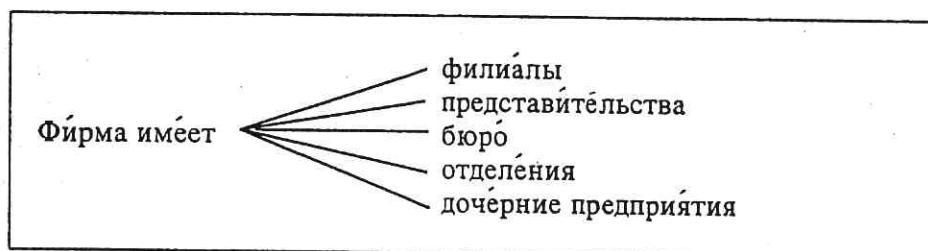


УРОК 4

СТРУКТУРА И КАДРОВЫЙ СОСТАВ ФИРМЫ

РАЗДЕЛ I

КАКО́Й МО́ЖЕТ БЫТЬ СТРУКТУ́РА ФИ́РМЫ



Задание 1. Сообщите информацию о структуре фирм.

Образец: Фирма — 110 отделений.

Фирма имеет 110 отделений.

1. Фирма "Ройтерс" — 1000 бюро в разных странах.
2. Страховая компания "Йна" — 180 отделений.
3. "Агробанк" — 60 отделений в стране и 3000 отделений за рубежом.
4. Фирма "Рейтерс Холдингс" — 115 бюро в разных странах мира.
5. Компания "Хьюлетт Паккард" — представительства в 70 (семидесяти) странах.
6. Компания "Майкрософт" — отделения в 50 (пятидесяти) странах.
7. Фирма "Асер" — 80 офисов в 38 (тридцати восьми) странах.

associa
Ассоциация объединяет несколько фирм.

Задание 2. Скажите по образцу, каков состав объединений.

Образец: Организация "Свифт" — банки 15 стран.

Организация "Свифт" объединяет банки 15 стран.

1. Ассоциация "Интерлоу" — юридические фирмы разных стран.
2. Акционерное общество "Феникс" — 5 совместных предприятий.
3. "Автобанк" — 32 местных банка.
4. Концерн "Белмос" — 19 различных фирм.
5. Многопрофильная компания "Каргилл" — более 10 крупных компаний.
6. Ассоциация "ЭСОП" — 11 тысяч фирм.

Фирма "Комед" входит в состав акционерного общества "Феникс".

FAR PARTE

• входить в состав = *face parte*
(+gen).

Задание 3. Скажите, в состав какого объединения входит фирма, банк, предприятие.

Образец: Американская фирма "Пратт энд Уитни" — Международный концерн "Юнайтед Технолоджис".

Американская фирма "Пратт энд Уитни" входит в состав Международного концерна "Юнайтед Технолоджис".

1. Фирма "Мода" — Всероссийское объединение "Олимпия".
2. Корпорация "Вольво Групп" — шведская компания "Вольво".
3. Внешбанк — объединение "Менатеп".
4. Фирма "Автомото" — объединение "Автосервис".
5. Фирма "Ингосстрах" — ^{ассансюранс}страховая компания "Блэк Си энд Болтик".
6. Петербургская фирма OCS ("Офис Компьютер Систем") — американская компания "Паккард Белл".
7. Американская компания "Литвин" — военно-промышленная группа "Рэйтейон".
industria bellica

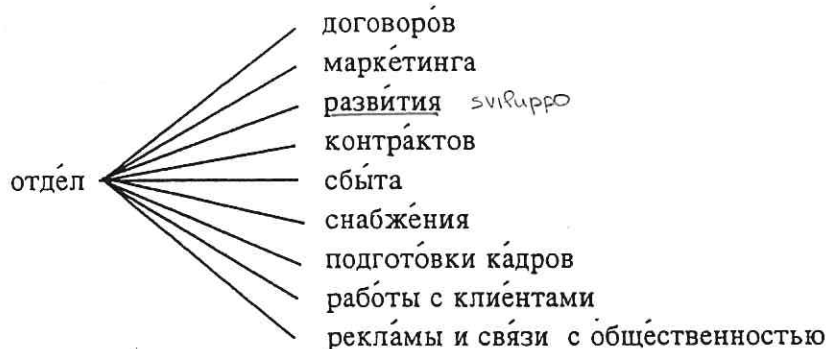
— Какие отделы есть в Вашей фирме?

— В фирме есть коммерческий отдел и отдел маркетинга.

× Задание 4.

А. Познакомьтесь с названиями отделов, которые могут быть в фирме.





Б. Скажите, какие отделы есть в Вашей фирме.

КТО РУКОВОДИТ ФИРМОЙ

Моей фирмой руководит президент

- Кто руководит Вашей фирмой?
 — Нашей фирмой руководит генеральный директор господин Петров.

Задание 5.

А. Познакомьтесь с названиями должностей руководителей фирм.

I. Президент

первый вице-президент
 старший вице-президент
 вице-президент

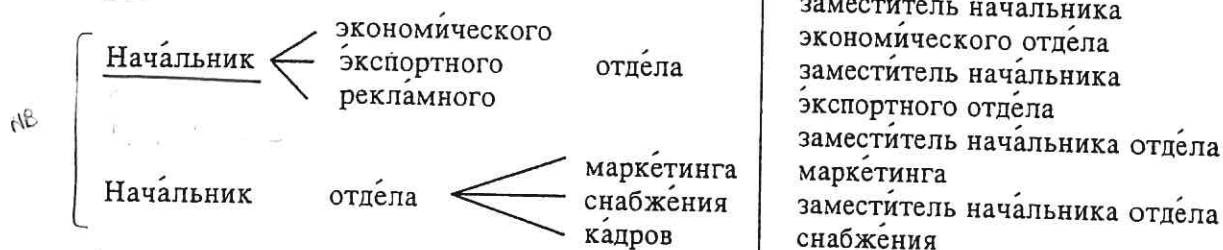
II. Генеральный директор

исполнительный директор
 коммерческий директор
 технический директор
 финансовый директор
 директор по развитию
 директор по маркетингу
 директор по сбыту
 директор по рекламе
 директор по кадрам
 директор по внешнеэкономическим связям

III. Директор

заместитель директора по производству
 заместитель директора по сбыту
 заместитель директора по экспорту
 заместитель директора по маркетингу
 заместитель директора по кадрам

IV.



Обратите внимание: английское слово *vice* при переводе на русский язык становится первой частью сложных слов и пишется через дефис: вице-президент, вице-премьер, вице-канцлер.

Б. Скажите, кто руководит Вашей фирмой: президент, генеральный директор или директор.

В. Скажите, какие заместители есть у руководителя вашей фирмы.

КТО РАБОТАЕТ НА ФИРМЕ

Задание 6. Познакомьтесь с названиями должностей сотрудников фирмы среднего звена.

а) бухгалтер
экономист
инженер
менеджер
эксперт
юрисконсульт
референт-переводчик
секретарь-референт
торговый представитель

б)

менеджер по	←	маркетингу
		закупкам/продажам
		сбыту
		снабжению
		внешнеэкономической
		деятельности
		транспорту
		рекламе
		персоналу / кадрам

работать в отделе = lavorare nel reparto

Задание 7.

А. Скажите, в каких отделах работают следующие сотрудники:

юрисконсульт, инженер, менеджер по кадрам, экономист, менеджер по маркетингу, менеджер по транспорту, агент по рекламе.

Б. Скажите, кто где работает. Используйте слова правой и левой колонки.

Образец: Кассир - банк. Кассир работает в банке.

Водитель - автобаза. Водитель работает на автобазе.

Кто?
 бухгалтер
 инженер
 переводчик
 налоговый инспектор
 аудитор
 адвокат
 строитель
 консул
 нотариус

Где?
 нотариальная контора в
 коллегия адвокатов в
 аудиторская фирма в
 консульство в
 бюро переводов в сторона переводов
 завод на ...
 налоговая инспекция в ...
 бухгалтерия в бухгалтерии
 стройка на стройке

Работаем в парах!

Задание 8. Спросите и ответьте.

Образец: Иванов Николай Сергеевич — директор банка.

- Кто это?
- Это Иванов Николай Сергеевич.
- Кто он?
- Он директор банка.

1. Сатин Сергей Фёдорович — главный бухгалтер.
2. Смирнов Павел Евгеньевич — заместитель директора по сбыту.
3. Портнова Анастасия Ивановна — наш секретарь-референт.
4. Белова Лидия Петровна — наш менеджер.
5. Сосновский Иван Дмитриевич — заместитель директора фирмы по внешнеэкономическим связям.
6. Антонов Борис Павлович — начальник производственного отдела.
7. Попова Светлана Васильевна — торговый представитель.

Задание 9.

А. Познакомьтесь с названиями должностей технического персонала.

водитель *conductor*
 курьер *courier*
 уборщица *donna pulizie*
 охранник *custode*

Б. Скажите, какой технический персонал работает на вашей фирме.

Задание 10. Объясните, что значат слова: *interlocutore* *collega*
socio *compatriota* *contemporaneo*
 собеседник, совладелец, соотечественник, современник, сослуживец

Образец: Сотрудник — это человек, который работает вместе с кем-нибудь в одной организации, на одной фирме.

Задание 11. Переведите на русский язык.

Journalist, agent, ^{консультант} consultant, expert.
Auditor, doctor, author, partner, actor, manager, courier, ^{офицер} officer, engineer, ^{кассир} cashier.
Secretary, notary, vice president.
Representative, translator, interpreter, accountant, lawyer, typist, ^{водитель} driver, janitor.

Обратите внимание:

А. Английскому слову officer в русском языке соответствуют два слова: офицер (например, лейтенант, майор, полковник, т.е. человек, который в определённом звании служит в армии или в милиции) и служащий (например, секретарь, курьер, аудитор, менеджер, т.е. человек, который работает в каком-нибудь офисе или учреждении).

Б. Значение английских слов translator и interpreter в русском языке передаёт одно слово — переводчик.

В. Русские слова машинистка и машинист означают разные профессии. Слово машинистка означает человека, профессиональные обязанности которого — печатать на пишущей машинке. А слово машинист означает человека, который водит поезда, даже если это женщина.

- dattalografo
(donno)
- секретарь
(dattalografo)
и т.д.

conduttore

Di che cosa vi occupate
— Кем Вы работаете?

— Я работаю менеджером по сбыту, / Я менеджер по сбыту.

+ STRUM.

• сбыть (+ STRUM) = diventare ...

Задание 12. Ответьте на вопросы, используя различные конструкции.

1. Кем Вы работаете сейчас?
2. Кем Вы работали раньше?
3. Кем Вы хотите работать?
4. Кем работает Ваш отец?
5. Кем хочет стать Ваш брат (сестра, друг)?
6. Кем работает мистер Бейкер?
7. Кем работает мисс Робинсон?

инженер
курьер
директор фирмы
главный экономист фирмы
юрист
главный бухгалтер
секретарь-референт

просить
- попросить (+ ACC)
(просьба)

Задание 13. Вставьте название должностей.

1. Генеральный директор попросил ... составить рекламный проспект фирмы.
2. Директор поручил ... провести ^{fare colloquio} собеседование со специалистами, желающими поступить на работу.
3. Заместитель директора по сбыту дал задание ... ^{юристу} подготовить тексты контрактов.
4. Менеджер попросил ... ^{посредством} отвезти документы партнёрам.
5. Директор поручил ... подсчитать размер налогов за январь.
6. Зарубежных партнёров принимает ...
7. Все вопросы, связанные с коммерческими операциями, решает ... ^{коммерческий директор}
8. Все транспортные проблемы решает ...

собеседование = colloquio
(провести собеседование = fare colloquio)

9. Когда генеральный директор отсутствует, его обязанности выполняет ...
10. Все документы на русский язык переводит ...
11. Техническую документацию на оборудование можно получить у ...
12. Президента банка сейчас нет. Вам нужно обратиться к ...

Задание 14. Узнайте, какую должность занимает сотрудник.

Образец: Это господин Золотов.

- а) — Кем работает господин Золотов? Главным экономистом?
- б) — Кто он? Главный экономист?

1. Это господин Калугин. 2. Это госпожа Шестакова. 3. Это мистер Фогель. 4. Это мисс Добсон. 5. Это Разин Алексей Степанович. 6. Это Краснова Ирина Анатольевна. 7. Это Мокиенко Валерий Михайлович.

+ informal

— Какая (у) Вас должность?
— Я главный бухгалтер.

nom

+ formal

— Какую должность он занимает?
— Он занимает должность главного бухгалтера.

(+ ACC)

Gen.

Работаем в парах!

Задание 15. Узнайте, какую должность занимает сотрудник. Ответьте на вопрос, используя разные конструкции.

Образец: Гончарова Ирина Александровна.

— Какую должность занимает Гончарова Ирина Александровна?

а) — Она главный бухгалтер фирмы.

б) — Она занимает должность главного бухгалтера фирмы.

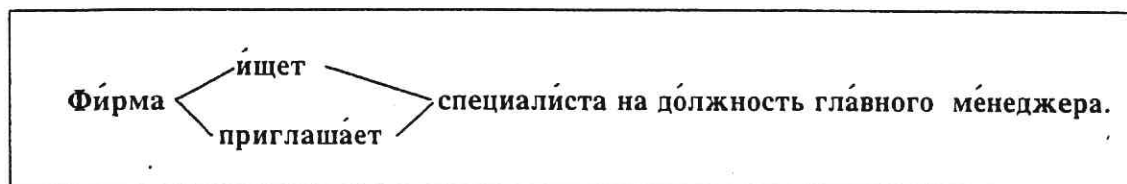
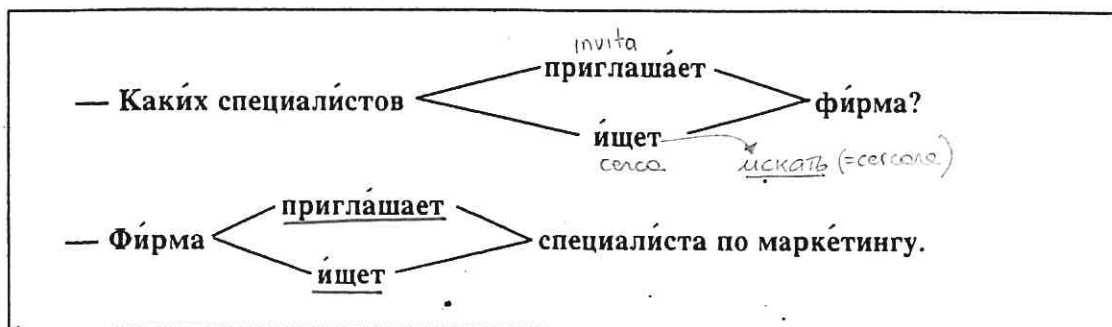
1. Господин Авдеев
2. Госпожа Краснова
3. Володин Юрий Петрович
4. Постнова Ольга Валентиновна
5. Петровская Ирина
6. Болотов Максим

секретарь-референт
референт-переводчик
главный инженер
водитель
коммерческий директор
генеральный директор фирмы

Улыбнитесь!

- Папа, кто такой Адам Смит?
- Экономист.
- Как наша мама?
- Нет, наша мама — старший экономист.

sceglie
КАК ФИРМА ПОДБИРАЕТ ПЕРСОНАЛ



Задание 16. Закончите предложения.

1. Фирма приглашает на работу ...
2. Предприятие ищет ...

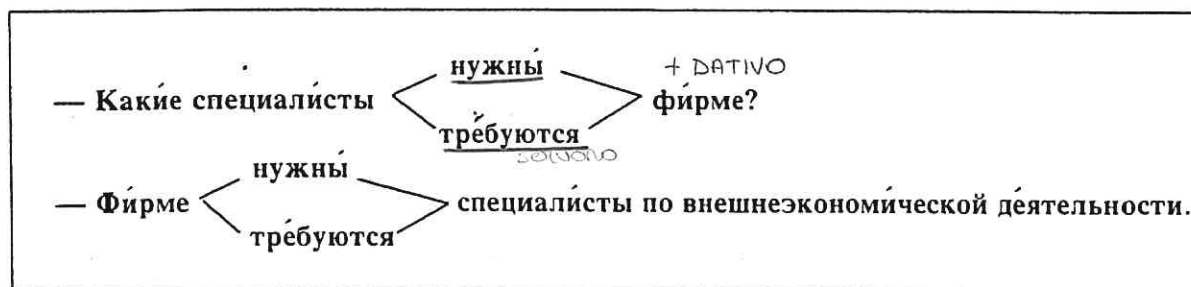
менеджеры по сбыту
главный бухгалтер

3. Фирма приглашает на должность исполнительного директора ...
4. Компания ищет на должность менеджера по рекламе ...

опытный специалист
молодой энергичный работник

5. Фирма ищет ^{alta qualificazione} высококвалифицированного юриста на должность ...
6. Агентство приглашает молодого специалиста на должность...

начальник юридического отдела
агент по рекламе



Задание 17. Спросите друг друга, какие специалисты нужны вашим фирмам (как их специалистов приглашают ваши фирмы).

Материал для ответов: инженер, юрист, консультант по подготовке персонала, начальник отдела сбыта и снабжения, руководитель отдела экспорта-импорта, заместитель директора по внешнеэкономическим связям, референт-переводчик, опытный экономист, опытный специалист на должность главного бухгалтера, торговый представитель.

Come deve essere
КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ СОТРУДНИК ФИРМЫ
• dipendente

Задание 18. Познакомьтесь с требованиями, которые фирмы предъявляют к сотрудникам: *richiedono*

- 1) высшее *universitaria*
специальное *specialistica* $\rightarrow$ образование *istruzione*
- 2) владение иностранным языком *conoscenza*
- 3) владение
пользованием *(uso)* $\rightarrow$ персональным компьютером (ПК)
- 4) опыт работы *esperienza* $\left\{ \begin{array}{l} \text{где?} \quad \text{в банке, инофирме} \\ \text{кем?} \quad \text{бухгалтером, экспертом} \\ \text{с чем?} \quad \text{с ценными бумагами} \end{array} \right.$ *titoli*
- 5) знание *conoscenza* $\left\{ \begin{array}{l} \text{русского и зарубежного рынка} \\ \text{западной и русской систем} \end{array} \right.$ *contabilità* бухгалтерского учёта и аудита *revisione contabile*

Задание 19. Прочитайте объявления. Скажите, какие требования предъявляются к специалистам.

