что дисциплина «Деловой английский язык» входит в обязательную программу высшего образования по различным направлениям подготовки, включая экономический, лингвистический, технический и другие профили. Между тем, учитывая возрастающую актуальность владения деловым английским языком, на сегодняшний день существует ряд методологических сложностей при реализации данной дисциплины в вузе. Одна из них заключается в том, что при большом разнообразии учебных пособий по данной дисциплине, однако, единого общепринятого пособия, удовлетворяющего всем необходимым условиям, нет. При этом, большинство учебных пособий по деловому английскому языку нацелены на специфику западного делового мира, не учитывая российские реалии ведения бизнеса.

В данной статье используются различные научные методы исследования. Так, при помощи метода научного анализа было рассмотрено текущее состояние преподавания перевода контрактов, выявляя существующие проблемы и сложности. На основе проведенного анализа предлагается комплексный подход к их решению. Различные компоненты методики преподавания делового английского языка были синтезированы в практикуме «Язык контрактов». Системный подход рассматривает преподавание данной дисциплины как комплексную систему, где важны все компоненты, начиная от отдельных разработанных заданий и заканчивая особым педагогическим подходом самого преподавателя.

При помощи типологического метода была проведена классификация некоторых языковых единиц, характерных для деловых контрактов. Метод стилистического анализа позволил классифицировать синонимы, относящиеся к различным функциональным стилям речи. Метод функционального анализа позволил выявить методическую ценность некоторых заданий в предлагаемом

Methodology of contract translation teaching to university students: challenge and responsibility of educator

практическом пособии по деловому английскому языку.

Результаты

Деловой английский язык является комплексной и объемной дисциплиной, включающей в себя письменный, устный и творческий аспекты обучения, причем каждый аспект весьма формализован и регламентирован специальной лексикой и семантической структурой. На кафедре иностранных языков и лингвистики СПбГИК мы практикуем многоаспектное преподавание делового английского языка, комбинируя письменные, устные и творческие формы заданий. Особое внимание уделяется изучению особенностей перевода международных коммерческих контрактов, представленных в разработанном автором практикуме «Язык контрактов». В следующей таблице представлены некоторые задания из данного практикума с описанием их методической релевантности.

Таким образом, на основании текстов контрактов, предложенных в вышеуказанном пособии, можно сделать вывод, что язык международных контрактов, представляющих собой функциональный стиль деловой прозы, характеризуется обилием различных языковых клише юридического и экономического характера, специальных терминов, терминов международной торговли (инкотермс), аббревиатур, фразовых глаголов и т.д. Перевод и составление подобных документов являет собой определенный вызов

для переводчика, поскольку необходимо максимально точно передать смысл текста, избегая возможности двусмысленного толкования и искажения сути. В противном случае погрешности перевода могут негативно отразиться на заключении международной сделки. Несомненно, использование при переводе контрактов специализированных словарей и языковых бизнес-корпусов является необходимым инструментом. Однако не менее важно накопление студентами собственного глоссария на основе своего переводческого опыта, что во многом упрощает и ускоряет работу над переводом данных документов.

Разработанный нами практикум, в котором тексты контрактов сочетаются с оригинальными лексико-грамматическими заданиями, представляет реальную возможность для накопления подобного делового глоссария. Данный практикум содержит коммерческие договорные документы из реальной переводческой практики автора: внешне-торговые контракты, договора о купле-продаже недвижимости, о судовом сервисном обслуживании и т.д. Уже на этапе предпереводческого анализа данных документов студенты могут сделать вывод о типичной структуре контрактов, в базовую основу которых входят следующие пункты: предмет договора, определение стоимости и условия оплаты, сроки поставки/продажи товара, условия упаковки и маркировки, гарантийные обязательства сторон, сервисное обслуживание, возможное

Табл. 1. Перечень некоторых заданий из практикума по деловому английскому языку «Язык контрактов»

Table 1. List of some tasks from the business English workshop “The Language of Contracts”

