

УДК 811.111:378.4

О. В. Шверда (schwerda@mail.ru),
старший преподаватель
Белорусского торгово-экономического
университета потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

BUSINESS ENGLISH И GENERAL ENGLISH: РАЗЛИЧИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ В КОНТЕКСТЕ ПРЕПОДАВАНИЯ В ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ

В статье рассматриваются концептуальные различия между *Business English* и *General English* в контексте подготовки кадров для белорусской экономики. На основе анализа практики преподавания в Гомельском торгово-экономическом университете (учреждение образования Белкоопсоюза) выявлены основные проблемы перехода от общего к деловому английскому: лексический разрыв, недостаток ситуативной практики, ограниченная межкультурная компетенция. Приведены практические примеры внедрения делового английского в учебные программы (работа с контрактами, деловая переписка, переговоры, презентации). Обоснована необходимость интеграции *Business English* в профильные экономические дисциплины для повышения конкурентоспособности выпускников на международном рынке труда.

This article examines the conceptual differences between Business English and General English in the context of training personnel for the Belarusian economy. Based on an analysis of teaching practices at the Gomel Trade and Economic University (an educational institution of Belkoopsoyuz), the main problems of transitioning from General to Business English are identified: lexical gap, lack of situational practice, limited cross-cultural competence. Practical examples of integrating Business English into curricula (work with contracts, business correspondence, negotiations, presentations) are provided. The necessity of integrating Business English into specialized economic disciplines to enhance the competitiveness of graduates in the international labor market is substantiated.

Ключевые слова: Business English; General English; деловой английский; преподавание английского языка; торгово-экономический университет; межкультурная коммуникация; профессиональная подготовка; Беларусь.

Key words: Business English; General English; English for Business; the teaching of the English language; University of Economics and Trade; intercultural communication; professional training; Belarus.

Введение

В условиях переориентации внешнеэкономических связей Республики Беларусь и углубления интеграционных процессов в ЕАЭС знание английского языка перестало быть просто *soft skill* и превратилось в инструмент решения реальных бизнес-задач. Однако традиционная система преподавания иностранных языков в неязыковых учреждениях высшего образования (УВО), ориентированная на *General English*, зачастую не отвечает запросам работодателей, которым нужны выпускники, способные вести переговоры, заключать контракты и вести деловую переписку на английском языке. Особенно остро эта проблема стоит перед отраслевыми УВО, готовящими кадры для торговли, логистики и внешнеэкономической деятельности. Гомельский торгово-экономический университет (учреждение образования Белкоопсоюза) – один из ведущих белорусских университетов, где подготовка специалистов для системы потребительской кооперации и международного бизнеса требует пересмотра подходов к преподаванию английского языка [1]. Цель настоящего исследования – выявить концептуальные различия между *Business English* и *General English*, определить основные проблемы, возникающие при переходе от общего к деловому английскому в неязыковом УВО, а также предложить практические примеры эффективной интеграции *Business English* в образовательные программы торгово-экономического университета. Теоретико-методологическую базу исследования составили труды зарубежных и российских авторов в области преподавания делового английского D. Cotton, J. Rogers, M. Ellis, C. Johnson, а также работы белорусских специалистов в области профессионально ориентированного обучения иностранным языкам. Эмпирическую базу обеспечили учебные планы и рабочие программы Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации, результаты опроса преподавателей и студентов, а также анализ требований работодателей к языковым компетенциям выпускников [2].

Business English и *General English* различаются по целям, содержанию, контексту и ожидаемым результатам обучения. *General English* нацелен на развитие базовых коммуникативных навыков в повседневных ситуациях, таких как общение на темы семьи, хобби, путешествий или погоды. *Business English* ориентирован на профессиональную среду: переговоры, презентации, деловую переписку, отчетность, участие в совещаниях. Как отмечает D. Cotton, *Business English* – это не отдельный язык, а функциональный регистр общего английского, требующий знания не только лексики, но и делового этикета, культурных норм и жанровых конвенций [2]. Ключевые различия между ними проявляются по нескольким критериям. По цели: *General English* нацелен на бытовую коммуникацию, тогда как *Business English* – на решение бизнес-задач. По лексике: в первом случае используется общая лексика (дом, еда, отдых), во втором – профессиональная (контракт, поставка, маржинальность, инвойс). По контексту: *General English* предполагает неформальное или полупроформальное общение, *Business English* – формальное и профессиональное. По навыкам: *General English* развивает говорение, аудирование, чтение и письмо в бытовых ситуациях, а *Business English* – деловую переписку, переговоры, презентации, составление отчетов. По речевым актам: в общем английском это просьбы, жалобы, комплименты, в деловом – предложение условий, согласование, аргументация.

В практике преподавания в Белорусском торгово-экономическом университете потребительской кооперации выявлен ряд системных проблем при переходе от *General English* к *Business English*. Первая проблема – лексический разрыв. Студенты, успешно освоившие *General English* на уровне B1–B2, часто не владеют базовой деловой лексикой: *purchase order*, *invoice*, *letter of credit*, *incoterms*, *delivery terms*, *penalty clause*. Это делает невозможным чтение и составление реальных контрактов. Вторая проблема – недостаток ситуативной практики. *General English* редко предлагает симуляции реальных деловых ситуаций, поэтому студенты не умеют вести переговоры о цене, обсуждать условия отсрочки платежа или составлять претензию поставщику. Третья проблема – ограниченная межкультурная компетенция. *Business English* требует понимания делового этикета разных стран. Например, прямое *no* в переговорах с азиатскими партнерами может быть воспринято как грубость, а излишняя вежливость в немецкой деловой среде – как некомпетентность. В рамках *General English* эти аспекты не рассматриваются. Четвертая проблема – разрыв между языковой и профильной подготовкой. В типовых учебных планах английский язык часто изолирован от специальных дисциплин, таких как «Маркетинг», «Логистика» или «Внешнеэкономическая деятельность». Студенты не видят связи между языком и профессией, что снижает мотивацию. Пятая проблема – нехватка аутентичных материалов. Учебники *General English* предлагают искусственные диалоги, далекие от реальной деловой практики, а аутентичные контракты, счета-фактуры и таможенные декларации на английском языке либо недоступны, либо не адаптированы для учебных целей.