Образец: • Референт-переводчик должен иметь высшее образование, владеть английским языком, уметь работать на компьютере. *deve essere...*

1. Организация приглашает на работу менеджера по закупкам и продажам. Обязательно высшее экономическое образование, владение английским языком, пользование РС. Возраст — до 35 лет. *менеджер должен иметь* - - -
2. Фирма приглашает инженера по монтажу ТУ-оборудования. Обязательно высшее техническое образование, опыт работы по специальности. Возраст — до 40 лет. *сорока*
3. Предприятию требуется начальник транспортной службы. Высшее техническое или экономическое образование, опыт работы руководителем отдела не менее 5-и лет.

4. Совместное предприятие приглашает высококвалифицированного специалиста в рекламный отдел. Обязательно высшее образование, владение иностранным языком, пользование ПК. Желательны коммуникабельность, инициативность.

5. Британское предприятие приглашает молодых энергичных людей - граждан РФ и других стран СНГ - на должность менеджеров по сбыту. Желателен опыт работы в ином фирме и разговорный английский язык.

Обратите внимание: для обозначения словосочетания "персональный компьютер" используется и русская аббревиатура ПК, и английское PC.

Задание 20. Прочитайте объявления. Скажите, какие требования предъявляются к бухгалтеру.

1. Фирме требуется бухгалтер. Высшее финансовое или экономическое образование. Владение иностранным языком. Пользование PC (1-С Бухгалтер, Sun System). Знание российской и западной систем бухгалтерского учета. Стаж работы не менее 2-х лет.

2. Фирма приглашает главного бухгалтера. Высшее экономическое или финансовое образование. Свободное владение английским языком, ПК, знание российской и западной систем бухгалтерского учета. Опыт работы в крупной компании не менее 2-х лет.

3. Главный бухгалтер: до 45 лет, специальное финансовое образование, хорошее владение английским языком, пользование ПК, опыт работы главным бухгалтером в иностранной компании, опыт управления персоналом.

Задание 21. Прочитайте объявления. Скажите, какие требования предъявляются к менеджеру.

1. Менеджер по маркетингу: 25-35 лет, высшее образование, свободное владение английским языком, ПК на уровне опытного пользователя, опыт бизнес-планирования, теоретические знания и практические навыки в маркетинге, опыт работы в крупной компании от 3-х до 5-и лет.

2. Менеджер по сбыту: мужчина до 35 лет, экономическое образование, свободный немецкий язык, ПК, знание рекламного дела, опыт работы с зарубежными партнерами.

Задание 22. Прочитайте объявление. Скажите, какие требования предъявляются к секретарю-референту.

Фирме требуется секретарь-референт. Требования: высшее образование, знание немецкого или английского языка, пользование компьютером, русская и латинская машинистка, знание делопроизводства и ведения документации.

Задание 23. Познакомьтесь с названиями профессиональных и личных качеств сотрудников фирмы. Скажите, какие из них Вы считаете наиболее важными.

специальное образование
компетентность
опыт работы
профессионализм
преданность фирме
disposition

коммуникабельность
добросовестность *divigence*
инициативность
доброжелательность *benevolence*
дисциплинированность

Задание 24. Прочитайте объявления и выпишите из них требования, которые предъявляются к сотрудникам фирм.

1. Российско-германской фирме, специализирующейся в области полиграфии, для работы в качестве руководителя Санкт-Петербургского филиала требуется молодой инициативный специалист с экономическим образованием, знанием немецкого и английского языков.

Оплата труда стабильная.

Дополнительная информация - по телефону: 136-55-74.

2. Ведущая зарубежная компания срочно ищет сотрудников для филиала в Новгороде. Требования: 23 года и старше, высшее образование, базовые знания английского языка, коммуникабельность, быстрый аналитический ум, трудолюбие, энергичность, честность.

Компания гарантирует: профессиональный рост, возможность работы за рубежом, пятидневную рабочую неделю, высокую зарплату.

зарплата = *stipendium, salario*

КАКУЮ ЗАРПЛАТУ ПОЛУЧАЮТ СОТРУДНИКИ ФИРМЫ

— Какую зарплату получает менеджер на Вашей фирме?
— На сегодняшний день средняя зарплата менеджера — 4 миллиона рублей.

— Какую зарплату вы платите агентам по рекламе?
— Сегодня мы платим им от 2-х до 3-х миллионов рублей.

— Сотрудники вашей фирмы получают премии? *gratifica*
— Да, фирма выплачивает премии ежеквартально. *quarterly*

× Задание 25. Запомните слова и словосочетания.

1. Зарплата = заработная плата;

^{A CONTINO}
сдельная *retribuzione di lavoro* *труд = lavoro*
^{A ORE}
почасовая оплата труда

2. Получать зарплату
 стипендию *borsa di studio*
 пенсию
 премию
 процент от сделки

Задание 26. Переведите на русский язык.

Payment by the job, payment by the hour, salary, bonus, interest.

Задание 27. Составьте предложения по образцу.

А. Образец: Бухгалтер - ежемесячная зарплата.

Бухгалтер получает ежемесячную зарплату.

mensile

1. Секретарь-референт, инженер, учитель, кассир - ежемесячная зарплата.
2. Агент по торговле недвижимостью, менеджер по реализации продукции, посредник - процент от сделки.
3. Студент - стипендия.
4. Пенсионер - пенсия.

Б. Образец: Строитель - сдельная оплата.

Оплата труда строителя - сдельная.

Сельскохозяйственный рабочий, агент по реализации, машинистка - сдельная оплата.

В. Образец: Эксперт - почасовая оплата.

Оплата труда эксперта - почасовая.

Переводчик-синхронист, консультант, водитель, стенографистка - почасовая оплата.

Задание 28.

А. Найдите соответствия в левой и правой колонках.

Каждую минуту	еженедельно
каждый день	ежедневно
каждую неделю	ежемесячно
каждый ^{TRIMESTRE} месяц	ежегодно
каждый квартал	ежеминутно
каждый год	ежеквартально

Б. Выделенные словосочетания замените словами *ежеминутно, еженедельно, ежемесячно, ежеквартально, ежегодно.*

1. *Каждую неделю* начальники отделов проводят совещания сотрудников.
2. *Каждый квартал* сотрудники нашего предприятия получают премии.
3. *Каждый год* фирма оплачивает своим сотрудникам трёхнедельный отпуск. *Ferie*
4. *Каждую минуту* в офисе звонит телефон.
5. *Каждый месяц* наш менеджер встречается с представителями фирмы-поставщика.

Задание 29.

А. Прочитайте данные об уровне заработной платы специалистов наиболее дефицитных профессий на рынке труда г. Москвы в 1997 г. Обратите внимание: в России принято указывать не годовую, а месячную зарплату.

I. Банковские работники Руководители отделов

Должность	Профессиональные требования	Зарплата (в рублях)
Начальник финансово-экономического отдела	Высш. обр., ПК, финансовое планирование, рублёвые и валютные операции, налоговая политика	9 000 000
Начальник валютного отдела	Высш. обр., ПК, анализ финансового рынка, валютный бухгалтерский учёт, англ. яз. разговорный <i>parlato</i>	10 000 000
Начальник юридического отдела	Высш. обр., ПК, арбитраж, <i>organi della dila</i> юридическое обслуживание клиентов	6 000 000

II. Финансовые работники фирм

Финансовый директор	Высш. обр., ПК, валютные операции, опыт ВЭД (внешнеэкономической деятельности), англ. яз. свободно	15 000 000
Главный бухгалтер	Высш. обр., ПК, валютные операции, знание западной системы бухучёта, англ. яз. свободно	11 000 000
Бухгалтер	Высш. обр., ПК, англ. яз. разг.	5 500 000

III. Менеджеры

Менеджер по сбыту	Высш. обр., ПК, опыт продаж, коммерческие связи на рынке сбыта, англ. яз. свободно	6 500 000
Менеджер по внешнеэкономической деятельности	Высш. обр., ПК, переговоры, контракты по экспорту-импорту, англ. яз. своб.	4 500 000
Менеджер по рекламе	Высш. обр., ПК, организация и проведение рекламных компаний	2 000 000

IV. Секретари-референты

Секретарь-референт	Машинопись рус. и лат., ПК, делопроизводство, оргтехника, англ. яз. своб.	3 500 000
Секретарь-референт	Машинопись, ПК, делопроизводство, оргтехника	2 000 000

Б. Выберите одну из должностей, назовите профессиональные навыки, необходимые для работы в этой должности. Скажите, какую месячную зарплату получает специалист, работающий в этой должности.

Задание 30. Директор попросил Вас перевести объявления из газеты "Moscow News" на русский язык. Выполните его просьбу. Не забудьте, что названия должностей и профессий в русском языке пишутся с маленькой буквы, например: Chief Manager - старший менеджер.

Chief Accountant: female, 30, degree in Econ., fluent French., Eng., prof. in PC acctg. software, currency oper., West. acctg., audit. 5 yrs. in fin. Sal. \$ 600. Tel.: 913-92-41.

Executive Director: male, 35, fluent Eng., exper. in gen. & foreign trade mgmt., commerc. & fin. oper. Sal. \$ 2500. Tel./fax. 358-2501.

Secretary / Executive Assistant: female, 24, highly educ., fluent Eng., good command of Fm., user of IBM (Norton, Windows), office work, incl. typing, shorthand, transl./interpret., etc. 2 years exper. wkg. w/foreign firms. Energetic, punctual, attract. Sal. \$ 600. Tel. 913-92-41.

Driver: male, 55, highly educ., good command of Grm., knowl. of Mosc. roads, 22 yrs. exp. as driver. Payment by the hour. Tel. 8946-0276.

Задание 31. Исправьте ошибки в тексте объявления, которое висит в консульском отделе Посольства США в Москве. Объясните причину появления этих ошибок.

“Вы говорите с Русским Кассиром. После оплаты сбора за заявление (US \$ 20 или рублёвый эквивалент) и сдачи заявления, у Вас будет собеседование с Американским Консульским Офицером.”

ПОРАБОТАЕМ НАД ПРОИЗНОШЕНИЕМ, ЛЕКСИКОЙ И ГРАММАТИКОЙ

✕ Задание 32. Читайте вслух.

1. Фирма входит в состав концерна. *fa parte di*
Американская фирма входит в состав концерна.
Американская фирма входит в состав международного концерна.
Американская фирма входит в состав международного автомобильного концерна.
2. Компания имеет 110 (сто десять) отделений. *filiale*
Компания “Ина” имеет 110 отделений.
Компания “Ина” имеет 110 отделений в разных странах.
Компания “Ина” имеет 110 отделений в разных странах мира.
Страховая компания “Ина” имеет 110 отделений в разных странах мира.

✕ Задание 33. Слушайте и повторяйте:

1. Помощник, *aiuto*
помощник менеджера,
помощник менеджера по рекламе,
помощник менеджера по рекламе и маркетингу,
помощник *superiore* старшего менеджера по рекламе и маркетингу.
2. Директор,
директор объединения, *all'associazione*
директор торгового объединения,
директор государственного торгового объединения,
директор государственного торгового объединения “Мосторг”,
генеральный директор государственного торгового объединения “Мосторг”.
3. Директор фирмы.
Генеральный директор фирмы.
Секретарь генерального директора фирмы.
Секретарь генерального директора фирмы “Норд”.
Секретарь генерального директора производственной фирмы “Норд”.
Секретарь генерального директора американской производственной фирмы “Норд”.

Задание 34. Прочитайте слова, выделите в них общую часть.

а) делить
отделить
отделение
отдел
отдельный

б) платить
заплатить
оплата
плата
зарплата

в) сотрудничать
сотрудник
сотрудничество

Задание 35. Продолжите список слов.

а) агент
директор
менеджер
специалист

по рекламе, импорту...

б) руководить
руководство

чем? отделом...

в) владеть
владение

чем? иностранным языком, ...

Задание 36. Прочитайте и дополните.

а) объявлять / объявить — объявление,
объединять / объединить —
отделять / отделить — отделение
б) управлять — управление
владеть — владение
требовать — требование

Задание 37. Скажите, от каких прилагательных образованы существительные.

Общительный	— общительность
...	— коммуникабельность
...	— инициативность
...	— компетентность
...	— добросовестность

Задание 38. Заполните таблицу.

кто?	работать кем?
Инженёр	инженёром
экономист	—
бухгалтер	—
кассир	—
менеджер	—
переводчик	—
водитель	водителем
учитель	—
строитель	—
секретарь	секретарём
машинистка	машинисткой
стенографистка	—
стюардесса	—
переводчица	переводчицей
уборщица	—

РАЗДЕЛ II

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ФИРМЫ.

Задание 1.

А. Прочитайте текст интервью с президентом транснационального концерна "Белмос" Миланом Л. Зецем. Скажите, как соотносятся концерн "Белмос" и фирма *Helen*?

Корреспондент: Господин Зец, как мне известно, концерн "Белмос", которым Вы сейчас руководите, молодой, но уже имеет солидную базу. Так, в его состав входит совместное российско-американско-югославское предприятие *Helen International Production*, президентом которого Вы являетесь. Как создавался концерн?

Г.Зец: Хочу сразу подчеркнуть, что мы пришли в Россию, чтобы поддержать реформы, которые здесь происходят, помочь наладить производство и торговлю высококачественными потребительскими товарами. Так, многопрофильное совместное предприятие *Helen* выпускает широкий ассортимент мужских и женских швейных изделий, спортивные костюмы и изделия из меха. Мы начали успешно сотрудничать с предприятиями России, Казахстана, Узбекистана и других стран СНГ. Наладили прямые связи с 40 крупными товаропроизводителями. Мы помогли и помогаем им сырьём, оборудованием, современной технологией, организуем совместное производство, обучаем кадры. Так возникла идея транснационального концерна.

Корр.: Какова структура концерна и на основе каких принципов он будет действовать?

Г.Зец: В состав концерна входят фирмы, с которыми *Helen* сотрудничает уже не первый год и которые хорошо зарекомендовали себя как деловые партнёры. Их 19. Среди них такие известные фирмы, как "Центркоммерц" из Германии, "Баракат Интернейшнл Консалтинг Корпорейшн" из США, торговый дом "Сергели" из Узбекистана, концерн "Универсал", Союз малых предприятий и др.

Как видите, концерн "Белмос" - это крупная финансово-промышленная компания, которая объединяет банки, страховые компании, торговые дома, инвестиционные фонды, а также разнопрофильные мелкие и крупные предприятия. Концерн объединяет интересы всех входящих в него предприятий, оказывает помощь своим членам в реализации особо сложных проектов, в установлении новых деловых связей, в производстве новой продукции.

Финансовые и банковские операции концерн будет осуществлять через специально созданные для этих целей коммерческий банк "Форпост" и центральный московский банк "Международный". Торговый дом "Атал" возьмёт на себя оптовую и розничную торговлю. Другими словами, каждый из участников будет контролировать и организовывать ту сферу деятельности, в которой он имеет наибольшие возможности.

Корр.: Как направляется работа отдельных фирм, входящих в состав концерна?

Г.Зец: Каждая фирма представляет на президентский совет концерна свой проект и после его одобрения начинает реализацию этого проекта.

Корр.: Есть ли у концерна единая кадровая политика?

Г.Зец: Мы прекрасно понимаем, что для осуществления всех наших программ нужны высококвалифицированные специалисты, способные работать в условиях рыночной экономики. Поэтому мы организуем международный колледж, где будем обучать людей рыночным дисциплинам, менеджменту, внешнеэкономическим отношениям.

И самое главное. Все новые и новые предприятия и фирмы выражают желание участвовать в работе концерна. Значит, в этом есть необходимость и потребность.

Б. Назовите должности Милана Зеца в концерне "Белмос" и в СП *Helen*.

Задание 2.

А. Расскажите об истории создания транснационального концерна "Белмос".

Б. Скажите, какова структура концерна? Какие фирмы, банки, предприятия он объединяет?

Задание 3.

А. Используя информацию текста, закончите предложения:

1. Фирмы, входящие в состав концерна, помогают друг другу

- сырьём, ...

- наладить ...

- обучить ...

2. Концерн

- объединяет интересы ...

- оказывает помощь своим членам ...

- помогает установить ...

- помогает в производстве ...

3. Каждый из участников концерна контролирует и организует ту сферу деятельности, ...

Давайте обсудим!

Б. Как Вы думаете, почему возникают крупные финансово-промышленные компании? В чём преимущества объединения отдельных фирм в состав транснациональных концернов? Входит ли Ваша фирма в состав какого-либо объединения? Считаете ли вы это целесообразным? Почему?

В. Охарактеризуйте функции отдельных банков, фирм, предприятий, входящих в концерн "Белмос".

Как фирмы реализуют свои проекты в рамках деятельности концерна? Какова роль президентского совета?

Задание 4.

А: Прочитайте текст, закончите его название.

КОМПАНИЯ "ВЕССО-ЛИНК" - ЛИДЕР...

Сегодня в России пейджеры стали привычным, массовым и самым дешёвым видом мобильной связи. Пейджер с учётом обслуживания обходится в 7-10 раз дешевле сотового телефона. Радиус действия пейджинг-системы в Москве - до 100 километров.

Первой фирмой, предложившей текстовые пейджинги на российском рынке, была компания "Вессо-Линк". За два последних года число клиентов компании увеличилось до 20 000 человек. Ведь "Вессо-Линк" предлагает самые низкие в России цены за свои услуги и прекрасное качество пейджинга. Никакая мобильная связь в Москве не действует на таком расстоянии, как пейджеры "Вессо-Линк".

Причина успеха "Вессо-Линк" на российском рынке состоит в том, что фирма не ограничивается Москвой и Подмосковьем. Компания открыла свои филиалы в таких крупных городах России, как Нижний Новгород, Пермь, Уфа и других, что позволяет клиентам "Вессо-Линк" пользоваться одним и тем же пейджингом в любом из этих городов.

Б. Проверьте, совпало ли название текста, данное вами, с его реальным названием: "Компания "Вессо-Линк" - лидер российского рынка пейджинг-связи".

В. Ответьте на вопросы.