Задание	Методическая функция
В двух колонках в случайном порядке представлен оригинальный текст англоязычного контракта и его русскоязычный перевод. Сопоставьте содержание статей контракта с их соответствующим переводом	<ul style="list-style-type: none"> Отработка навыков перевода текста делового характера Усвоение логической структуры контракта
Сопоставьте лексические единицы экономического и юридического характера с их дефинициями	<ul style="list-style-type: none"> Усвоение активного лексикона контрактов
Ответьте на вопросы по содержанию контракта	<ul style="list-style-type: none"> Понимание содержания контракта Усвоение активной лексики
Сопоставьте сокращения терминов международной торговли с их определением и переводом	<ul style="list-style-type: none"> Усвоение общепринятых сокращений Incoterms, использующихся в контрактах
Определите истинность или ложность утверждений, исправив при этом ложные	<ul style="list-style-type: none"> Отработка переводческих навыков Глубокое понимание содержания контракта
Кейс-дискуссия на заданную тему	<ul style="list-style-type: none"> Развитие речевых навыков деловой и экономической тематики Развитие навыка ведения переговоров

Методика преподавания перевода контрактов студентам вуза: вызов и ответственность педагога

страхование, порядок разрешения споров, форс-мажорные обстоятельства и т.д. При переводе контракта необходимо строго придерживаться данной композиционной структуры документа. Кроме того, типичным для многих контрактов является использование определенных клише и аббревиатур, что можно взять за основу составления своего собственного глоссария.

В процессе обучения студентов деловому английскому языку и, в частности, переводу контрактов, было выявлено что данный вид документов представляет особую сложность в работе, поскольку некоторые экономические или юридические термины, встречающиеся в контрактах, малопонятны неспециалистам в данных областях даже на их родном языке. Учитывая это, преподавателю приходится объяснять студентам значение некоторых терминов. Так, например, «коносамент» (bill of lading) или грузовой манифест – официальный документ, включающий исчерпывающую информацию о грузе, планируемом маршруте, а также его отправителе и получателе; «грузовая накладная» (cargo manifest) – официальный документ, удостоверяющий принятие груза компанией-перевозчиком от его отправителя, включающий информацию о товаре и условиях перевозки; «кадастровый учет» (cadastral registration) – официальное внесение данных об объекте недвижимости в Единый государственный реестр недвижимости.

В таблице ниже приведены некоторые виды лексических единиц, содержащиеся в тексте контрактов.

Стоит особо выделить завершающий этап перевода контракта, который заключается в тщательной и скрупулезной проверке текста перевода, сопоставлении его с оригиналом и финальном

редактировании. В реальной деловой практике для легализации перевода международного контракта зачастую делается нотариальное заверение, которое подразумевает тот факт, что перевод, выполненный конкретным переводчиком, полностью соответствует оригиналу и является верным, о чем свидетельствует нотариальный орган. Безусловно, это налагает на переводчика немалую ответственность за качество и точность своей работы, а соответственно, и на педагога, обучающего переводу контрактов.

В преподавании дисциплины перевода международных контрактов в частности Е. А. Стучинская выделяет несколько основных задач, стоящих перед преподавателем делового английского языка:

1. Необходимо ознакомить студентов с этапами заключения контракта, его общим содержанием и структурой, при этом особое внимание должно уделяться терминологии данного документа.
2. Требуется сформировать у студентов устойчивый навык активного использования корпусов образцов международных коммерческих контрактов, умения подробно анализировать данные корпусы, замечать возможные погрешности и устранять их.
3. Необходимо научить студентов учитывать при переводе культурологические аспекты и фоновые условия заключения контракта [6].

Характеризуя специфику языка контрактов, А. В. Гаврилова отмечает, что подобный официально-деловой стиль является в высшей степени консервативным, конкретным, структурированным, утрированно строгим и обезличенным. Вся фактическая информация указывается

Табл. 2. Некоторые типичные языковые единицы, встречающиеся в контрактах

Table 2. Some typical language units found in contracts

Языковая единица	Пример	Перевод и пояснение
Устойчивые единицы	legislation in power	действующее законодательство
Аббревиатура	VAT – value added tax	налог на добавленную стоимость
Фразовые глаголы	to claim against smb.	предъявлять претензии к кому-либо
Термины	balance outstanding	остаток долга по выплате
Инкотермс	CIF	Cost Insurance and Freight Стоимость, страхование и фрахт: особые условия поставки товара.