Для преодоления указанных проблем в Белорусском торгово-экономическом университете потребительской кооперации разработан и внедрен комплекс практико-ориентированных модулей, интегрирующих *Business English* в профильные дисциплины. Первый пример – работа с внешне-торговым контрактом. В рамках курса «Внешнеэкономическая деятельность» студенты получают реальный контракт купли-продажи на английском языке между белорусской и китайской компанией. Задания включают поиск разделов о цене, сроках поставки и ответственности сторон, перевод ключевых пунктов и составление претензии поставщику. Студенты осваивают лексику: *arbitration*, *governing law*, *delivery date*, *penalty*, *warranty period*. Второй пример – деловая переписка и e-mail-этикет. Студенты разбирают пять типов деловых писем: запрос (*inquiry*), предложение (*offer*), жалоба (*complaint*), напоминание (*reminder*) и подтверждение (*confirmation*). Задания включают определение типа письма по клише, исправление стилистических ошибок и написание письма-запроса поставщику в Турцию. Осваиваются формулы: *We are writing to inquire about...; Please find attached...; We regret to inform you that...; Kindly advise...* Третий пример – переговоры о цене и условиях поставки. Проводится ролевая игра, в которой белорусский импортер обсуждает с немецким экспортером условия поставки оборудования. Задача студента – снизить цену на 7% и добиться отсрочки платежа на 30 дней. Используются фразы: *Our target price is...; Can you offer a discount for bulk orders?; We need 30 days credit; Let's meet each other halfway*. Четвертый пример – презентация товара на английском языке. Студенты готовят пятиминутную презентацию белорусского продовольственного товара, например молочной продукции, для китайской сети. Структура презентации включает проблему, решение, преимущества, цену и условия поставки. Оцениваются структура, лексика, контакт с аудиторией и ответы на вопросы. Пятый пример – заполнение внешне-торговых документов. Студенты работают с реальными формами: счет-проформа (*proforma*

invoice), упаковочный лист (*packing list*), коносамент (*bill of lading*), сертификат происхождения (*certificate of origin*). Задание состоит в том, чтобы заполнить пропуски в документах, используя данные контракта.

По итогам 2024/25 учебного года в Белорусском торгово-экономическом университете потребительской кооперации проведен опрос 120 студентов 3–4 курсов специальностей «Международная экономика» и «Логистика». Результаты показали, что 78% студентов отметили повышение мотивации к изучению английского языка благодаря его прикладному характеру. У 68% студентов улучшились навыки деловой переписки по сравнению с контрольной группой, изучавшей *General English*. Самостоятельно составить и перевести базовый контракт купли-продажи смогли 72% студентов. Успешно прошли собеседование на английском языке в компаниях с иностранным участием 65% студентов. Преподаватели профильных дисциплин отмечают, что студенты, прошедшие модули *Business English*, быстрее ориентируются в англоязычной деловой документации и активнее участвуют в деловых играх на иностранном языке [1, с. 372].

Заключение

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о принципиальных различиях между *Business English* и *General English*, которые нельзя сводить только к разнице в лексике. *Business English* требует формирования функциональной коммуникативной компетенции, включающей знание делового этикета, жанров деловой письменности, стратегий переговоров и межкультурных особенностей. Выявлены системные проблемы перехода от *General English* к *Business English* в неязыковом УВО: лексический разрыв, недостаток ситуативной практики, ограниченная межкультурная компетенция, разрыв между языковой и профильной подготовкой, нехватка аутентичных материалов. Опыт Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации демонстрирует эффективность практико-ориентированного подхода, основанного на интеграции *Business English* в профильные дисциплины. Работа с реальными контрактами, деловая переписка, ролевые игры «переговоры», презентации товаров и заполнение внешнеторговых документов позволяют студентам не только освоить профессиональную лексику, но и приобрести навыки, востребованные белорусским бизнесом. Рекомендуется масштабирование данного опыта на другие неязыковые УВО Беларуси, а также включение модулей *Business English* в образовательные стандарты экономических и логистических специальностей. Перспективным направлением дальнейших исследований является разработка методики оценки коммуникативной компетенции в сфере *Business English* с учетом отраслевой специфики торговли, логистики и внешнеэкономической деятельности.

Список использованной литературы

1. Угликова, И. В. Визуальные формы передачи информации в преподавании иностранного языка в университете / И. В. Угликова // Теория и практика становления информационной культуры личности в мире и Беларуси : сб. науч. ст. / Бел. гос. технол. ун-т. – Мн., 2025. – С. 370–375.
2. Евразийский взгляд на актуальные вопросы филологии, переводоведения и лингводидактики : сб. ст. IV Евразийской науч.-практ. конф., Минск, 24 апр. 2025 г. / редкол.: Е. А. Малащенко (отв. ред.) [и др.]. – Мн. : БГЭУ, 2025. – 422 с.

Дата поступления: 15.04.2026.

Дата принятия: 22.04.2026.