1. Чем известна в России компания "Вессо-Линк"? 2. Как изменилось число клиентов "Вессо-Линк" за последние два года? Чем привлекает своих клиентов компания? 3. Пользовались ли Вы когда-нибудь пейджинговой связью? 4. Услугами какой компании Вы пользовались? 5. Является ли этот вид связи привычным и распространённым в среде деловых людей США? 6. Какие компании, осуществляющие пейджинговую связь, популярны в США?

Давайте обсудим!

Задание 5. Примите участие в обсуждении следующих вопросов.

1. Как Вы думаете, существует ли связь между успешным функционированием фирмы на российском рынке и наличием у неё филиалов в России? Поясните свою мысль на примере фирмы "Вессо-Линк".

Какова организационная структура Вашей фирмы в России? Является ли она, с Вашей точки зрения, оптимальной?

2. В чём достоинства и недостатки пейджинговой связи по сравнению с другими видами мобильной связи, например, с сотовым телефоном (цена обслуживания, радиус действия, объём передаваемой информации, её конфиденциальность и др.)?

Какой оргтехникой оснащена ваша фирма?

Задание 6.

А. Прослушайте текст и скажите, где сейчас живёт и работает Эрин Джонс.

РАССКАЗЫВАЕТ ЭРИН ДЖОНС

Я - американец. Мои родители живут в Чикаго. Я учусь в Айовском университете на экономическом факультете. Я изучаю русский язык уже два года. Месяц тому назад я приехал в Москву на стажировку. Я занимаюсь русским языком в МГУ им. М.В.Ломоносова и стажирюсь на российско-американской фирме, которая занимается оптовой торговлей.

Наша фирма входит в ассоциацию, которая объединяет ещё 8 фирм. Центральный офис нашей фирмы находится на Профсоюзной улице, недалеко от станции метро "Новые Черёмушки". Кроме того, наша фирма имеет свои филиалы в ряде городов России. В марте 1992 года был открыт филиал в Санкт-Петербурге, а в 1993 году - филиалы в Новосибирске, Краснодаре и в Екатеринбурге.

Всего на фирме работает 40 постоянных сотрудников. В московском офисе - 15 человек. Кроме того, на фирме работает много временных сотрудников: эксперты, консультанты, переводчики. Временный штат находится в постоянном движении.

Генеральный директор фирмы - Том Круз, мой соотечественник. У него два заместителя: Попов Михаил Петрович - исполнительный директор, который занимается общими вопросами и выполняет обязанности генерального директора в его отсутствие, и Куликова Александра Фёдоровна, которая является коммерческим директором и курирует финансовую деятельность фирмы.

В приёмной директора сидят секретарь-референт Оля Петрова и переводчик Сергей Пантелеев, который свободно говорит по-английски и по-немецки. Вообще, английский знают почти все сотрудники. Даже водитель Саша, который всегда сопровождает зарубежных гостей фирмы. На фирме два рабочих языка - русский и английский.

В фирме есть 5 отделов: отдел маркетинга, отдел сбыта, отдел договоров/контрактов, финансовый и транспортный отделы. Я прохожу стажировку в отделе маркетинга. Начальник нашего отдела - Владислав Александрович Липатов. Ему 32 года, у него высшее экономическое образование. Кроме того, он прошёл специальные курсы по маркетингу в фирме "Ай-Би-Эм".

Наш отдел занимается изданием рекламно-информационных материалов, подготовкой и организацией выставок, презентаций и других маркетинговых мероприятий. Мы поддерживаем связи с бизнес-партнёрами на территории России и СНГ, проводим опросы покупателей, собираем сведения о продажах, обрабатываем ценовую и другую коммерческую информацию.

Я как стажёр участвую в маркетинговых исследованиях, которые проводит отдел, занимаюсь офисной работой, помогаю вести деловую переписку на английском и русском языках, работаю с факсом, множительной техникой, электронной почтой. Я хотел бы работать на этой фирме, когда окончу университет и получу высшее образование.

Б. Просмотрите варианты ответов. Потом прослушайте текст ещё раз и сделайте правильный выбор.

- | | | |
|---|--|--|
| 1. Эрин Джонсон сейчас живёт | | А. в Айове.
Б. в Москве.
В. в Чикаго. |
| 2. Он проходит стажировку | | А. в отделе маркетинга.
Б. в финансовом отделе.
В. в транспортном отделе. |
| 3. Во время стажировки Эрин Джонсон участвует | | А. в конференциях.
Б. в маркетинговых исследованиях.
В. в поездках по странам СНГ. |

В. Вы приехали по служебным делам в Чикаго и встретились с родителями своего друга Эрина Джонсона. Что вы можете рассказать о стажировке их сына в Москве?

Задание 7. Напишите письмо домой. Расскажите о своей стажировке:

1. Какие отделы есть на фирме, где Вы проходите стажировку? 2. В каком отделе стажируетесь Вы? 3. Каковы Ваши обязанности как стажёра? 4. Чем занимаются сотрудники вашего отдела и других отделов? 5. В каком отделе Вы хотели бы работать после университета? Какую должность Вы хотите занимать?

× КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ФИРМЫ

Задание 8. Вы - директор фирмы. Вы обратились в агентство занятости с просьбой помочь Вам в подборе сотрудников фирмы. Заполните следующий бланк.

ПАСПОРТ ПРЕДПРИЯТИЯ (page 101)

Задание 9. Вы обратились к сотруднику агентства занятости с просьбой подобрать для Вашей фирмы кандидатуры менеджера и юриста. Заполните бланки заявок на подбор специалиста.

× БЛАНК ЗАЯВКИ (page 102)

Задание 10. Агентство занятости подобрало по Вашей просьбе кандидатуры менеджера и юриста. Познакомьтесь с их анкетами. Сравните тексты своих заявок с ответами кандидатов на должность. Примите решение об их приеме/неприеме на работу.

АНКЕТЫ (pages 103, 104)

Задание 11.

А. Вы - начальник отдела кадров. По просьбе руководителя фирмы познакомьтесь с информацией о кандидатах на вакантные должности. Выберите кандидатуры, которые кажутся Вам наиболее предпочтительными.

Обратите внимание! Когда русские говорят о полученном образовании, они часто используют вместо полных названий университетов аббревиатуры. Например: Московский государственный университет — МГУ, Санкт-Петербургский государственный университет — СПбГУ, Московский государственный технический университет — МГТУ, Московский государственный институт международных отношений — МГИМО и т.п.

Главный бухгалтер:

1. Мужчина, 38 лет, высшее образование, хорошее знание немецкого языка, опыт работы на крупном государственном предприятии 12 лет, отличное знание российской финансовой отчетности, налогообложения; валютные операции, баланс, навыки управления персоналом, ПК (Infobuhgalter, Windows).

2. Мужчина, 36 лет, высшее образование - МГУ, аспирантура (специальная группа по экономике). Дополнительное образование: курсы по бухучету при Академии управления; курсы по западным стандартам учета; английский свободно, опыт работы 5 лет главным бухгалтером в СП, российских и иностранных компаниях с большим оборотом. Ведение бухучета в полном объеме. Пользователь ПК.

ПАСПОРТ ПРЕДПРИЯТИЯ

(Нужное заполнить или подчеркнуть)

Наименование предприятия:

(полное) *interlo*(сокращенное) *siglato*

Дата заполнения

Форма собственности:

- Госструктура
- Инофирма
- Совместное предприятие
- Коммерческая фирма
- Любое предприятие

Тип предприятия

- ГК
- МГП
- МП
- ТОО
- ИЧП
- АОЗТ
- АО
- ЗАО
- СП
- Корпорация
- Ассоциация
- Торговой дом
- Инофирма
- КБ
- ФПК
- Фонд
- Концерн
- Фирма
- НПО
- ПО
- Прочее

Сфера экономики *Settore*

Вид деятельности, товары и услуги:

Адрес офиса:

Quartiere
Район:

Метро:

(quantità)
numero lavoratori
Количество работающих:*Direttore*
Руководитель:

Фамилия, имя, отчество

Телефон:

Факс:

E-mail:

di ufficio di personale
Руководитель кадровой службы:

Фамилия, имя, отчество

Телефон:

Факс:

E-mail:

Примечание (когда создано предприятие, уставной капитал, оборот, структура, другие руководители, количество филиалов, в том числе в регионах и т.п.): *fabbricato*Примечания: Паспорт предприятия заполняется в Агентстве после подписания Договора и сдается в
Общий отдел вместе с Договором и Заявкой на подбор специалиста*reparto generale**richiesta selezione*

richiesta
ЗАЯВКА

на подбор специалистов различных категорий

Название организации, заказывающей специалиста _____

principali orientamenti
Основные направления деятельности организации _____

Collocazione
Расположение _____
организации _____

indicare richieste specifiche
Пожалуйста, конкретизируйте требования к кандидату:

Impiego ricercato
1. Требуемая должность _____

2. Характеристика выполняемой работы _____

campo di specializ.
3. Образование (специализация по образованию) _____

Sesso ETÀ
4. Пол, возраст _____

5. Знание иностранного языка _____

livello
6. Знание компьютера (уровень) _____

7. Знание машинописи _____

(attrezzat. x ufficio)
8. Знание оргтехники _____

settore
9. Опыт работы (область) _____

competenze
10. Дополнительные требования к кандидату _____

Retribuzione contrattata
11. Предполагаемая оплата труда _____

Condizione di lavoro *necessità* *viaggio x affari* *straordinario*
12. Условия труда (время работы, необходимость командировок, сверхурочная работа) _____

“ ” 199 г

(подпись)

modulo
АНКЕТА

Фамилия	Имя	Отчество
Онуфриев	Александр	Иванович

1. Сведения о кандидате

Дата рождения	Домашний адрес	Тел. дом.
2. 1. 1960	Москва, Ясный	474. 11. 64
	просп. 94, кв. 18	Тел. раб. 462. 18. 18

Семейное положение Stato Civile	Возраст детей
женат (sposato)	12 лет

2. Цель анкеты

Укажите кем и где Вы бы хотели работать

Должность Impiego	Структура (желаемое выделить)
юр. ст.	Гос. учреждение
	☒ Инофирма
	Коммерч. фирма
	Любая

Дополнительные сведения

Есть ли ограничения по командировкам	Можете ли Вы работать полный рабочий день	С какого времени Вы можете приступить к работе	Желаемый уровень заработной платы rendimento mensile
нет	да	с марта	\$ 1.000

3. Знание иностранных языков

Поставьте в таблице цифры, соответствующие Вашему уровню владения языком (по профессии) livello di conoscenza in base al lavoro

*** (1) плохое (2) посредственное (3) хорошее (4) свободное ***

Язык	устный orale	письменный scritto
английский	4	3

4. Работа с компьютером

☒ Да ☐ Нет

Тип компьютера	Пользователь	Программист	С какими прогр. Вы работали
Пентиум			Windows, Гарант
			консультант + и др.

5. Образование

☒ высшее ☐ н/высшее ☐ среднее специальное ☐ среднее

Укажите основное и дополнительное образование (институт, аспирантура, курсы повышения квалификации) corso di aggiornamento

Год окончания	Место учебы	Специальность	Квалификация
1983	Университет	Юрист со знанием английского языка	Кандидат юридических наук
	Дружба Народов		

АНКЕТА

Фамилия	Имя	Отчество
Норейки	Дмитрий	Иванович

1. Сведения о кандидате

Дата рождения	Домашний адрес	Тел. дом.
17 марта 1967 года	117112 Москва, ул. Акса- кова Лихачева, д. 3, корп. 2, кв. 111	286-13-12
		Тел. раб. 987-12-24

Семейное положение	Возраст детей
женат	сын - 5 лет

2. Цель анкеты

Укажите кем и где Вы бы хотели работать

Должность	Структура (желаемое выделить)
менеджер по продажам	Гос. учреждение ☒ Инофирма Коммерч. фирма Любая

Дополнительные сведения

Есть ли ограничения по командировкам	Можете ли Вы работать полный рабочий день	С какого времени Вы можете приступить к работе	Желаемый уровень заработной платы
нет	да	с сентября	\$1500

3. Знание иностранных языков

Поставьте в таблице цифры, соответствующие Вашему уровню владения языком (по профессии)

*** 1. плохое 2. посредственное 3. хорошее 4. свободное ***

Язык	устный	письменный
английский	4	4
французский	2	2

4. Работа с компьютером

☒ Да ☐ Нет

Тип компьютера	Пользователь	Программист	С какими прог. Вы работали
IBM	☒		Windows, WinWord

5. Образование

☒ высшее ☐ н/высшее ☐ среднее специальное ☐ среднее

Укажите основное и дополнительное образование (институт, аспирантура, курсы повышения квалификации)

Год окончания	Место учебы	Специальность	Квалификация
1989 г.	МГУ им. М.В. Ломоносова	общая экономика	экономист

Юрист:

1. Мужчина, 35 лет. Закончил Университет дружбы народов по специальности "юрист со знанием английского языка", кандидат наук. Опыт работы юристконсультантом в крупных коммерческих и государственных структурах. Подготовка и экспертиза контрактов. Гражданское, торговое, таможенное право, международное право, банковское законодательство. Свободное владение английским языком. Пользователь ПК (Windows, Консультант+ и др.).

2. Мужчина, 24 года, выпускник юридического факультета Петербургского университета, английский язык свободно, ПК. Создание и ликвидация предприятий, проведение юридических процедур покупки акций, законодательство о ценных бумагах.

Менеджер по внешнеэкономической деятельности:

1. Женщина, 32 года, высшее образование — МГИМО, английский и немецкий свободно, ПК (опытный пользователь), заключение контрактов, контроль за их выполнением, маркетинг, реклама, знания в области финансов, оформление перевозок, таможенные процедуры, опыт организационной работы, коммерческие связи в США, ФРГ и регионах РФ, водительские права, личный автомобиль, мобильна, самостоятельна, коммуникабельна, наличие рекомендаций.

2. Мужчина 55 лет, среднее техническое образование, специальный курс маркетинга, английский язык со словарём, ПК (опытный пользователь), проведение рекламных компаний, международных выставок, водительские права, мобилен.

Работаем в парах!

Б. Аргументируйте свой выбор в беседе с руководителем фирмы.

Задание 12. Вы - помощник генерального директора нового представительства фирмы «Интертрейд» в России. Ваше представительство только что открылось. Кроме генерального директора и Вас, в нём ещё нет сотрудников. Просмотрите объявления в газетах и отберите возможных кандидатов на вакантные должности 1) секретаря, 2) начальника отдела безопасности, 3) начальника отдела кадров, 4) главного бухгалтера.

1. Выпускница Российской школы управления, 25 лет, немецкий - свободно, курсы менеджеров, ищу работу в инофирме.

2. Полковник в отставке, 45 лет, обладаю широкими связями в государственных органах. Большой опыт руководящей работы. Ищу работу в охранных структурах.

3. Секретарь-машинистка, 30 лет, опыт работы в инофирме и за рубежом, испанский, французский, ПК. Ищу работу по специальности с з/п от \$ US 1000.

4. Бухгалтер, опыт работы главным бухгалтером в торгово-закупочной фирме - 5 лет. Ищу высокооплачиваемую работу в фирме с надёжной репутацией.

5. Инженер-электрик, 45 лет, опыт работы по специальности - 20 лет, начальник цеха. Английский, ПК, опыт работы за рубежом - 3 года (металлургический комбинат Бхилаи, Индия). Ищу работу в инофирме.

6. Офицер-афганец, 28 лет, водительские права, личный автомобиль. Ищу работу с з/п от \$ US 1500.

7. Выпускница факультета международных экономических отношений МГИМО, 24 года, английский - свободно, немецкий - со словарём. Ищу работу секретаря-референта с зарплатой не ниже \$ US 800.

8. Инженер-строитель, 40 лет, зам. главного инженера домостроительного комбината по производству. Ищу работу с хорошей зарплатой в строительной фирме.

9. Заведующая канцелярией управления МИД РФ, делопроизводство, машинопись (кириллица, латиница), стенография. Английский, немецкий. Опыт работы в дипломатических представительствах РФ за рубежом. Ищу высокооплачиваемую работу.

10. Зам. директора по кадрам крупного торгового предприятия ищет место в солидной фирме. Опыт работы по специальности - 15 лет.

11. Водитель-профессионал, опыт работы на легковых и грузовых автомобилях. Отлично знаю Москву и Подмоскovie. Английский - могу объясняться. Согласен на любой режим работы. Оплату ниже 3 млн. рублей не предлагать.

12. Высококвалифицированный бухгалтер, ПК (Excel, SunSystem, 1С-Бухгалтер), опыт банковской работы в отделе зарубежных расчётов, общий стаж работы по специальности - 20 лет, из них главным бухгалтером - 7 лет. Ищу работу в связи с переездом в Москву. Работу в новых фирмах не предлагать.

Б. Доложите директору о проделанной работе, аргументируйте свой выбор кандидатов. Используйте союзы *потому что; так как*.

Образец: Я отобрал кандидатуры этих двух бухгалтеров, потому что только у них есть опыт работы с западной финансовой документацией. Я считаю, что этот переводчик нам не подойдёт, так как он не имеет опыта работы в иностранной фирме.

Задание 13.

А. В официальных документах часто используются сокращения. При чтении они должны «расшифровываться». Прочитайте эти сокращения.

В письменном тексте:	При чтении текста вслух:
т.к. —	так как, <i>perche</i>
т.е. —	то есть, <i>cioe</i>
и т.д. —	и так далее, <i>eccett.</i>
и т.п. —	и тому подобное / и тому подобные, <i>e con. sim.</i>
и др. —	и другое / и другие, <i>e altro</i>
(и) проч. —	(и) прочее / (и) прочие, <i>eccetera</i>
в т.ч. —	в том числе, <i>compreso</i>

Б. Прочитайте фрагмент из автобиографии переводчицы ООН. Переведите его на английский язык. Обратите внимание на перевод сокращений.

Владёю 7 иностранными языками, в т.ч. английским, немецким, испанским - свободно, т.е. выполняю норму перевода с этих языков на родной - 30 машинописных страниц за рабочий день. Знаю машинопись, ПК (Windows, Word, и т.д.). Умею пользоваться оргтехникой: факсом, множительной техникой и т.п. Могу заниматься устным переводом, т.к. долгое время работала переводчиком-синхронистом в Международной организации труда.

- Ваше гражданство?
- Я гражданин (гражданка) России (РФ).

- Ваша национальность?
- Я русский (русская).