максимально четко, исключая возможность разночтения [2]. Еще одной лингвистической чертой, свойственной для текста контрактов, является повсеместное использование слова «shall» для выражения долженствования, например, «The Party **shall** notify the Owner within five business days...» («Сторона **обязана** уведомить владельца в течение пяти рабочих дней...») Несомненно, данные стилистические особенности контрактов должны быть строго учтены при переводе, даже если, по мнению переводчика, это создает тяжеловесные конструкции, сложные для понимания. Между тем именно за счет столь предельной скрупулезности и конкретности изложения мировая деловая практика успешно реализует различные договора в самых разных сферах деятельности. Другой характерной особенностью текста контрактов является намеренное использование слов официального стиля вместо более привычных и распространенных синонимов нейтрального стиля, что особенно ярко проявляется на примере глаголов.

Вполне очевидно, что перевод международных коммерческих контрактов требует от переводчика профессионального владения такими переводческими приемами, как генерализация, конверсия, компенсация, добавление, опущение, антонимия, изменение порядка слов и т.д. При этом наиболее сложным является, на наш взгляд, понимание сути самих операций и процедур, описанных при помощи деловой терминологии.

Примечательно, что аналогичные вызовы стоят и перед зарубежными студентами, осваивающими перевод англоязычных контрактов.

Как отмечают исследователи из Китая, в настоящее время коммерческие контракты становятся все более междисциплинарными и при этом узкопрофессиональными, избыточными специальными терминами, не имеющими аналогов в повседневной речи. Для подобных документов характерно использование архаизмов и слов, постепенно выходящих из употребления, что, по мнению юристов, составляющих контракты, придает солидность и надежность содержанию, а также некую торжественность стиля, при этом исключая возможность двусмысленности толкования [9]. Примерами подобных слов, вышедших из употребления, могут служить следующие наречия: hereafter, hereof, hereby и т.д. Кроме того, для англоязычных договорных документов характерно использование слов латинского и греческого происхождения вместо синонимов англосаксонского корня, как, например, confidential, insufficient, penalty, stipulate [9].

Отмечается также, что составители контрактов предпочитают использовать предлоги формального характера, например, for the purpose of вместо for, with reference to вместо about, prior to вместо earlier и т.д. Для синтаксической структуры характерны, как правило, сложноподчиненные предложения, имеющие многоуровневые логические связи между придаточными, что требует от переводчика владения навыком актуального членения. Кроме того, в контрактах принято использовать настоящее время (present simple) вместо будущего (future simple), а также повсеместно в предложениях применяется пассивный залог, что придает стилю сухость, официальность и обезличенность [8]. Безусловно, преподаватель

Табл. 3. Синонимы лексических единиц нейтрального и формального стиля

Table 3. Synonyms of lexical units of neutral and formal style

Слово	Нейтральный стиль	Формальный стиль деловой документации
компенсировать	compensate	reimburse
менять	change	modify
заканчивать	end	terminate
оказывать (услугу)	make	render
начинать	start	commence
определять	specify	stipulate

Методика преподавания перевода контрактов студентам вуза: вызов и ответственность педагога

обязан научить студентов распознавать все вышеуказанные особенности и качественно выполнять перевод.

Учитывая все вышесказанное, квалификационные требования к современному преподавателю делового английского языка, обучающему студентов переводу контрактов, заметно возрастают, что отмечают многие, в том числе и зарубежные, исследователи. Так, сегодня преподаватель делового английского языка должен быть не столько педагогом-теоретиком, сколько специалистом–практиком, сочетая в себе роль инструктора, коуча и консультанта, не только профессионально владеющего деловым английским языком, но и компетентного в вопросах бизнеса. Такой преподаватель должен нацеливать студентов на достижение конкретного результата в деловом мире и успешное трудоустройство [11].