Обратите внимание: английское слово nationality часто используется как синоним слова citizenship. В русском языке понятия 'национальность' и 'гражданство' четко разграничены. Российское гражданство могут иметь русские, украинцы, белорусы, евреи, немцы, финны, таджики, эстонцы и люди других национальностей. Русские могут иметь российское гражданство, быть гражданами Украины, Белоруссии, Казахстана, США, Канады, Германии и других государств.

Задание 14.

А. Заполните таблицу.

а)	Америка	американец	американка	американцы
	Мексика			
	Украина			
б)	Австрия	австриец	австрийка	австрийцы
	Австралия	...	...	...
	Индия		индианка	
	Корея	кореец	корейка	корейцы
	Китай		китайка	
в)	Голландия	голландец	голландка	голландцы
	Япония			
!	Италия	итальянец		
!	Бразилия	бразилец	бразильянка	бразильцы
г)	Белоруссия	белорус	белоруска	белорусы
	Финляндия	финн	финка	финны
	Швеция	швед		шведы
	Греция	грек	гречанка	греки
Запомните:	Англия	англичанин	англичанка	англичане
	Германия	немец Стефано	немка	немцы
	Польша	поляк	полька	поляки
	Россия	русский	русская	русские
	Франция	француз	француженка	французы

Б. Задайте друг другу вопросы о национальности и гражданстве. В ответах используйте материал таблицы.

Задание 15.

А. Познакомьтесь с квалификационными требованиями к кандидату на вакантную должность.

**КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К КАНДИДАТУ НА
ВАКАНТНУЮ ДОЛЖНОСТЬ:**

I. Профессиональные

- 1) Образование.
- 2) Стаж работы и профессиональный опыт.
- 3) Конкретные навыки и умения.
- 4) Наличие официальных документов (диплом, лицензия, рекомендации и т.п.).

II. Личностные

- 1) Внешний вид.
- 2) Интеллектуальные качества.
- 3) Качества характера и способности.

III. Биографические и ситуационные

- 1) Возраст, пол, семейное положение.
- 2) Гражданство.
- 3) Место жительства.

Работаем в парах!

Б. Заместитель директора фирмы по кадрам должен принять на работу 1) менеджера по продажам, 2) бухгалтера и 3) секретаря-референта. Для этого он беседует с претендентами на должности.

При подготовке к выполнению задания используйте материалы задания 12А (раздел II) и заданий 17-19, 22 (раздел I).

Задание 16. Прочитайте записи в ежедневниках нескольких сотрудников фирмы "Стройинжиниринг-95". По содержанию записей определите, кому они принадлежат: 1) генеральному директору, 2) бухгалтеру, 3) секретарю.

1) 16 мая, четверг.

Перенести сроки презентации в "Стройэкспо"!!!

10.30 - встреча с представителями Санкт-Петербургского филиала.

12.00 - вызвать финансового директора и главного бухгалтера (документация к годовому отчёту).

15.00 - вызвать главного инженера.

16.30 - Правительство Москвы.

2) 16.05.1997, четверг.

- 9.00 - 1) позвонить в "Стройэкспо",
2) подтвердить время совещания,
3) отправить факс в Санкт-Петербург,
4) перепечатать заявку об экспозиции в "Стройэкспо", отправить с курьером.
10.30 - кофе, конфеты, печенье.
11.00 - сделать копии документов для гл. бухгалтера (3 экз.).
Заказать машину: 16.10-18.00, правительство Москвы.

3) 16/V-97 г., четверг.

- 9.30 - налоговая инспекция
11.30 - взять документы по годовому отчету.
12.00 - совещание у генерального директора.
15.00 - подготовить информацию о зарплатах кандидатов на вакантные должности для "Тризы".

Обратите внимание: название дней недели и месяцев пишется в русском языке с маленькой буквы.

Задание 17.

А. Ваш друг, москвич, имеющий медицинское и фармацевтическое образование, ищет работу в солидной фирме. Прослушайте сообщение по радио и запишите информацию, которая может его заинтересовать.

ПРИГЛАШАЕТ "РАНБАКСИ"

Фирма "Ранбакси" - известная многонациональная фармацевтическая компания. Фирма специализируется на производстве и поставках фармацевтической продукции более, чем в 50 стран мира.

"Ранбакси" активно работает в 4-х регионах: в Европе и в странах СНГ (центр в Лондоне), в Китае и странах Юго-Восточной Азии (центр в Гонконге), в Индии и на Среднем Востоке (центр в Дели), в странах Северной и Южной Америки (центр в Рали, США).

Недавно компания вышла на российский рынок. Рост торгового оборота компании на российском рынке требует создания представительств фирмы "Ранбакси" в ряде городов России - Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Ростове, Краснодаре, Красноярске, Казани, Хабаровске, Омске.

В этой связи компания приглашает на работу российских граждан по следующим специальностям: менеджер по фармацевтической продукции, менеджер по офису, специалист по кадрам, бухгалтер, координатор по медицинским вопросам.

Требования, предъявляемые к кандидатам:

1. Менеджер по фармацевтической продукции. Фармацевтическое образование. Опыт работы в области маркетинга. Свободное владение английским языком. Умение работать с PC.

2. Менеджер по офису. Мужчина 28-45 лет с опытом администратора не менее 5 лет. Высшее образование. Свободное знание английского языка и владение PC (MS Word: Lotus 1-2-3).

3. Специалист по кадрам. Женщина до 30 лет. Юридическое образование. Опыт работы в отделе кадров не менее 3-х лет. Свободное владение английским языком и РС.

4. Бухгалтер. Высшее финансово-экономическое образование, опыт работы в российской бухгалтерской системе (расчёты с банками, зарплата персонала, контроль финансов). Знание английского языка и РС.

5. Координатор по медицинским вопросам. Высшее медицинское образование. Опыт работы в области маркетинга. Обязанности: обеспечивать отбор и обработку научной информации, участвовать в организации симпозиумов и презентации новой продукции фирмы. Свободное владение английским языком, опыт работы с РС.

Компания гарантирует своим сотрудникам стабильную зарплату, возможность профессионального роста и продвижения по службе.

Резюме направлять по адресу: Москва, ВВЦ, Деловой центр Технопарк, офис 65-66. "Ранбакси" - *Ranbaxy*.

Б. Прочитайте текст "Приглашает "Ранбакси" (задание 17А). Проверьте, насколько полно и точно Вы записали информацию, актуальную для Вашего друга. В случае необходимости внесите дополнения.

Работаем в парах!

В. Позвоните другу и сообщите ему интересующую его информацию о вакансиях в фирме "Ранбакси". Расскажите, что Вы знаете об этой фирме (чем занимается, на каких рынках работает), почему фирма ищет новых сотрудников, какие вакансии там имеются, что гарантирует фирма своим сотрудникам. Сообщите каналы связи.

КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Задание 18. Познакомьтесь с психологической характеристикой, которую даёт предпринимателям профессор М.Мелия, директор российско-американского психологического центра "Экопси".

Во-первых, предприниматель всегда ориентируется на успех, на результат. Во-вторых, для предпринимателя характерна смелость и даже некоторая жёсткость, ведь он участвует в конкурентной борьбе. В-третьих, предприниматель должен быть эмоционально стабильным, оптимистичным человеком. Он должен иметь высокую самооценку, чтобы не быть ранним. Это позволяет очень быстро забывать о неудаче и браться за новое дело. В-четвёртых, предприниматель обычно самостоятельный и инициативный человек. И, наконец, предприниматель - это обязательно творец, это - главное!

Давайте обсудим!

Б. Согласны ли вы с мнением профессора М.Мелия? Какие ещё черты, по Вашему мнению, необходимы предпринимателю? Аргументируйте свой ответ.

В. Обладаете ли вы чертами характера, необходимыми предпринимателю?

Задание 19.

А. Прочитайте текст. Скажите, какими качествами должен обладать, по мнению автора статьи, руководитель фирмы.

Руководители фирмы - это специалисты, которые несут реальную ответственность за деятельность, успехи и неудачи предприятия, фирмы, отдела. Руководитель должен уметь предвидеть ситуацию, мотивировать деятельность персонала, правильно определять приоритеты и грамотно строить технологию работ (услуг). Самые хорошие проекты можно испортить неграмотной организацией работы, а самые "мёртвые" проекты могут быть успешно реализованы при наличии грамотного, профессионального управления.

Руководителями становятся активные, сильные и творческие личности, которые могут проявлять инициативу, выдвигать новые проекты и нести ответственность за их выполнение.

И ещё: руководителю нужны такие личностные качества, как целеустремлённость, коммуникабельность, умение убеждать и побеждать.

Давайте обсудим!

Б. Какие требования к руководителю фирмы предъявляете Вы? Хотели бы Вы быть руководителем фирмы? Почему?

Задание 20.

А. Прочитайте высказывание Эндру Карнеги - легендарного стального короля Америки. Скажите, как Вы его поняли.

... Вы можете забрать мои заводы, мои патенты, моих покупателей, мои деньги, наконец. Но оставьте мне пять моих главных управляющих, и, прежде чем вы опомнитесь, я опять буду впереди всех...

Б. Согласны ли вы с тем, как Эндру Карнеги оценивает роль руководства фирмы в организации её успешной работы?

Задание 21. А. Прочитайте текст о месте женщин в российской экономике.

ДЕЛОВАЯ ЖЕНЩИНА УМЕЕТ УХОДИТЬ ОТ КОНФЛИКТОВ

Лицо российской экономики всё больше приобретает женские черты. Число женщин, занимающихся бизнесом, ежегодно растёт.

Социологи говорят, что мужчины и женщины относятся к своей работе по-разному. Женщины ^{piu' pragmatiche} гораздо реже, чем мужчины, ^{si comportano} увольняются по собственному желанию. Мужчины чаще меняют работу ^{per un lavoro di propria volontà} из-за низкой зарплаты или отсутствия перспектив, а для женщин более важным является ^{contenuto} содержание работы, ^{relazioni} отношения с начальством и с коллегами. Женщины ^{risolvono} реже спорят, они лучше умеют уходить от конфликтов, особенно в бизнесе.

^{Paragoniamo} Сравним ответы мужчин и женщин на вопрос: «С кем за последний год у Вас были серьёзные конфликты?».

	Отвѣты мужчин	Отвѣты женщин
С поставщиками	42 %	36 %
С покупателями	31 %	14 %
С коллективом <i>équipe</i>	18 %	8 %
С администрацией	9 %	13 %
Ни с кем	0 %	29 %

Итак, ^{le russe} россиянки начинают входить в бизнес и вносить в него свою ^{elasticitat} гибкость, ^{sarokitsa} способность к компромиссам и адаптации.

Б. Выберите варианты предложений, наиболее точно отражающие смысл текста.

1. Мужчины	А. легче, чем женщины меняют работу. Б. реже теряют работу. В. труднее учатся другой специальности. Г. осторожнее начинают собственное дело.
2. Женщины обычно меняют работу из-за	А. низкой зарплаты. Б. сложных отношений в коллективе. В. неудобного режима работы. Г. медленного служебного роста.
3. Женщины чаще вступают в конфликт	А. с клиентами. Б. с сослуживцами. В. с руководством. Г. с партнёрами.

Это интересно!

По данным *I.I.C. Partners*, входящей в международную ассоциацию *Executive Search*, западные компании требовали от кандидата на должность менеджера следующие качества (в порядке убывания):

- в 1994 году – лидерство, эффективность руководства, видение перспектив;
- в 1995 году – предприимчивость, компетентность, лидерство.

А в России – несколько другая картина. Общество занятости "Триза" провело в 1995 году специальное исследование на российском рынке труда. Выяснилось, что в России ценятся следующие качества кандидатов на должность менеджера:

- личные достижения – реальный опыт кандидата, его достижения, темпы профессионального роста на прежнем месте работы;
- личные связи – круг знакомых, помогающих решать проблемы предприятия быстро и без затрат;
- лояльность – привязанность к компании, личная заинтересованность в её успехе, соблюдение конфиденциальности.

Сравнение этих данных показывает, что западный бизнес строится на создании команд профессионалов, а российское предпринимательство в большей степени основывается на личном практическом опыте и связях руководителей.

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

КАК НАПИСАТЬ РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО ФИРМЕ

Задание 22. Вам необходимо выступить в роли переводчика.

А. Ваш коллега г-н Бонд, президент Международной ассоциации агропромышленных предприятий, получил письмо от своего российского партнёра г-на Куликова и обратился к Вам с просьбой сделать письменный перевод этого письма на английский язык.

12, Морган-стрит, Лондон,
г-ну М.Бонду

Москва,
24 февраля 1997 г.

Уважаемый господин Бонд!

Мы хотим проинформировать Вас о предстоящем в конце марта этого года визите в Лондон директора объединения "Агротехника" г-на Белова. Данное объединение является нашим постоянным партнёром по производству спецтехники для фермерских хозяйств. В течение пяти лет сотрудничества мы убедились в солидности и надёжности этой фирмы, чья техника отвечает всем требованиям мировых стандартов.

Г-н Белов хотел бы встретиться с Вами и обсудить возможность вступления объединения "Агротехника" в Международную ассоциацию агропромышленных предприятий, президентом которой Вы являетесь. Я буду очень благодарен Вам, если Вы примете г-на Белова и окажете ему поддержку. Г-н Белов готов встретиться с Вами в любое удобное для Вас время. Надеюсь получить от Вас ответ в ближайшее время.

С уважением

С.С. Куликов

Б. Г-н Бонд написал ответ на письмо С.С.Куликова и просит Вас сделать письменный перевод на русский язык. Выполните поручение г-на Бонда.

London, March 3, 1997

Dear Mr. Kulikov,

I was very pleased to receive your letter of February 24, 1997, in which you informed me about Mr. Belov's forthcoming visit to London. I will be happy to meet with him.

I would request that you give us more detailed information about the "Agrotechnica" association. We are interested in the following:

1. The date and place of the firm's founding.
2. The focus of the firm's activity.
3. The location of its branch offices.

I am looking forward to hearing from you soon.

Sincerely yours,
Marc Bond

Задание 23. Напишите рекомендательное письмо фирме — вашему постоянному партнёру, которая хочет вступить в международную ассоциацию.

КАК НАПИСАТЬ РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО КОНКРЕТНОМУ ЛИЦУ

Задание 24.

А. Прочитайте рекомендательное письмо.

Директору
АО "Импульс"
господину Баранову В.М.

Уважаемый Владимир Михайлович!

Я с радостью ^{rispondo alla sua richiesta} выполняю ^{rispondendo} Вашу ^{richiesta} просьбу, ^{rispondendo} связанную с подбором торгового ^{rispondendo} представителя АО "Импульс" в нашем регионе.

Я ^{suggerisco} рекомендую на эту ^{impiego} должность Макеева Илью Дмитриевича, который работает у нас три года в качестве экономиста, но хотел бы заняться более активной деятельностью в сфере торговли.

На мой взгляд, кандидатура Макеева И.Д. по всем требованиям ^{è conforme/adatto} подходит на должность торгового представителя. Могу ^{aggiungere} добавить, что Илья Дмитриевич за время ^{si è dimostrato} работы у нас проявил себя как опытный и квалифицированный специалист, творчески подходящий к выполнению своих обязанностей.

С уважением

директор
Торгового дома "Сибирь"

А. С. Леонов

Б. Прочитайте три письма. Скажите, на какое из них является ответом рекомендательное письмо (см. задание А).

1.
Директору
Торгового дома "Сибирь"
господину Леонову А.С.

Уважаемый Александр Сергеевич!

Передаём Вам через нашего торгового представителя г-на Иванова И.П. образцы наших новых товаров.

Будем очень благодарны Вам, если Вы в ближайшее время сообщите нам, какие товары Торговый дом "Сибирь" ^{venduto} возьмёт на реализацию.

С уважением

Директор
АО "Импульс"

В. М. Баранов

2.

Директору
Торгового дома "Сибирь"
господину Леонову А.С.

} Адресат

обращение

} Уважаемый Александр Сергеевич!

Я надеюсь, Вы помните, что во время последней встречи с Вами я говорил, что наша фирма заинтересована в выходе на ваш региональный рынок.

В связи с этим обращаюсь к Вам с просьбой. Не могли бы Вы порекомендовать нам опытного специалиста, знающего местный рынок и владеющего английским языком, который представлял бы наши интересы на рынке сибирского региона.

Надеюсь, что моя просьба не очень затруднит Вас.

С уважением

Директор
АО "Импульс"

В. М. Баранов

3.

Директору
Торгового дома "Сибирь"
господину Леонову А.С.

Уважаемый Александр Сергеевич!

Обращаемся к Вам по рекомендации торгового представителя фирмы "Интерпульс" г-на Петрищева В.А. Он сообщил нам, что наши товары пользуются большим спросом у потребителей сибирского региона.

В связи с этим посылаем Вам новый каталог нашей продукции. Просим отметить позиции, которые Вас интересуют. Ждём от Вас информации и надеемся на сотрудничество.

С уважением

Директор
АО "Импульс"

В. М. Баранов

Задание 25. Прочитайте рекомендательное письмо и выделите в нём части:

- адресат
- обращение *con chi parla*
- повод для написания письма
- просьба *richiesta*
- благодарность *ringraziamento*
- завершение письма. *fine lettera*

Директору
АО "Невский проспект"
господину Харькову М.С.

30 июня 1997 г.
г. Москва

Уважаемый Михаил Сергеевич!

Я узнал, что в ^{повод} Вашей фирме создается отдел по рекламе. В связи с этим обращаюсь к Вам с просьбой рассмотреть по возможности кандидатуру Петренко Сергея Александровича на одну из вакансий в этом отделе.

Петренко С.А. проработал у нас два года в качестве менеджера по рекламе и зарекомендовал себя как квалифицированный и ответственный работник. В ближайшее время он переезжает в Санкт-Петербург по семейным обстоятельствам и хотел бы продолжить заниматься рекламной деятельностью.

Я буду очень благодарен Вам, если Вы сможете сделать что-нибудь для Петренко С.А. *Спасибо*

С уважением) *завершение письма*

Самойлов С.М.

Задание 26. Прочитайте фрагменты рекомендательного письма. Выберите и запишите в нужной ^{своего отдела} последовательности те варианты, которые г-н Самойлов мог использовать при составлении текста письма г-ну Харьковцу.

1. Я буду крайне признателен ^{вместо} Вам, если Вы сможете оказать помощь Петренко С.А.

2. Я был рад узнать о создании в Вашей фирме нового отдела.

3. Работая в течение двух лет в нашей фирме, Петренко С.А. занимался вопросами рекламы. И я с уверенностью могу рекомендовать его как опытного и знающего специалиста на должность менеджера по рекламе.

4. Пишу Вам, чтобы представить одного из наших сотрудников — Петренко Сергея Александровича, который через две недели переезжает в Санкт-Петербург.

5. Надеюсь, что моя просьба не отнимет у Вас много времени.

Задание 27. Напишите рекомендательное письмо своему сотруднику, который переезжает в Екатеринбург и хочет найти работу на совместном предприятии.

РАЗДЕЛ III

Задание 1. Прослушайте диалог – разговор по телефону. Как Вы думаете, кем является Джон Грин, чем занимается его фирма и зачем он приехал в Москву?

Куликов: "Интерпродукт", добрый день.

Грин: Здравствуйте. Можно попросить господина Куликова?

Куликов: Я слушаю.

Грин: Михаил, это Джон Грин.

Куликов: О, Джон! Рад Вас слышать. Вы в Москве?

Грин: Да. Я прилетел вчера и сегодня с утра уже занимаюсь делами фирмы.

Куликов: Надеюсь, у Вас всё в порядке?

Грин: Очень много проблем. Одну из них я хотел бы обсудить с Вами.

Куликов: С удовольствием. Нам для этого нужно встретиться?

Грин: Я думаю, Михаил, мой вопрос мы можем решить по телефону. А встретиться мы могли бы послезавтра вечером и, если Вы не возражаете, вместе поужинать.

Куликов: Хорошо, Джон. Только давайте завтра созвонимся.

Грин: Хорошо. Я позвоню Вам завтра после четырех. Но сейчас у меня всё-таки есть один вопрос.

Куликов: Да, Джон. Я должен скоро уехать на переговоры, но десять минут у меня ещё есть. Я внимательно слушаю Вас.

Грин: Михаил, Вы не могли бы помочь мне связаться с хорошим кадровым агентством? Помните, когда мы с Вами встречались в Париже, Вы рассказывали мне о том, что Вы успешно решаете кадровые вопросы с помощью одной российской фирмы? Я, к сожалению, забыл, как она называется.

Куликов: Да, конечно, помню. Это общество занятости "Триза".

Грин: Как Вы думаете, они смогут подобрать для нашего филиала торгового представителя, главного бухгалтера и секретаря-референта?

Куликов: Я в этом уверен, Джон. "Триза" — это крупнейшая российская компания в области поиска и подбора высококвалифицированного персонала. У них только в Москве двадцать кадровых агентств и, по-моему, много совместных предприятий по всей России.

Грин: Правда? Это отлично!

Куликов: Кстати, "Триза" — единственная российская компания, которая является членом Международной ассоциации независимых консультантов «Executive Search».

Грин: Я знаю, что стать членом этой ассоциации непросто. Значит, это солидная фирма.

Куликов: Очень. По нашему опыту могу сказать, что "Триза" — серьёзный и надёжный партнер. К тому же, у них огромный банк данных. Ежедневно они подбирают персонал почти для тысячи российских и зарубежных компаний. Так что советую Вам обратиться именно в "Тризду".

Грин: Спасибо за подробную информацию, Михаил. Я сегодня же попытаюсь с ними связаться. У Вас есть их координаты?

Куликов: Да, конечно. Запишите, пожалуйста телефоны дирекции "Тризы": девятьсот двенадцать - семьдесят - восемьдесят восемь или девятьсот одиннадцать - девяносто два - двадцать четыре.

Грин: Спасибо, Михаил, я всё записал. Тогда до завтра?

Куликов: Да, Джон, жду Вашего звонка. До свидания.

Задание 2.

А. Прослушайте диалог ещё раз. Запишите кратко информацию об обществе занятости "Триза".

Б. Ваш партнёр подбирает сотрудников для своей фирмы и просит Вас порекомендовать ему кадровое агентство. Составьте текст факса, в котором Вы рекомендуете ему обратиться в общество "Триза". Используйте информацию о "Тризе", которая убедит Вашего партнёра в том, что именно это общество занятости поможет ему решить кадровые вопросы.

КАК ПОПРОСИТЬ О ПОМОЩИ И КАК ОТВЕТИТЬ НА ЭТУ ПРОСЬБУ

- Вы не поможете мне ^{связаться} с агентством "Триза"?
— С удовольствием, запишите их телефон.

- Могу ли я попросить Вас помочь мне в этом вопросе?
— Конечно. Я буду рад помочь Вам.

- Если Вам не трудно, помогите мне, заполнить ^{заявку} на русском языке.
— Я бы с удовольствием помог Вам, но, к сожалению, я сейчас должен уйти.

- Если бы Вы могли мне помочь в решении этой проблемы!
— Я не буду ничего Вам обещать, но постараюсь сделать всё возможное.

Задание 3. Закончите диалоги.

1. — Вы не могли бы помочь мне установить деловые контакты с фирмой "Интурист"?
— ... ^{С удовольствием, запишите их телефон.}
2. — Я никак не могу найти хорошего бухгалтера. Могу ли я попросить Вас помочь мне в этом вопросе?
— ...
3. — Если Вам не трудно, помогите мне провести интервью с кандидатами на должность менеджера по продажам.
— ...

4. — Нам срóчно нýжно подгото́вить все материа́лы для вы́ставки, а наш ме́неджер по рекла́ме неожида́нно уво́лился. Е́сли бы Вы мо́гли мне помо́чь в решéнии э́той пробле́мы !

— ...

Зада́ние 4. Восстано́вите диало́ги по отве́тным ре́пликам.

1. — ...

— С удо́вольствием. У меня́ есть телефо́н и а́дрес э́той фи́рмы.

2. — ...

— Я бу́ду рад помо́чь Вам в э́том вопро́се. На ка́кие до́лжности Вы и́щете канди́датов?

3. — ...

— Я был бы рад помо́чь Вам, но за́втра я уезжа́ю в о́тпуск.

4. — ...

— Я не хочу́ Вам ничего́ обеща́ть, но я бу́ду стара́ться сде́лать все возмо́жное.

× КАК ^{come si può chiedere consiglio} ПОПРОСИ́ТЬ О СОВЕ́ТЕ И КАК ОТВЕ́ТИТЬ НА ЭТУ ПРО́СЬБУ

— Вы не ^{consigliare} посо́ветуете, где мо́жно сде́лать ка́чественный пере́вод делово́й докуме́нтации?

— Я со́ветую Вам обрати́ться в центр “Лингва”, там о́казывают по́добные услу́ги.

— Вы не посо́ветуете мне, как найт́и хоро́шего ^{assistente amministrativo} **секретаря-референта**?

— Я ду́маю, Вам нýжно обрати́ться в о́бщество занятости “Три́за”.

ufficio di collocamento

— Вы не мо́гли бы посо́ветовать мне, как лу́чше органи́зовать рабо́ту торго́вого предста́вителя в э́том регио́не?

— К сожа́лению, я не могу́ ничего́ посо́ветовать. У меня́ в э́той сфе́ре нет о́пыта.

Зада́ние 5. Зако́нчите диало́ги.

1. — Вы не посо́ветуете мне, куда́ лу́чше обрати́ться по вопро́су подбо́ра ка́дров?

— ...

2. — Посо́ветуйте, как найт́и ме́неджера по за́купкам для на́шего филиа́ла в Ека́теринбу́рге.

— ...

3. — Вы не мо́гли бы посо́ветовать мне, ка́кую зарпла́ту нýжно предло́жить гла́вному бухга́лтеру, ко́торого мы сейча́с и́щем?

— ...

4. — Вы не мо́гли бы посо́ветовать, как мо́жно бы́стро найт́и хоро́ший о́фис в це́нтре Москвы́?

— ...

Задание 6. Восстановите диалоги по ответным репликам.

1. — ...

— Я думаю, Вам сейчас трудно будет быстро найти хорошего финансового директора. На московском рынке труда это очень дефицитная профессия.

2. — ...

— Я советую Вам обратиться в фирму "Империя кадров". Они проводят анализ заработной платы бухгалтеров каждые полгода.

3. — ...

— К сожалению, я не могу Вам ничего посоветовать. Я никогда не занимался кадровыми вопросами.

4. — ...

— Я советую Вам не спешить в решении этого вопроса. Секретарь-референт — очень серьезная должность для фирмы с небольшим штатом.

X Задание 7. Прослушайте диалог — разговор по телефону.

Городилова. "Триза". Добрый день.

Грин. Здравствуйте, Вас беспокоит Джон Грин, исполнительный директор американской фирмы "Макуэйг энд санз".

Городилова. Очень приятно, господин Грин.

Грин. Простите, с кем я говорю?

Городилова. Городилова Ирина Петровна, директор "Тризы".

Грин. Очень приятно. Госпожа Городилова, Ваш телефон мне дал Михаил Куликов из совместного предприятия "Интерпродукт". Он рекомендовал мне Вашу фирму как надежного партнера.

Городилова. Мне очень приятно слышать это. "Интерпродукт" — наш постоянный партнер, и наше сотрудничество с ними всегда было взаимовыгодным.

Грин. Госпожа Городилова, наша фирма сейчас открывает представительство в Москве. И мне нужно довольно быстро решить кадровый вопрос. Я надеюсь на Вашу помощь.

Городилова. Мы постараемся помочь Вам.

Грин. Спасибо. Мне можно поговорить на эту тему с Вами или я должен обратиться к кому-нибудь из Ваших сотрудников?

Городилова. Я могу сейчас ответить на все интересующие Вас вопросы. А потом Вам нужно будет встретиться с нашим сотрудником и заполнить все необходимые документы.

Грин. Спасибо. Тогда я перехожу к конкретным делам.

Городилова. Слушаю Вас, господин Грин.

Грин. Нам нужно найти торгового представителя, главного бухгалтера и секретаря. Конечно, мы заинтересованы в опытных и квалифицированных специалистах.

Городилова. Простите, а чем занимается Ваша фирма, если это не секрет?

Грин. Извините. Я не сказал о направлении нашей деятельности. Мы торгуем продуктами питания. В основном, это консервированные овощи и замороженное куриное мясо. Я знаю, что у нас есть уже много конкурентов, но наша продукция очень качественная и экологически чистая.

Городилова. Да, Вы правы. Сегодня на рынке сбыта продуктов питания работает много западных фирм. И я понимаю, что Вам нужны опытные сотрудники. Вы сказали, что Вам нужно очень быстро решить кадровый вопрос. В течение какого времени?

Грин. Мне хотелось бы подобрать сотрудников за две недели. Это возможно, как Вы думаете?

Городилова. Мы постараемся помочь Вам. У нас большой банк данных. Но сразу хочу предупредить Вас, что главный бухгалтер сегодня относится к числу дефицитных профессий. Конечно, всё будет зависеть от требований, которые Вы предъявляете к кандидатам на все три должности. Вы должны будете заполнить заявку на подбор специалистов и указать эти требования.

Грин. Тогда, я думаю, мне нужно как можно скорее к Вам приехать.

Городилова. Господин Грин, мы знаем, как заняты наши клиенты, и поэтому всегда идём им навстречу. Наш сотрудник может приехать к Вам в офис в удобное для Вас время и заполнить документы вместе с Вами.

Грин. Спасибо большое. Но у нас в офисе сейчас идёт ремонт. Там нигде даже сесть. Поэтому мне было бы удобнее приехать к Вам.

Городилова. Пожалуйста. Давайте договоримся о времени.

Грин. Завтра в десять утра будет удобно?

Городилова. Да. Мы можем встретиться у меня в кабинете.

Грин. Спасибо. Можно я запишу Ваш адрес?

Городилова. Пожалуйста. Улица Таганская, дом двадцать четыре, дробь один.

Вход со двора. Второй этаж.

Грин. А номер Вашего кабинета?

Городилова. Вы скажете охраннику, что идёте ко мне, и он Вас проведёт.

Грин. Спасибо, госпожа Городилова. До завтра.

Городилова. Всего доброго, господин Грин, до встречи.

✕ **Задание 8.** Выберите варианты ответов, соответствующие содержанию текста диалога задания 7.

1. "Макуэйг энд санз" — это	А. российская фирма. Б. совместное предприятие. В. американская фирма.
2. Фирма "Макуэйг энд санз" занимается	А. поиском и подбором специалистов. Б. торговлей продуктами питания. В. формированием банков данных.
3. Фирме "Макуэйг энд санз" нужен	А. исполнительный директор. Б. директор. В. торговый представитель.
4. Господин Грин хочет подобрать сотрудников фирмы	А. за один день. Б. за две недели. В. за три недели.
5. СП "Интерпродукт" и фирма "Триза" являются	А. потенциальными партнёрами. Б. конкурентами. В. постоянными партнёрами.

6. Требования к кандидатам на три должности господин Грин должен указать	А. во всех документах. Б. в заявке на подбор специалистов. В. в банке данных.
7. К числу дефицитных относится профессия	А. экономиста. Б. главного бухгалтера. В. секретаря.

Работаем в парах!

Задание 9. Вы открываете филиал своей фирмы в Санкт-Петербурге. Вам необходимо найти коммерческого директора, менеджера по сбыту и менеджера по рекламе. Ваш французский партнёр порекомендовал Вам обратиться в агентство занятости "Империя кадров". Позвоните в это агентство. Во время разговора не забудьте:

- представиться;
- рассказать о своей фирме;
- сказать, по чьей рекомендации Вы звоните;
- сказать, по какому вопросу Вы звоните;
- выразить надежду на помощь;
- договориться о встрече.

Задание 10. Прослушайте диалог "В офисе общества занятости "Триза".

В ОФИСЕ ОБЩЕСТВА ЗАНЯТОСТИ "ТРИЗА".

Грин: Я из американской фирмы "Макуейг энд санз".

Охранник: Простите, Вы к кому?

Грин: Госпожа Городилова назначила мне встречу на десять часов.

Охранник: Можно какой-нибудь документ?

Грин: Да, вот, пожалуйста.

Охранник: Проходите, пожалуйста. Я Вас провожу.

Грин: Спасибо. Скажите, а где можно раздеться?

Охранник: В кабинете у Ирины Петровны. (Стучит в дверь). Можно? Ирина Петровна, к Вам господин Грин.

Городилова: Да, пожалуйста. Проходите. Рада Вас видеть, господин Грин.

Грин: Спасибо, я тоже.

Городилова: Пальто Вы можете повесить сюда. Садитесь, пожалуйста. Что Вы будете пить? Чай? Кофе?

Грин: Спасибо. Лучше чай. Пожалуйста, без сахара.

Городилова: Прошу Вас. *(протягивает чашку)*. Вот моя визитная карточка. А это некоторые материалы о нашей фирме.

Грин: Спасибо. Я вижу, у Вас даже есть собственный журнал!

Городилова: Да. Мы принимаем участие в издании журнала "Служба персонала". Мы не только обслуживаем рынок труда, но и тщательно изучаем его.

Грин: Вы, наверное, оказываете и консультационные услуги?

Городилова: Конечно. К тому же, у нас есть и юридический департамент, который оказывает нашим клиентам самый широкий спектр услуг. А среди наших

клиентов - более тысячи совместных предприятий и западных фирм, четыре тысячи российских компаний.

Грин: Эти цифры говорят о многом! А Вы помогаете открывать иностранные представительства в России?

Городилова: Да, для иностранных клиентов мы проводим все мероприятия по открытию представительства "с нуля" до аккредитации. Мы также можем помочь найти офис, оборудовать его и, конечно же, подобрать персонал.

Грин: Отлично. Я думаю, что я обращусь к Вам и за юридической помощью.

Городилова: С удовольствием поможем Вам. У нас работают очень опытные юристы. Если Вы не возражаете, я сейчас приглашу нашу сотрудницу, которая будет заниматься подбором кандидатов для Вашей фирмы.

Грин: Да, конечно! Время не ждёт!

Городилова (*звонит по телефону*): Таня, у меня к Вам просьба: зайдите, пожалуйста, ко мне и принесите все документы. У нас заказ на трёх кандидатов. Спасибо.

Грин: Госпожа Городилова, я бы хотел узнать процедуру заключения договора.

Городилова: Да, конечно. Во-первых, Вы с нашей помощью заполняете заявку на подбор специалистов. Это основной документ. Конкретные условия договора во многом зависят от Ваших требований к кандидату.

Грин: Кстати, о конкретных условиях договора. Меня интересует стоимость контракта.

Городилова: Обычная стоимость контракта - 20% от годового фонда заработной платы. Это средняя стоимость. Но существуют заказы на специалистов массовых профессий: охранников, водителей, продавцов. Таких специалистов, конечно, легче подобрать, чем главного бухгалтера или менеджера по закупкам.

Грин: И в этом случае стоимость контракта ниже?

Городилова: Да, если к нам поступает несколько заявок на специалистов недефицитных профессий от одной фирмы, то мы снижаем цену.

Грин: Хорошо. Нам, наверное, скоро будет нужен технический персонал, и мы учтём Ваши условия. Но я хотел бы вернуться к нашим трём специалистам. И торгового представителя, и бухгалтера, и секретаря мы берём на испытательный срок - от месяца до трёх.

Городилова: Мы знаем, что так принято на Западе. Для России испытательный срок не стал пока традиционным при подборе кадров. Наша фирма гарантирует бесплатную замену специалиста, если он не устраивает фирму. Причём мы берём максимально возможный испытательный срок - три месяца.

Грин: Прекрасно, что вы идёте навстречу своим клиентам!

Стук в дверь.

Семёнова: Можно, Ирина Петровна?

Городилова: Да, Танечка, заходите. Господин Грин, познакомьтесь, пожалуйста. Это Татьяна Семёнова. Она поможет Вам заполнить заявки на подбор специалистов и будет заниматься Вашим заказом.

Грин: Очень приятно.

Городилова: Я, к сожалению, должна вас оставить. У меня встреча с сотрудниками одного из наших агентств.

Грин: Был рад с Вами познакомиться. Надеюсь, что наше сотрудничество будет взаимовыгодным.

Городилова: Я тоже надеюсь на это. До свидания.

Грин: Всего хорошего.

Задание 11. Прослушайте диалог "В офисе общества занятости "Триза" ещё раз. Выберите варианты ответов, соответствующие содержанию текста диалога.