Как отмечает Я. Н. Поддубная, преподаватель на занятиях по деловому английскому языку выполняет также роль фасилитатора, осуществляя техническую и психосоциальную поддержку и являясь моделью носителя языка. Со временем преподаватель должен выстроить партнерские отношения со студентами, передав им право контроля над процессом обучения, что называется «учебной автономией» [4]. Эта мысль перекликается с популярной методической концепцией *learner-centered class*. Некоторые эксперты в области методики преподавания делового английского языка считают, что занятия должны быть полностью ориентированы на студента (*learner-centered class*), при этом роль преподавателя минимизируется, сводясь в основном к функции оценивания. По мнению А. Попеску, предполагается, что студенты должны самостоятельно конструировать свои знания, а сам учебный процесс призван воспроизводить действие, имитирующее профессиональные деловые реалии. Так, студентам предлагается возможность самим выбрать цель занятий, а также материал, тип и форму заданий, что значительно повышает вовлеченность обучающихся и их мотивированность, прививая им ответственность за свое обучение, а следовательно, и эффективность всего учебного процесса [12].

Кроме того, важно создать на занятиях по деловому английскому языку атмосферу реального делового общения, в которой будут оттачиваться

языковые навыки студентов в сфере бизнеса, при этом активную лексику контрактов следует оформлять в виде специализированного глоссария, которым студенты будут постоянно пользоваться во время ведения деловых переговоров, обсуждая различные вопросы заключения контракта [10]. Подобного рода переговоры целесообразно организовать в форме ролевых игр, что по праву считается одним из самых эффективных приемов обучения.

Примечательно, что теоретическая база игровой формы обучения была заложена еще в первой половине XX века отечественными исследователями и философами, такими как А. Н. Леонтьев, Л. С. Выготский, С. Л. Рубинштейн и др. Они признавали исключительно важное значение игры как в психологическом аспекте, так и в аспекте обучения. Одним из вариантов ролевой игры, наиболее подходящей для внедрения в курс делового английского языка, является интерактивный метод *case-study*, предполагающий подробный разбор определенной деловой ситуации и принятие решений относительно нее. Как подчеркивает А. В. Гуреева, подобный метод наряду с расширением делового лексикона значительно развивает навыки деловой коммуникации студентов, лидерские качества, способность анализировать большие объемы деловой информации в короткие сроки, а также позволяет принимать верные решения в условиях стресса и неопределенности [3].

Данный интерактивный метод нашел отражение в практике самого автора по обучению переводу контрактов: студентам предлагаются различные кейсы, имитирующие реальные ситуации, сопровождающие заключение международных сделок. Фактический материал для подобных кейсов может быть взят из деловых печатных СМИ, либо смоделирован на основе реальных событий и ситуаций делового мира. Кейс должен быть не только насыщен необходимой профессиональной лексикой, но и интересен с точки зрения интеллектуального поиска.

Дискуссия

Примечательно, что как для педагога, так и для студентов процесс обсуждения ситуации кейса уже сам по себе ценен и интересен, безотносительно принятого в итоге решения. Во время решения кейсов лингвистические компетенции

Methodology of contract translation teaching to university students: challenge and responsibility of educator

Табл. 4. Некоторые примеры кейсов для деловых игр на занятиях по деловому английскому языку

Table 4. Some examples of cases for business games in business English classes

Примеры кейсов	Методическая значимость
<p style="text-align: center;"><i>1. Международная торговая сделка</i></p> <p>Две иностранных компании договариваются о торговле морепродуктами. В переговорах с деловым партнером оговариваются некоторые условия сделки по поставке морепродуктов, опираясь на информацию, изложенную в данном контракте.</p> <p>Обсудите следующие пункты:</p> <ul style="list-style-type: none"> • определите контрактную стоимость товара; • условия транспортировки и маркировки, а также дорожные расходы; • сроки и порядок расчетов; • процедуру таможенного оформления товара; • возможные форс-мажорные обстоятельства; • условия разрешения споров, возможных рекламаций; • условия расторжения / продления контракта. <p style="text-align: center;"><i>2. Международная сделка по недвижимости</i></p> <p>Иностранный клиент международного риэлторского агентства покупает объект недвижимости в вашей стране. В переговорах между клиентом, представителем агентства и продавцом обсудите следующие сделки, опираясь на информацию, изложенную в данном контракте:</p> <ul style="list-style-type: none"> • общие положения договора купли-продажи объекта недвижимости; • возможный объем ипотечных средств на покупку; • возможные обременения объекта недвижимости; • гарантии прав покупателя; • гарантии прав продавца; • порядок оплаты по международной сделке купли-продажи, инструменты для осуществления международных платежей; • возможные форс-мажорные обстоятельства. 	<ul style="list-style-type: none"> • Расширение словарного запаса деловой лексики по определенной теме, усвоение отраслевой терминологии; • Расширение многообразия языковых средств, при котором отдельные лексические единицы встраиваются в поток речи; • Понимание целостной структуры международного контракта; • Понимание определенных механизмов и законов делового мира; • Определение различных вариантов решений; • Понимание межкультурных реалий и нюансов невербального общения.