- | | |
|--|---|
| 1. Фирма "Триза" оказывает | А. транспортные услуги.
Б. консультационные услуги.
В. аудиторские услуги. |
| 2. Среди клиентов фирмы "Триза" - | А. только западные фирмы.
Б. только российские фирмы.
В. совместные предприятия, западные и российские фирмы. |
| 3. Фирма "Триза" может помочь | А. найти и оборудовать офис.
Б. изучить рынок сбыта продукции.
В. закрыть представительство. |
| 4. Обычная стоимость контракта с фирмой "Триза" - | А. 20% от годового фонда заработной платы.
Б. 20% от месячной заработной платы.
В. 20% от заработной платы за испытательный срок. |
| | |
| 5. Испытательный срок в фирме "Макуэйг энд санз" - | А. один месяц.
Б. от одного месяца до трёх.
В. три месяца. |
| 6. Заявку фирмы "Макуэйг энд санз" будут заполнять | А. госпожа Городилова.
Б. Татьяна Семёнова.
В. господин Грин с помощью Татьяны Семёновой. |

Задание 12. Напишите кратко информацию, которую, по Вашему мнению, мог записать господин Грин во время разговора с госпожой Городиловой.

Работаем в парах!

Задание 13. Какие вопросы задали бы Вы госпоже Городиловой, если бы Вы были на месте господина Грина?

О ЧЁМ ВАС МОЖЕТ СПРОСИТЬ ОХРАНИК
И КАК ВЫ МОЖЕТЕ ЕМУ ОТВЕТИТЬ

- Простите, Вы к кому?
- Я к господину Петрову.

- Простите, Вы куда?
- Я в юридический отдел.

- Можно какой-нибудь документ?
- Да, пожалуйста. Вот мой паспорт.

- Извините, Ваш пропуск.
- У меня нет пропуска.

Это важно знать!

НЕ ЗАБУДЬТЕ ПАСПОРТ!

Обычно, чтобы войти в российское государственное учреждение, нужно заранее заказать пропуск. Для получения пропуска в бюро пропусков Вам нужно будет предъявить паспорт. Паспорт является в России основным документом и необходим даже для того, чтобы купить билет на поезд, поселиться в гостинице, обменять иностранную валюту. Для поездок за границу граждане России пользуются специальным загранпаспортом.

Водительское удостоверение (в России его называют "права") не имеют такой юридической силы, как в Америке. Этот документ предъявляется только сотрудникам государственной автомобильной инспекции (ГАИ). Так что не удивляйтесь, если при входе в учреждение охранник скажет Вам: "Ваш паспорт, пожалуйста!".

Задание 14. Прочитайте модели, приведённые ниже. Выпишите модели, которые Вам незнакомы.

× КАК СПРОСИТЬ СОБЕСЕДНИКА О ЕГО СОГЛАСИИ / РАЗРЕШЕНИИ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ВАМИ КАКОГО-ЛИБО ДЕЙСТВИЯ

— Если Вы не возражаете, я приглашу сейчас в кабинет главного бухгалтера.

— Да, конечно. Нам нужно всё с ним обсудить. / Я думаю, что мы можем решить этот вопрос без него.

— С Вашего позволения, я расскажу о нашем разговоре партнёрам.

— ^{Certainement} Обязательно. Они должны быть в курсе всех дел. / Ни в коем случае! Это конфиденциальная информация!

— Если Вы согласны, мы можем обсудить этот вопрос с нашим юристом.

— Я не возражаю. Только нужно подготовить все документы. / Я думаю, что по этому вопросу лучше обратиться к аудитору.

Задание 15. Закончите диалоги. Дайте положительный и отрицательный ответы.

1. — Если Вы не против, я перенесу интервью с этим кандидатом на другой день.

— ...

2. — С Вашего позволения, я не буду пока отправлять этот факс нашим партнёрам.

— ...

3. — Если Вы не возражаете, я спрошу об этом исполнительного директора.

— ...

4. — Если Вы согласны, мы можем назначить переговоры на среду.

— ...

Задание 16. Восстановите диалоги по ответным репликам.

1. — ...

— Я считаю, что эту информацию наши партнёры пока не должны иметь.

2. — ...

— Обязательно. Главный бухгалтер должен присутствовать на этих переговорах.

3. — ...
— Я думаю, что лучше обсудить этот вопрос с юристом.
4. — ...
— Да, конечно. Менеджер по рекламе поможет нам решить этот вопрос.
5. — ...
— Ни в коем случае! Это строго конфиденциально!
6. — ...
— Я думаю, что не стоит беспокоить директора по этому вопросу.
7. — ...
— Я не возражаю. Только сначала нужно проконсультироваться с юристом.
8. — ...
— Я категорически против! Это компетенция не менеджера по сбыту, а коммерческого директора.

Задание 17. Вспомните ситуации в офисе, когда Вам приходилось соглашаться с собеседником или возражать ему. Разыграйте диалоги.

Задание 18. Прочитайте модели, приведённые ниже. Выпишите модели, которые Вам неизвестны.

КАК ВЫРАЗИТЬ ПРОСЬБУ

Я (по)прошу Вас Я хочу попросить Вас	позвонить в рекламное бюро.
Я могу попросить Вас Можно попросить Вас	напечатать этот текст?
У меня к Вам просьба: Я к Вам с просьбой:	принесите последнюю корреспонденцию.

КАК ВЫРАЗИТЬ ПОРУЧЕНИЕ

(Я) поручаю Вам Я хочу поручить Вам	составить рекламный проспект.
--	-------------------------------

Я могу поручить Вам Можно поручить Вам	оформить эти документы?
---	-------------------------

У меня к Вам поручение:	узнайте телефоны рекламного отдела.
-------------------------	-------------------------------------

Задание 19. Вы генеральный директор фирмы, в которой работают: финансовый директор, директор по внешнеэкономической деятельности, менеджер по закупкам, переводчик, секретарь. Скажите, кого и о чём Вы можете попросить, кому и что Вы можете поручить?

Просьбы / поручения:

- принести папку с факсами,
- провести переговоры с зарубежными партнёрами,
- связаться с заводом-поставщиком,
- приготовить чай, кофе,
- перевести текст контракта,
- определить размер зарплаты новых сотрудников,
- отправить факс клиентам,
- сделать ксерокопии документов,
- написать письмо немецким партнёрам.

Задание 20. Прочитайте модели, приведённые ниже. Выпишите модели, которые Вам незнакомы.

КАК ВЫРАЗИТЬ СОГЛАСИЕ / ГОТОВНОСТЬ ВЫПОЛНИТЬ ПОРУЧЕНИЕ,
ПРОСЬБУ

— Вы не можете дать мне текст контракта?	— Пожалуйста. — Конечно (могу), пожалуйста. — Сейчас, (одну) минуту. — Возьмите, пожалуйста. — Вот (он), пожалуйста.
— Не забудьте, пожалуйста, позвонить нашим партнёрам.	— Обязательно (непрёмённо) позвоню. — Не волнуйтесь, позвоню. — Не беспокойтесь, я помню.

— Составьте, пожалуйста, текст коммерческого предложения.	— Когда нужно составить? — Как быстро это нужно сделать? — А (какие) сроки?
---	---

Задание 21. Закончите микродиалоги.

1. — Ирина, отправьте, пожалуйста, этот телекс.
— ...
2. — Господин Павлов, Вы не могли бы перенести переговоры на другой день?
— ...
3. — Иван Дмитриевич, напишите, пожалуйста, письмо в фирму "Омнис".
— ...
4. — Николай, не забудьте, пожалуйста, встретить наших партнёров.
— ...
5. — Господин Браун, Вы можете дать нам новый каталог Вашей продукции?
— ...
6. — Оля, у меня к Вам просьба: сделайте копии этих рекламных материалов.
— ...
7. — Михаил Сергеевич, я могу поручить Вам заняться подбором новых кадров?
— ...
8. — Майкл, я хочу попросить Вас сделать перевод этого письма.
— ...

Задание 22. Восстановите диалоги по ответным репликам.

1. — ...
— Обязательно сообщу.
2. — ...
— Не беспокойтесь, я помню.
3. — ...
— Возьмите, пожалуйста.
4. — ...
— Сейчас, одну минуту.
5. — ...
— К какому сроку?

6. — ...
— Как быстро это нужно сделать?

7. — ...
— Вот он, пожалуйста.

Задание 23. Скажите, с какими просьбами Вы обычно обращаетесь к своим сотрудникам, какие формы выражения просьбы Вы предпочитаете использовать при деловом общении.

Задание 24. Скажите, какие поручения Вы чаще всего даёте своим подчинённым, в какой форме Вы их выражаете.

КАК ВЫРАЗИТЬ ЖЕЛАНИЕ ПОЛУЧИТЬ КАКУЮ-ЛИБО ИНФОРМАЦИЮ

- Господин Петров. Меня интересуют сроки подбора специалистов.
- Обычно у нас на это уходит неделя.

— Я хотел бы получить информацию о вакантных должностях на Вашей фирме.
— К сожалению, вакантных должностей у нас уже нет.

— Мне хотелось бы ознакомиться с требованиями, которые фирма предъявляет к кандидатам на должность бухгалтера.
— Пожалуйста. Возьмите эту заявку. Там всё написано.

Задание 25. Закончите диалоги.

1. — Сергей Владимирович, я хотел бы получить информацию о структуре Вашей фирмы.
— ...

2. — Господин Баринов, меня интересуют анкеты кандидатов на должность бухгалтера.
— ...

3. — Ольга Валентиновна, мне хотелось бы ознакомиться с резюме кандидатов на должность менеджера по рекламе.

— ...

4. — Я хотел бы узнать о процедуре оформления заявки.

— ...

Задание 26. Восстановите диалоги по ответным репликам.

1. — ...

— К сожалению, у нас сейчас нет информации о вакантных должностях на этой фирме.

2. — ...

— Вы можете посмотреть паспорт предприятия. Там всё указано.

3. — ...

— Обычно наш испытательный срок — два месяца.

4. — ...

— К сожалению, я ничего не знаю о филиалах фирмы "Омега".

Задание 27. Ваша фирма хочет открыть представительство в России. Вы должны подобрать кадры для офиса в Москве. Обратитесь в общество занятости "Триза" и выясните всю интересующую Вас информацию.

Работаем в парах!

Задание 28. Составьте диалоги, которые могут состояться между господином Грином, исполнительным директором фирмы "Макуэйг энд санз", и Татьяной Семёновой, сотрудницей фирмы "Триза", при заполнении заявок на подбор следующих специалистов: а) торгового представителя, б) главного бухгалтера, в) секретаря-референта.

Задание 29.

А. Прочитайте вопросы, которые обычно задают кандидатам на вакантные должности во время проведения интервью.

1. Каковы сильные и слабые стороны Вашего характера?

2. Каковы Ваши профессиональная подготовка и профессиональный опыт?

3. Каковы самые значительные достижения в Вашей жизни?

4. Почему Вы ищете работу?

5. Чем Вы можете быть полезным для нашей фирмы?

6. На какую зарплату Вы рассчитываете?

Б. Как бы Вы ответили на эти вопросы?

В. Какие вопросы Вам задавали во время проведения интервью?

Работаем в парах!

Задание 30. Составьте диалоги, которые могут состояться во время проведения интервью между господином Гринном и кандидатом на должности а) торгового представителя, б) главного бухгалтера, в) секретаря-референта.

Задание 31. При переводе текста о фирме «Роланд Бергер энд партнер» на русский язык переводчик допустил несколько неточностей. Сравните русский и английский варианты и найдите ошибки.

Roland Berger & Partners is one of the few western firms in Russia to combine executive search services with strategic business consulting. The firm was founded in 1967 by Roland Berger, who left a well-known U.S. consulting firm to try his own methods of consulting.

Today the firm has expanded to 32 offices worldwide and has consistently achieved a 15% annual growth in revenue and staff. The firm's network of offices offers clients a unique package of services for both the international and Russian business. Its clients include multinational corporations, medium-sized companies, governments, and non-profit organizations.

Roland Berger & Partners' main focus is the fulfillment of specific requests from individuals and companies, including placement of highly qualified executives (mainly managers, chief accountants, and auditors) in Moscow and other regions.

«Роланд Бергер и партнёры» является одной из многочисленных фирм, которые занимаются на Западе поиском персонала для России, а также дают консультации по стратегии российского бизнеса. Фирма была основана в 1967 году Роландом Бергером, который ушёл из самой крупной в США консалтинговой фирмы, чтобы испытать новую консалтинговую методику.

Сейчас фирма имеет 32 представительства в разных странах мира. Её годовой доход и количество клиентов ежегодно увеличиваются на 15 %. Многочисленные представительства фирмы предлагают клиентам разнообразные услуги в области международного и российского бизнеса. Клиентами фирмы являются и крупнейшие транснациональные корпорации, и предприятия среднего и мелкого бизнеса, а также правительственные и неправительственные организации.

Самой важной стороной в деятельности своей фирмы Роланд Бергер считает выполнение конкретных заказов от индивидуальных и коллективных клиентов, в том числе поиск и устройство на работу в Москве и в других российских городах высококвалифицированных, хорошо знающих рыночные отношения руководящих работников, прежде всего, менеджеров, бухгалтеров, аудиторов.

ГОТОВИМСЯ К ПОЕЗДКЕ В РОССИЮ!

САМ СЕБЯ НЕ ПОХВАЛИШЬ — НИКТО ТЕБЯ НЕ ПОХВАЛИТ.

Однажды российские учёные провели эксперимент. Людям разных национальностей предложили список, в который входили двадцать черт характера. Из них нужно было выбрать самые привлекательные. Интересно, как по-разному отнеслись американцы и русские к такому качеству, как скромность. У русских оно заняло третье место (после доброты и честности), а у американцев оказалось на четырнадцатом месте. Этот тест помогает понять два национальных стереотипа поведения, которые проявляются, например, при приёме на работу.

В отличие от американцев, большинство русских не умеют себя хвалить и рекламировать. Они с трудом дают любую положительную самооценку, даже если она содержит совершенно объективную информацию. Так, например, во время интервью в один из западных банков выпускнику Санкт-Петербургской финансовой академии задали вопрос, работает ли он на компьютере. Молодой человек ответил: "В общем-то, да". Сотрудники банка решили, что компьютером он никогда не пользовался, и место в банке он не получил. Все очень удивились, когда потом узнали, что до поступления в академию, он с отличием окончил техникум по специальности "программист".

Если Вы проводите интервью для приёма на работу с русским, который никогда не работал на западной фирме, и хотите получить полную информацию о его возможностях, то напомним ему старую шутку: "Скромность украшает человека только тогда, когда ему нечем больше себя украсить."

Слова урока

- агѐнтство *какое?* agency
 кáдровое ~ personnel ~
 адвокáт lawyer
 администрáция administration
 аккредитáция *чего?* accreditation of
 ~ фíрмы ~ a firm/company
 áкция share
 ассортимѐнт *какой?* selection
 ширóкий ~ wide ~
 аудитор auditor
 банк *чего?* bank of
 ~ дáнных database
 блáнк *чего?* form/letterhead
 ~ зáявки application form
 бухгалтѐр *какой?* accountant
 глáвный ~ chief ~
 óпытный ~ experienced ~
 бухгалтѐрия accounting department
 бюрó bureau, office, agency
 бюрó-какóе?
 реклáмное ~ advertising ~
 бюрó *чего?*
 ~ переводов ~ of translations
 ~ фíрмы ~ of a firm/business
 ведѐние *чего?* handling *gestione*
 ~ документáции ~ of documentation
 вестѝ *что?* to conduct *condurre, fare*
 ~ перепѝску ~ correspondence
 вице-президент *какой?* vice-president
 пѐрвый ~ first ~
 стáрший ~ senior ~ *avere padronanza in*
 владѐть *чем?* to be proficient in
 ~ (иностраннóм) языкóм ~ a foreign language
 ~ компьютѐром ~ a computer
 владѐние *какое?* fluency, proficiency *padronanza*
 свободнóе ~ full command
 владѐние *чем?* command of
 ~ (иностраннóм) языкóм ~ a foreign language
 ~ компьютѐром ~ a computer
 вопро́сы *какие?* questions, issues
 кáдровые ~ personnel ~
 водѝтель driver
 грóппа *какая?* group
 воѐнно-промышлѐнная ~ military-industrial ~
 междунаро́дная ~ international ~
 де́ятельность *какая?* activity
 внешнеэкономическая ~ foreign commerce ~
 делопроизвóдство office work
 департа́мент *какой?* department
 юридический ~ legal ~
 диплом diploma/degree
 дирѐктор director
 дирѐктор *какой?*
 исполнѝтельный ~ executive ~
 техни́ческий ~ assistant ~
 финан́совый ~ financial ~
 дирѐктор *какой?* (*по чему?*) director of
 ~ по внешнеэкономическим связям
 ~ foreign trade
 ~ по кáдрам ~ personnel
 ~ по развѝтию ~ development
 ~ по сб́ыту ~ sales
 ~ по эќспорту ~ export
 документáция *какая?* documentation
 делováя ~ business ~
 техни́ческая ~ manuals, technical ~
 докумѐнт *какой?* document
 официáльный ~ official ~
 дóлжность position *carica (di lavoro)*
 дóлжность *какая?*
 вакáнтная ~ vacant ~
 дóлжность *кого?*
 ~ бухгалтѐра accountant's ~
 ~ дирѐктора director's ~
 ~ переводчи́ка interpreter's ~
 ~ реферѐнта assistant's ~
 ~ секретаря secretary's ~
 законодáтельство legislation, regulation
 законодáтельство *какое?*
 бáнковское ~ banking ~
 законодáтельство *о чём?*
 ~ о цѐнных бумáгах ~ of securities
 замѐна *какая?* replacement *sostituzione*
 беспла́тная ~ free ~
 заместѝтель *кого?* deputy *sostituto*
 ~ дирѐктора ~ director
 занимáть *что?* to occupy/to hold
 ~ дóлжность ~ a position
 зарпáта, (зáработная плáта) salary ^{SALARIO}
 зáработная плáта *какая?*
 высóкая ~ high ~
 ежемѐсячная ~ monthly ~
 нѝзкая ~ low ~
 срѐдняя ~ average ~
 стабѝльная ~ stable ~

- заработная плата *кого?*
 ~ персонала staff's ~
 заработная плата *в чём?*
 ~ в рублях ~ in roubles
инофирма, иностранная фирма foreign firm/company
инспектор *какой?* inspector
 налоговый ~ tax ~
инспекция *какая?* inspection
 налоговая ~ law ~
интервью *с кем?* interview
 ~ с кандидатом (на должность) with a candidate
информация *какая?* information
 коммерческая ~ commercial ~
 конфиденциальная ~ confidential ~
 ценовая ~ price ~
канцелярия office
кассир cashier *TRIMESTRE*
квартал one quarter (3-months) period
компетентность *чья? (кого?)* competency, qualification
 ~ специалиста ~ of a specialist
компетентия *чья? (кого?)* authority of
 ~ директора ~ a director
 ~ менеджера ~ a manager
компьютер *какой?* computer
 персональный ~ (ПК) personal ~
консультант consultant
 консультант *какой?*
 независимый ~ independent ~
 консультант *по чему?*
 ~ по внешнеэкономической деятельности ~ for foreign commerce/trade
 ~ по подготовке персонала personnel training ~
консультироваться/проконсультироваться
с кем? to consult
 ~ с юристом ~ with an attorney
 ~ с экспертом ~ with an expert
контора *какая?* office/bureau
 нотариальная ~ notary ~
контракт *какой? (по чему?)* contract
 ~ по экспорту exporting ~
 ~ по импорту importing ~
контроль control
 контроль *чего?*
 ~ финансов financial ~
 контроль *за чем?*
 ~ за выполнением *чего?* production ~
концерн *какой?* concern
 международный ~ international ~
 транснациональный ~ multinational ~
корреспонденция *какая?* correspondence
 последняя ~ recent ~
ксерокопия *чего?* photocopy of
 ~ документов ~ documents
курьер messenger/courier
курсы *какие? (по чему?)* classes in
 ~ по бухгалтерскому учёту ~ accounting
 ~ по маркетингу ~ marketing
 ~ по стандартам учёта ~ quality and quantity control
лицензия license
материал *какой?* material
 информационный ~ informational ~
 рекламный ~ advertising ~
машинистка typist *дательного*
машиннопись typescript
менеджер *какой? (по чему?)* manager of
 ~ по внешнеэкономической деятельности ~ foreign trade
 ~ по закупкам ~ purchasing
 ~ по кадрам ~ personnel/human resources
 ~ по маркетингу ~ marketing
 ~ по персоналу ~ personnel/human resources
 ~ по продажам ~ sales
 ~ по рекламе ~ advertising
 ~ по сбыту ~ sales
 ~ по транспорту ~ transportation
 ~ по снабжению ~ supply
мероприятия *какие?* undertakings, events
 маркетинговые ~ marketing ~
навык *чего?* experience/skill in *abitudine*
 ~ управления ~ management *experience*
налог tax
налогообложение taxation
начальник *чего?* director/supervisor of
 ~ отдела a department
нотариус notary
объединение *какое?* association
 торговое ~ trade ~
 финансовое ~ financial ~
образование *какое?* education
 высшее ~ higher ~
 специальное ~ specialized ~
 среднее ~ secondary ~

- техническое ~ technical ~
 финансовое ~ financial ~
 экономическое ~ economic ~
обслуживание service
 обслуживание *какое?*
 юридическое ~ legal ~
 обслуживание *кого?*
 ~ клиентов client ~
операция *какая?* operation
 банковская ~ banking ~
 валютная ~ currency ~
 коммерческая ~ commercial ~
 рублёвая ~ rouble ~
 финансовая ~ financial ~
оплата payment/remuneration *pagamento*
 оплата *какая?*
 высокая ~ high/large ~
 почасовая ~ hourly ~
 сдельная ~ ~ for work performed
 стабильная ~ stable ~
 оплата *чего?*
 ~ труда ~ for work
опыт experience
 опыт *какой?*
 личный ~ personal ~
 опыт *чего?*
 ~ управления management ~
отделение *чего?* office/bureau
 ~ фирмы of a firm/company
отдел department *departamento*
 отдел *какой?*
 валютный ~ (foreign) currency ~
 коммерческий ~ commercial ~
 производственный ~ industrial ~
 рекламный ~ advertising ~
 технический ~ technical ~
 транспортный ~ transportation ~
 финансовый ~ financial ~
 экономический ~ economic ~
 юридический ~ legal ~
 отдел *чего?*
 ~ безопасности security ~
 ~ договоров contracts ~
 ~ кадров personnel ~
 ~ контрактов employment ~
 ~ маркетинга marketing ~
 ~ подготовки кадров personnel
 training ~
 ~ работы с клиентами client relations ~
 ~ развития development ~
 ~ рекламы advertising ~
 ~ сбыта sales ~
 ~ связи с общественностью public
 relations ~
 ~ снабжения supply ~
открытие *чего?* opening of
 ~ филиала ~ a branch office
отношения *какие?* relations *relazioni*
 ~ экономические ~ economic ~
отпуск *какой?* vacation *ferie*
 ежегодный ~ yearly
оформление *чего?* processing of paper-
 work for
 ~ заявки ~ a request
 ~ перевозок ~ transportation
охранник ~ security guard
партнёр *какой?* partner
 зарубежный ~ foreign ~
 постоянный ~ permanent ~
пенсия pension/retirement
переводчик translator
 переводчик *какой?*
 устный ~ interpreter
переводчик-синхронист simultaneous
 translator
переписка *какая?* correspondence
 ~ деловая ~ business ~
персонал personnel/staff
 персонал *какой?*
 технический technical ~
подбор *кого?* selection of
 ~ кадров ~ an expert
 ~ специалиста ~ a specialist
подготовка *кого?* training of *preparazione*
 ~ персонала ~ personnel *(+ DAT.)*
покупка *чего?* purchase of *(preparazione a.)*
 ~ акций ~ stock
пользование *чем?* use of *uso*
 ~ компьютером ~ a computer
поступать/поступить *куда?* to enter, to
 join
 ~ на работу to get a job
почта *какая?* mail
 электронная ~ electronic ~
право *какое?* law/rights
 гражданское ~ civil ~
 международное ~ international ~
 таможенное ~ customs ~
 торговое ~ trading ~
предприятие *какое?* enterprise, venture

- крупное ~ large, big ~
 мелкое ~ small ~
 разнопрофильное ~ varied, multi-faceted ~
- представитель** какой? representative/spokesperson
 торговый ~ trade ~
- премия** bonus
- продвижение** по чему? advancement
 ~ по службе career ~
- проспект** какой? brochure, flyer
 рекламный ~ advertising ~
- профессия** какая? profession
 дефицитная ~ ~ in high demand
- процедура** procedure
 процедура какая?
 таможенная ~ customs ~
 юридическая ~ legal ~
 процедура чего?
 ~ оформления ~ of processing of paperwork
- процент** от чего? percent from
 ~ от сделки ~ a transaction
- работа** work, job
 работа какая?
 руководящая ~ management position
 работа где? work in
 ~ в банке ~ a bank
 ~ в иностранной ~ a foreign company
 работа кем? work as
 ~ бухгалтером ~ an accountant
 ~ экспертом ~ an expert
 работа с чем? work with
 ~ с ценными бумагами ~ securities
 работа на чём? work on
 ~ на компьютере ~ a computer
 работа по чему? work
 ~ по специальности ~ in one's field of expertise
- расчёты** ^{regolamento dei conti} balances, payments
 расчёты какие? foreign ~
 зарубежные ~ foreign ~
 расчёты с кем? payments
 ~ с банком ~ to a bank
- режим** чего? regimen/routine
 ~ работы work ~
- рекомендация** recommendation
- референт** ^{assistente} administrative assistant
 референт-переводчик administrative assistant/interpreter
- рост** какой? ^{crescita} advancement, growth
 профессиональный ~ career ~
- руководитель** чего? ^{direttore} supervisor, head of
 ~ отдела ~ a department
- руководить** чем? supervise
 ~ работой ~ work, a job
- рынок** какой? market ^{mercato}
 зарубежный ~ foreign ~
 финансовый ~ financial ~
- связи** какие? contacts
 личные ~ personal ~
- секретарь** secretary
 секретарь-референт administrative assistant, research assistant
- система** чего? system
 ~ аудита auditing ~
 ~ учёта inventory ~
- служба** какая? service ^{servizio (di qlcosa)}
 транспортная ~ transportation ~
- собеседование** ^{colloquio} discussion, interview
- соблюдение** чего? observance/maintenance
 ~ конфиденциальности ~ of confidentiality
- совещание** ^{assemblea} кого? conference, meeting
 ~ сотрудников of employees, co-workers
- сослуживец** co-worker, fellow employee ^{collega}
- составлять/составить** что? to compose
 ~ проспекты ~ a prospectus, summary
- сотрудник** worker, employee ^{cooperazione}
 сотрудник какой?
 временный ~ temporary ~
 высококвалифицированный ~ highly qualified ~
 квалифицированный ~ qualified ~
 постоянный ~ permanent ~
 опытный ~ experienced ~
 сотрудник чего?
 ~ фирмы ~ of the firm/company
- сотрудничество** ^{cooperazione} какое? cooperation
 взаимовыгодное ~ mutually beneficial ~
- спектр** какой? spectrum
 ~ широкий broad ~
 спектр чего?
 ~ услуг ~ of services
- специалист** specialist
 специалист какой?
 высококвалифицированный ~ highly qualified ~
 квалифицированный ~ qualified ~
 опытный ~ experienced ~

специалист по чему?
 ~ по внешнеэкономической
 деятельности ~ in foreign trade
срок какой? ^{SCADENZA / periodo, durata} term/period
 испытательный ~ probationary ~
стандарты чего? standards
 ~ учёта of inventory
стажёр intern ^{STAGISTA}
стажировка где? (на чём?) ^{stage} internship*
 ~ на фирме ~ at a firm/company
стажироваться где? (на чём?) to do an
 internship ^{fare uno stage}
 ~ на фирме ~ at a firm/company
стенографистка stenographer
стоимость value ^{valore}
 стоимость какая?
 обычная ~ average ~
 стоимость чего?
 ~ контракта ~ of a contract
сфера чего? sphere
 ~ деятельности ~ of activity
техника какая? equipment
 множительная ~ copying ~
товар какой? product ^{merce}
 высококачественный ~ high-quality ~
товаропроизводитель manufacturer,
 producer
торговля какая? ^{commercio} trade/commerce
оптовая ~ wholesale ~
 ~ingrosso

увольнять/уволить to fire, to lay off
увольняться/уволиться как? to quit a job
 ~ по собственному желанию ~ on one's
 own initiative
уборщица janitor, cleaning person ^{addio della pulizia}
управление кем? management ^{gestione} (= ведение)
 ~ персоналом personnel/staff ~
условия conditions/terms ^{condizioni}
 условия какие?
 конкретные ~ specific ~
 условия чего?
 ~ договора ~ of an agreement
учёт какой? inventory, quality and quantity
 control ^{contabilità}
 бухгалтерский ~ ~ of accounting
фирма какая? firm/company
 иностранная ~ (инофирма) foreign ~
штат какой? staff
 временный ~ temporary ~
 постоянный ~ permanent ~
цена какая? price
 низкая ~ low ~
экономист какой? economist
 главный ~ head (chief) ~
 старший ~ senior ~
эксперт expert ^{perito}
юрист lawyer
юрисконсульт legal adviser

Урок 4. Структура и кадровый состав фирмы.

Раздел I

Какой может быть структура фирмы	79
Кто руководит фирмой	81
Кто работает на фирме	82
Как фирма подбирает персонал	86
Каким должен быть сотрудник фирмы.....	87
Какую зарплату получают сотрудники фирмы	89
<i>Поработаем над произношением, лексикой и грамматикой</i>	<i>93</i>

Раздел II

Организационная структура фирмы	96
Кадровая политика фирмы	100
Каким должен быть предприниматель	110
Деловая переписка	
Как написать рекомендательное письмо фирме	113
Как написать рекомендательное письмо конкретному лицу	114

Раздел III

Как попросить о помощи и как ответить на эту просьбу	118
Как попросить о совете и как ответить на эту просьбу	119
О чём Вас может спросить охранник и как Вы можете ему ответить	125
Как спросить собеседника о его согласии/разрешении на выполнение Вами какого-либо действия	126
Как выразить просьбу	127
Как выразить поручение.	127
Как выразить согласие/ готовность выполнить поручение, просьбу.	128
Как выразить желание получить какую-либо информацию	130
<i>Готовимся к поездке в Россию!</i>	<i>133</i>
Словарь к уроку 4	134

УРОК

5

ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ

✕

РАЗДЕЛ I.

КАКОВЫ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ *indici finanziari* ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Годовой доход фирмы — 275 миллионов долларов.
Annuale

Задание 1. Прочитайте и запишите цифрами.

Образец: Двести двадцать одна тысяча — 221 000 = 221 тыс.

Семьсот сорок три тысячи —	тысяча - тыс.
Четыреста восемьдесят пять тысяч —	миллион - млн.
Девяносто два миллиона —	миллиард - млрд.
Сто сорок семь миллионов —	триллион - трлн.
Триста пятьдесят четыре миллиона —	
Пятьсот двадцать пять миллионов —	
Шестьсот пятнадцать миллиардов —	

✕ Это важно знать!

В России, как и в США, пользуются арабскими цифрами, но российский "язык цифр" всё-таки имеет свои особенности.

По российским правилам, в финансовых документах цифры в больших числах отделяются не запятыми, а интервалами. Например, такая сумма, как US \$ 30,000 в российских финансовых документах будет записана так: 30 000 долларов США. В русском написании десятичных дробей после целого числа ставится запятая, а не точка, как в английском. Запись 32.2 млн. рублей следует читать: «тридцать два миллиона двести тысяч рублей».

Будьте внимательны!

Задание 2. Прочитайте вслух.

105 тыс.;	349 тыс.;	798 тыс.;
252 млн.;	664 млн.;	953 млн.;
101 млрд.;	448 млрд.;	832 млрд.

67 500; 81 360; 477 685; 250 575 000; 512 125 000

Задание 3. Заполните таблицу.

а)	Япония	японский
	Германия	
	Голландия	
	Швейцария	
	Ирландия	
	Белоруссия	
б)	Канада	канадский
	Украина	
в)	Россия	русский
	Англия	
	Индия	
	Австралия	
	Австрия	
	Бельгия	
	Индия	
	Корея	
г)	Америка	американский
	Мексика	
	Италия	итальянский
д)	Польша	польский
	Швеция	шведский
	Дания	датский
	Чехия	чешский
	Греция	греческий
	Франция	французский
Запомните!	Великобритания	британский

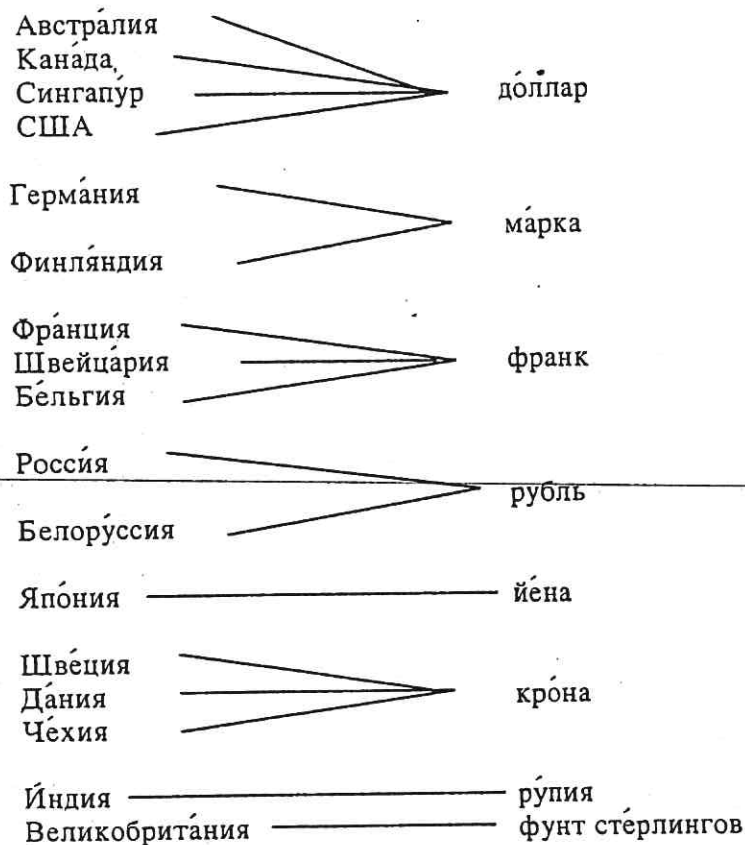
× Обратите внимание:

1. От аббревиатуры США прилагательное в русском языке не образуется. В разговорной речи вместо него часто используется прилагательное *американский*, а в деловых документах - конструкция: существительное + аббревиатура США. Например: *валюта США, доллар США, законы США*.
2. От названия страны Германия образуется прилагательное *германский*: *российско-германское предприятие, канадско-германские переговоры*. Когда говорят о национальной культуре, традициях, языке, ^{allora} то используют прилагательное *немецкий*: *немецкий язык, немецкая литература, немецкий композитор*. Для названия валюты Германии в разговорной речи используется прилагательное *немецкий*: *немецкая марка*. В официально-деловой речи используется словосочетание *марка ФРГ*.