студентов развиваются в комплексе с навыками командной работы и конструктивного сотрудничества, при этом преподаватель выступает в качестве эксперта и модератора дискуссии. Т. Н. Савицкая также подчеркивает, что эффективность подобных деловых игр заключается в том, что такая практика предлагает ценный аутентичный опыт делового общения, побуждает студентов рассмотреть другую точку зрения по той или иной ситуации. Во время деловых игр студенты адаптируют свой стиль общения к различным ситуациям, развивая гибкость своих социальных навыков, а также активное слушание, сотрудничество и работу в команде, что весьма ценится на современном рынке труда [5].

При использовании на занятиях деловых игр Л. Н. Юсупова подчеркивает эффективность коучингового подхода в преподавании: коуч-позиция педагога предполагает нейтральное, принимающее и неосуждающее отношение к студенту, поскольку тот неизбежно будет меняться в позитивную сторону. Коуч-позиция предполагает также

способность преподавателя в каждом «недостатке» видеть потенциал роста обучающегося [7]. Все эти принципы находят свое воплощение в нашей практике в реализации деловых игр по методу case-study.

Между тем не секрет, что на современном этапе процесс обучения иностранному языку и, в частности, деловому английскому сталкивается с неожиданным внутренним вызовом – развитием машинного перевода и искусственного интеллекта, чем студенты нередко злоупотребляют на занятиях. В то время как машинный перевод призван облегчать работу профессиональному переводчику при работе с большими объемами информации, данные технологии нередко используются студентами не по назначению, тем самым саботируется сам процесс обучения. Чтобы исключить это обстоятельство, преподавателю необходимо эффективно повышать мотивацию и культивировать осознанность в обучении.

Как отмечает О. И. Башеров, при обучении иностранному языку существует несколько

Методика преподавания перевода контрактов студентам вуза: вызов и ответственность педагога

видов мотивации, каждый из которых необходимо развивать в студентах. Так, например, широкая социальная мотивация предполагает изучение иностранного языка в качестве некоего долга перед обществом, ведущего к своему жизненному предназначению. Другая разновидность мотивации, узколичностная, рассматривает обучение иностранному языку как способ профессионального самоутверждения, личного материального благополучия. Существует также когнитивно-коммуникативная мотивация, основанная на принципе осознания во время обучения, что призвано стимулировать заинтересованность студентов в овладении иностранным языком, их способность анализировать, находить закономерности и взаимосвязи в иноязычной коммуникации [1].

Выводы

Таким образом, обучение переводу международных контрактов в рамках курса делового английского языка является весьма перспективным педагогическим начинанием, налаживая, однако, определенную ответственность

на преподавателя, поскольку тесно связано с престижем и репутацией переводчика в международной деловой сфере. Кроме того, курс по переводу контрактов может оказаться довольно плодотворным с точки зрения методических решений и инноваций, учитывающих различные характерные особенности языка контрактов и высокую практическую значимость данного курса в современном мире.

Так, успешное преподавание перевода контрактов возможно при комплексном аналитическом подходе. Эффективность обучения зависит от сочетания строгого соблюдения структуры документа, глубокого понимания специфической лексики и способности преподавателя преодолеть междисциплинарную сложность материала. Разработанный автором практикум выступает эффективным мостом между теорией языка и реальной переводческой практикой. Обучение переводу международных контрактов – это высокоответственный процесс, требующий от преподавателя выхода за рамки чистого лингвизма в сферу бизнеса, экономики и юриспруденции.

Список источников

1. Башеров О. И. Особенности преподавания делового английского языка в неязыковом вузе / О. И. Башеров, Н. Д. Овчинникова, А. Ф. Белозор [и др.] // Управление образованием: теория и практика. – 2023. – № 1(59). – С. 18–26. – DOI 10.25726/12187–2941–4741-x. – EDN QMDSWD.
2. Гаврилова А. В. Обучение переводу деловой документации по программе дополнительного образования «переводчик в сфере профессиональной коммуникации» / А. В. Гаврилова // Обучение переводу в многопрофильном вузе. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2023. – С. 153–170. – EDN IVKEXU.
3. Гуреева А. В. Применение ролевых и деловых игр на занятиях по английскому языку в неязыковом вузе / А. В. Гуреева // Обучение иностранным языкам – современные проблемы и решения: Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции имени Е. Н. Солововой, Обнинск, 06 ноября 2022 года. – Обнинск: Закрытое акционерное общество «Издательство «Титул»», 2023. – С. 105–112. – EDN RGVYYS.
4. Поддубная Я. Н. Повышение осознанности студентов в обучении посредством использования технологии учебной автономии в образовательном пространстве педагогического вуза / Я. Н. Поддубная, К. С. Котов, А. А. Слукина // Международный научно-исследовательский журнал. – 2022. – № 6–4 (120). – С. 72–76. – DOI 10.23670/IRJ.2022.120.6.147. – EDN WUMRTE.
5. Савицкая Т. Н. Ролевая игра: эффективный подход к развитию навыков профессионального общения / Т. Н. Савицкая // Тенденции развития науки и образования. – 2024. – № 106–2. – С. 55–57. – DOI 10.18411/trnio-02–2024–76. – EDN LAWSGL.
6. Стучинская Е. А. Обучение переводу внешнеторгового контракта как условие повышения профессиональной компетентности выпускника вуза / Е. А. Стучинская, Е. П. Кобелева // Научно-педагогическое обозрение. – 2018. – № 4(22). – С. 104–109. – DOI 10.23951/2307–6127–2018–4–104–109. – EDN YWBMYN.

Methodology of contract translation teaching to university students: challenge and responsibility of educator

7. Юсупова Л. Н. Коучинговые подходы при обучении иностранного языка студентам нелингвистических специальностей // Л. Н. Юсупова // Конструктивные педагогические заметки. – 2023. – № 11–2(20). – С. 336–349. – EDN NDWXZA.
8. Hui Liu, Mingyan Xiong Analysis of the characteristics and translation skills of business English contracts // EnPress Internatuional Journal of Mathematics and System Science Vol 7, No 8 (2024). – DOI: <https://doi.org/10.18686/ijmss.v7i8.8551>
9. Li Chunying The Language Features and Translation of Business Contracts / September, 2021. – Journal of Economics and Technology Research 2(2). – P. 42. – DOI:10.22158/jetr.v2n2p42
10. Naeem A., Khushk M. Teaching Business English – A Challenge Both for Students and Academics; A Survey of University of Isra Hyderabad. (2023). International Research Journal of Management and Social Sciences, 4(1). – P. 27–31.
11. Nguyen Dat Teaching Business English for English-Majored Students in Hufi: Material selection and development. – December, 2019. – Proceedings of ELT Upgrades 2019: a Focus on Methodology – ISBN: 978–604–67–1450–7. – DOI:10.5281/zenodo.3590441
12. Popescu A. D. Modern Approaches to Teaching Business English “Ovidius” University Annals, Economic Sciences Series. – Vol. XXII. – Iss.2 / 2022. – URL: <https://stec.univ-ovidius.ro/html/anale/RO/2022-issue2/Section%203/27.pdf>

References

1. Basherov, O.I., Ovchinnikova, N.D., Belozor, A.F., & Rezunova, M.V. (2023). Osobennosti prepodavaniya delovogo anglijskogo jazyka v nejazykovom vuze [Features of Teaching Business English in a Non-Linguistic University]. *Upravlenie obrazovaniem: teorija i praktika [Education Management Review: theory and practice]*, 1, 18–26. DOI 10.25726/I2187–2941–4741-x. (In Russ.).
2. Gavrilova, A.V. (2023). Obuchenie perevodu delovoj dokumentacii po programme dopolnitel'nogo obrazovaniya “perevodchik v sfere professional'noj kommunikacii” [Business Documentation Translation Training in the Program of further Education “Translator in the Field of Professional Communication”]. In: *Obuchenie perevodu v mnogoprofil'nom vuze [Translation training at a multidisciplinary university]*. St. Petersburg: Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, 153–170. (In Russ.).
3. Gureeva, A. V. (2022). Primenenie rolevyh i delovyh igr na zanjatijah po anglijskomu jazyku v nejazykovom vuze [Integration of Role and Business Games into English Language Class in a Non-Linguistic University]. *Obuchenie inostrannym yazykam – sovremennye problemy i resheniya [Teaching Foreign Languages – Current Problems and Solutions]*: Proceedings of the IV International Scientific and Practical Conference in Memory of E. N. Solovova. Obninsk: Closed Joint Stock Company “Titul” Publishing House, 105–112. (In Russ.).
4. Poddubnaya, Ya.N., Kotov, K.S., & Slukina, A.A. (2022). Povyshenie osoznannosti studentov v obuchenii posredstvom ispol'zovaniya tehnologii uchebnoj avtonomii v obrazovatel'nom prostranstve pedagogicheskogo vuza [Increasing Students 'Awareness in Teaching by Using the Technology of Educational Autonomy in the Educational Space of Pedagogical University]. *Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal [International Research Journal]*, 6–4, 72–76. DOI 10.23670/IRJ.2022.120.6.147. (In Russ.).
5. Savitskaya, T. N. (2024). Rolevaja igra: jeffektivnyj podhod k razvitiyu navykov professional'nogo obshhenija [Role-Playing: an Effective Approach to the Development of Professional Communication Skills]. *Tendencii razvitija nauki i obrazovaniya [Development Trends of Science and Education]*, 106–2, 55–57. DOI 10.18411/trnio-02–2024–76. (In Russ.).
6. Stuchinskaya, E. A., Kobeleva, E. P. (2018). Obuchenie perevodu vneshnetorgovogo kontrakta kak uslovie povysheniya professional'noj kompetentnosti vypusknika vuza [Foreign Trade Contract: Development of Translation Skills to Enhance Professional Competency of Higher Education Institutions' Graduates]. *Nauchno-pedagogicheskoe obozrenie [Pedagogical Review]*, 4, 104–109. DOI 10.23951/2307–6127–2018–4–104–109. (In Russ.).
7. Yusupova, L. N. (2023). Kouchingovyje podhody pri obuchenii inostrannogo jazyka studentam nelingvisticheskikh special'nostej [Coaching Approaches in Teaching a Foreign Language to Students of Nonlinguistic Specialties]. *Konstruktivnye pedagogicheskie zametki [Constructive Educational Notes]*, 11–2(20), 336–349. (In Russ.).

8. Liu, H., Xiong, M., (2024). Analysis of the characteristics and translation skills of business English contracts. *EnPress International Journal of Mathematics and System Science*, 7(8), 9–12. DOI: <https://doi.org/10.18686/ijmss.v7i8.8551>
9. Li, C., (2021). The Language Features and Translation of Business Contracts. *Journal of Economics and Technology Research*, 2(2), 42–48. DOI:10.22158/jetr.v2n2p42
10. Naeem, A., Khushk, M., (2023). Teaching Business English – A Challenge Both for Students and Academics; A Survey of University of Isra Hyderabad. *International Research Journal of Management and Social Sciences*, 4(1), 27–31.
11. Nguyen, D. (2019). Teaching Business English for English-Majored Students in Hufi: Material Selection and Development. *Proceedings of ELT Upgrades 2019: A Focus on Methodology*, 114–119. ISBN: 978–604–67–1450–7. DOI: 10.5281/zenodo.3590441
12. Popescu, A. D., (2022). Modern Approaches to Teaching Business English. *“Ovidius” University Annals, Economic Sciences Series*, 22(2), 409–413. URL: <https://stec.univ-ovidius.ro/html/anale/RO/2022-issue2/Section%203/27.pdf> (Accessed on May 21, 2026).