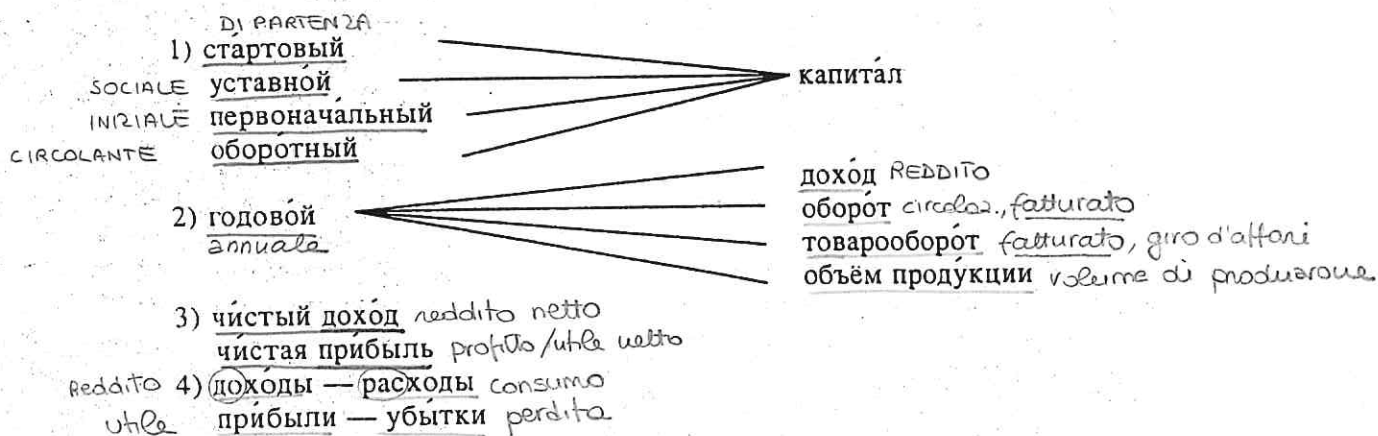
3. Английскому прилагательному *Indian* в русском языке соответствует два разных слова: *индийский* - связанный со страной Индия, и *индейский* - связанный с американскими индейцами.

Задание 4. Скажите, как по-русски называются валюты этих стран.
Образец: Австрия - шиллинг.

Валюта Австрии называется австрийский шиллинг.



Задание 5. Запомните слова и словосочетания.

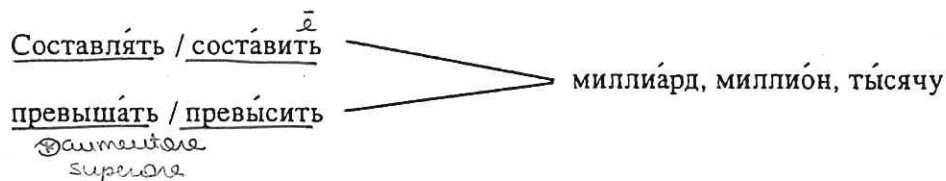
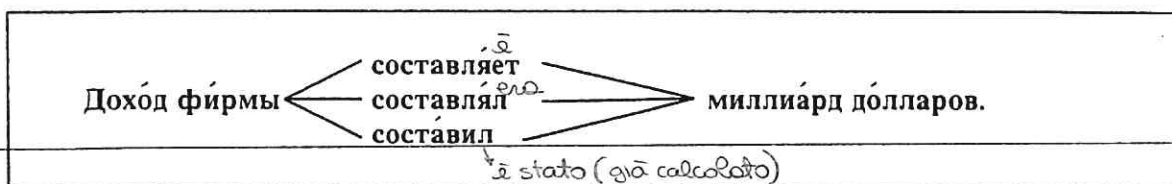


× **Задание 6. Прочитайте данные о финансовых показателях деятельности фирмы. Запишите их цифрами.**

Образец: Годовой доход предприятия — пятьсот восемьдесят пять миллионов рублей.

Годовой доход предприятия — 585 млн. рублей

1. Годовой товарооборот концерна — двенадцать триллионов рублей.
2. Чистый доход объединения — семьсот девяносто миллионов рублей.
3. Месячная прибыль фирмы — девятьсот сорок восемь тысяч рублей.
4. Прибыль банка — восемьсот семьдесят тысяч немецких марок.
5. Чистая прибыль фирмы "Канада гэз" — четыреста сорок миллионов канадских долларов.
6. Годовой оборот компании "Вольво" — семьдесят пять миллиардов шведских крон.
7. Уставной капитал компании "Блэк Си энд Болтик" — тридцать миллионов фунтов стерлингов.
8. Реальный уставной капитал акционерного общества "Норильский никель" — восемь миллиардов долларов США.



Задание 7. Сообщите о финансовых показателях деятельности фирмы.

Образец: Чистый доход ассоциации — 475 млн. долларов (США).

Чистый доход ассоциации составил 475 миллионов долларов США / американских долларов.

1. Чистая прибыль концерна — 13 млрд. марок (Германия).
2. Объем продаж компании - 660 млн. долларов (Канада).
3. Объем экспорта корпорации — 340 трлн. лир (Италия).
4. Объем импорта фирмы — 215 млн. франков (Франция).
5. Доходы объединения — 730 млн. долларов (Сингапур).
6. Убытки предприятия — 370 тыс. йен (Япония).
7. Годовой оборот фирмы — 786 тыс. рупий (Индия).

По состоянию	на 1 января	доходы REDDITO	составляют 1 млрд. рублей.
	на начало года	расходы CONSUMI	
		активы ATTIVITÀ	
		пассивы PASSIVITÀ	
		прибыли UTILE	
		убытки PERDITE	
		кредиты	

На начало	>	года, полугодия, квартала, месяца
На конец		

Задание 8. Дополните сообщение указанием на время.

Образец: Начало 1992 года. Стартовый капитал «Инкомбанка» составлял 485 млн. рублей.

а) На начало 1992 года стартовый капитал «Инкомбанка» составлял 485 млн. рублей.

б) По состоянию на начало 1992 года стартовый капитал «Инкомбанка» составлял 485 млн. рублей.

- 1 марта. Доходы компании составили 13 млрд. рублей.
- Начало года. Расходы фирмы составляют 25 млн. франков.
- Конец этого полугодия. Годовой оборот концерна превысил 5 млрд. долларов.
- Конец текущего квартала. Чистая прибыль предприятия превышает 75 млн. марок.
- 1 августа. Убытки кооператива превысили 600 млн. рублей.
- Начало нынешнего года. Уставной фонд фирмы составляет 15 трлн. рублей.

Каков годовой оборот фирмы?
Какова чистая прибыль фирмы?

Задание 9.

А. Прочитайте и запомните вопросы.

1. Каков стартовый капитал компании?
2. Какова годовая сумма продаж фирмы?
3. Каковы доходы предприятия?

Б. Задайте вопросы друг другу, если вас интересуют:

- первоначальный капитал фирмы,
- уставной капитал банка,
- чистая прибыль фирмы,
- годово́й оборо́т конце́рна,
- товарообо́рот компа́нии,
- объём продукции фирмы в этом месяце,
- объём продаж продукции,
- расходы фирмы на рекламу,
- убытки компании в этом квартале,
- численность сотрудников предприятия,
- число работников банка.

Прочитайте и сравните:

а) <u>Како́й</u> дохо́д получи́ла фи́рма в э́том го́ду? <u>Како́ю</u> при́быль получи́л ба́нк?	б) <u>Како́в</u> дохо́д фи́рмы в э́том го́ду? <u>Како́ва</u> при́быль ба́нка?
--	--

Обрати́те внима́ние!

Прилагательные *како́й, кака́я, како́е, какие* употребляются как определения к существительному (*дохо́д, при́быль, проце́нт, оборо́т, капита́л и др.*) в глагольном предложении.

Прилагательные *како́в, како́ва, како́во, каковы́* употребляется в роли предиката в безглагольном предложении.

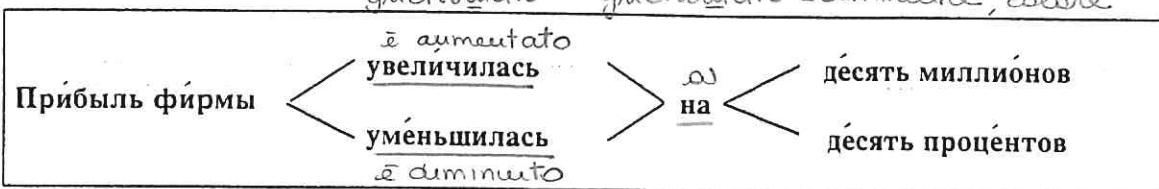
Зада́ние 10. Сообщите о финансовых показателях вашей фирмы и спросите о том же коллег по группе.

Образец: Уставной фонд нашей фирмы составляет 200 млн. рублей.

А како́в уставной фонд вашей фирмы?

1. Годово́й оборо́т на́шей фи́рмы составля́ет 4,5 млн. до́лларов.
2. Чи́стый дохо́д на́шей компа́нии соста́вил в э́том го́ду 850 млн. до́лларов.
3. При́быль на́шего ба́нка превыша́ет 75 млрд. рубле́й.
4. Годово́й товарообо́рот на́шей корпорации превы́сил 250 млн. ма́рок.
5. Годова́я су́мма прода́ж на́шего магази́на превы́сила 350 млн. фу́нтов сте́рлингов.
6. Ста́ртовый капита́л на́шего предприя́тия соста́влял 2 млрд. рубле́й.
7. Расхо́ды фи́рмы на рекла́му превыша́ют 100 млн. рубле́й.
8. Расхо́ды компа́нии на обуча́ние персона́ла соста́вили 70 тыс. до́лларов.

увеличивать - увеличить = aumentare / aumentare
 уменьшать - уменьшить = diminuire, calare



увеличиться
 уменьшиться

на сколько?
 во сколько раз?
 с ... до ...

на 2 процента, на 5 миллионов
 в 2 раза, в 5 раз
 с 20 миллионов до 75 миллионов

Задание 11. Прочитайте и скажите, как изменились финансовые показатели деятельности фирмы.

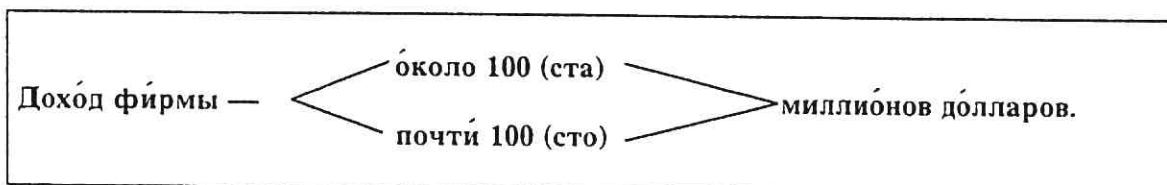
Образец: На начало года доход фирмы составлял 10 млрд. рублей. В настоящий момент доход составляет 12,5 млрд. За это время доход фирмы увеличился на 2,5 млрд. рублей.

А.

1. На конец прошлого года годово́й оборо́т компа́нии составля́л 500 млн. до́лларов. В настоящее время оборо́т составляет 959 млн. до́лларов.
2. В прошлом году́ чистая́ при́быль ба́нка составля́ла 20 трлн. рубле́й. На нача́ло ию́ля ны́нешнего го́да при́быль составля́ет бо́лее 30 трлн. рубле́й.
3. Два́ го́да наза́д объём эксपोर्टа ко́нцерна составля́л 800 млн. до́лларов. На нача́ло ны́нешнего го́да он составля́л 780 млн. до́лларов.
4. Годово́й товарообо́рот фи́рмы в настоящее вре́мя составля́ет о́дин миллиа́рд рубле́й. На ко́нec прошлого́ го́да товарообо́рот составля́л 1,3 млрд. рубле́й.

Б.

5. Два го́да наза́д уставно́й капита́л "Семба́нка" составля́л 223 млн. рубле́й. Тепе́рь он пре́выша́ет 10 млрд. рубле́й.
6. Го́д наза́д дохо́д россия́нского отде́ления ко́рпора́ции "Майкросо́фт" составля́л 11,5 млн. до́лларов. Сего́дня годово́й дохо́д отде́ления — 14 млн. до́лларов.
7. В прошлом году́ чисты́й дохо́д компа́нии "Дже́нерал мо́торс" составля́л 670 млн. до́лларов. В настоящее вре́мя он пре́выша́ет 2,5 млрд. до́лларов.
8. На нача́ло теку́щего кварта́ла убы́тки фи́рмы соста́вили 230 млн. рубле́й. В настоя́щий момент они составля́ют 90 млн. рубле́й.



× Задание 12. Познакомьтесь со способами выражения приблизительного количества.

NOMINATIVO
Именительный падеж

approssimativo, grosso modo почти quasi примерно приблизительно circa более чем più di	один	миллион	
	одна	тысяча	
	два	миллиона	
	две	тысячи	
	три	миллиона	gen. sing. (1-4)
	четыре	тысячи	
	пять		
	тридцать	миллионов	gen. plur. (5-10)
	пятьдесят	тысяч	
	сорок		
	сто		
	пятьсот		

человек 30 = circa 30 persone
(Nome + num) → indicia "approssimativa"

Употребление слов почти, примерно, приблизительно с числительными в именительном падеже возможно в устной неофициальной речи.

Родительный падеж GENITIVO

около oltre più di → <u>свыше</u> (gen.) более менее	одного	миллиона	
	одной	тысячи	gen. sing (1)
	двух		
	трёх		
	четырёх		
	пяти	миллионов	gen. plur (2-...)
	тридцати	тысяч	
	пятидесяти		
	сорока		
	ста		
	пятисот		

Задание 13. Замените точные цифровые данные приблизительными.
Образец: 28 — около 30, 33 — более 30.

49, 52, 73, 96, 108, 410, 679, 991.

Задание 14. Прочитайте информацию о фирмах и передайте её, заменив точные цифровые данные приблизительными.
Образец: В состав ассоциации входит 47 фирм. Число сотрудников — 680 человек.
Годовой товарооборот — 950 миллионов шведских крон.

× В состав ассоциации входит примерно 50 фирм. Число сотрудников около 700 человек. Годовой товарооборот — почти миллиард шведских крон.

1. В состав объединения входит 19 предприятий. В объединении работает 430 человек. Годовой доход объединения — 190 млн. франков.
2. «Интербанк» имеет 2 ^{примерно} 200 филиалов. Число сотрудников банка — ^{около} 105 тысяч человек. Прибыль банка — 405 млн. фунтов стерлингов.
3. Корпорация имеет 1060 филиалов в разных странах. Товарооборот корпорации — 118 млрд. долларов в год. Численность сотрудников — 12 тысяч человек.
4. Фирма имеет 93 бюро в разных странах мира. Годовой оборот фирмы — 2,8 млрд. долларов. Чистая прибыль фирмы — 330 млн. долларов.
5. Компания имеет 12 отделений в разных городах. В компании работает 75 человек. Годовой оборот компании — 180 млрд. рублей.

Задание 15. Задайте друг другу вопросы и ответьте на них точно и приблизительно.

Образец: — Сколько сотрудников работает в фирме? (28).

— В фирме работает 28 человек.

— В фирме работает примерно 30 человек. / В фирме работает человек тридцать.

1. Сколько филиалов имеет фирма? (18)
2. Сколько фирм входит в концерн? (11)
3. Сколько компаний объединяет ассоциация? (42)
4. Каков уставной фонд предприятия? (1,2 млрд. рублей)
5. Каков годовой товарооборот компании? (9,7 млрд. марок)
6. Каков чистый доход корпорации? (3,2 млрд. крон)
7. Какова прибыль банка? (415 млн. франков)
8. Каков стартовый капитал объединения? (593 млн. рублей)
9. Каков объем экспорта компании? (725 млрд. рублей)

Задание 16.

А. Скажите, понимаете ли Вы следующие словосочетания.

- 1) прирост прибыли *crescita dell'utile*
ежегодный прирост прибыли *crescita annuale dell'utile*
- 2) прибыльный товар
прибыльный бизнес
прибыльное производство
прибыльное предприятие
- 3) убыточное производство *produzione di perdita*
убыточное предприятие
- 4) оборотный капитал *capitale circolante*
оборотные средства *fondo circolante*
оборотные деньги *denaro circolante*

Б. К русским словосочетаниям подберите соответствующие английские.

Прирост прибыли	→ net profit (=profitto netto) ↙
оборотный капитал	→ net loss
убыточное предприятие	→ working capital
валовая прибыль	→ profit increment
чистый убыток	→ unprofitable enterprise
личные расходы	→ personal expenditures
чистый доход	→ gross profit (=profitto lordo)

В. Переведите на английский язык.

Ежегодный прирост прибыли, увеличение чистой прибыли, уменьшение ежемесячных убытков, увеличение годового оборота, расходы на рекламу, транспортные расходы, доходы от реализации.

Come controllare
КАК КОНТРОЛИРУЕТСЯ
 ✕ **ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ**
l'attività finanziaria

Фирма "Рос-Аудит" проводит аудиторскую проверку.

Задание 17. Запомните словосочетания.

- | | |
|-------------------------|-----------------------------------|
| 1) аудиторский | → стандарт <i>NORMA (?)</i> |
| | → контроль |
| | → фирма |
| 2) аудиторская | → служба <i>servizio, impiego</i> |
| | → проверка <i>verifica</i> |
| | → процедура |
| | → деятельность <i>attività</i> |
| 3) аудиторские | → услуги <i>servizi</i> |
| | → стандарты |
| 4) процедура стандарт | → аудита |
| 5) проводить / провести | аудиторскую проверку |

Задание 18. Переведите на русский язык.

Audit, auditor, audit standards, audit firm, audit procedure, audit services, to conduct an audit, financial statements.

Задание 19. Закончите предложения. Используйте словосочетания, данные справа, в нужной форме.

1. По этому вопросу нам нужно обратиться в ...
2. Фирма "Бухучёт" занимается ...
3. Наша фирма проводит все ...
4. Компания "Аудит-93" никогда не проводила ... на нашей фирме.
5. ... этой компании работает всегда чётко и корректно.

аудиторская служба
аудиторская фирма
аудиторская деятельность
аудиторские процедуры
аудиторская проверка

(= la verifica viene fatta dalla ditta)
проверку проводит фирма
ACC S (nom.)

✕ Задание 20. Скажите, на какие вопросы отвечают следующие предложения.

1. Фирма "Инаудит" занимается аудиторской деятельностью.
2. Фирма "Финконтроль" оказывает аудиторские и консультационные услуги.
3. Аудитор проверяет финансовую ^{responsabilità} отчётность фирм, компаний, предприятий.
4. Для проведения аудита наша фирма пригласила аудитора из фирмы "Топ-Аудит".
5. В результате аудиторской проверки фирма получает документ — заключение о достоверности её финансовой отчётности.
6. На фирме "Каргилл" аудиторскую проверку проводит аудиторская компания "Артур Андерсен".
7. Аудиторскую проверку финансового положения АО "Норильский никель" провела известная фирма "Куперс энд Лайбранд".
8. Американский институт бухгалтеров утвердил "Общепринятые стандарты аудита".
9. Транснациональная компания "Эрнст энд Янг" работает в соответствии с международными аудиторскими стандартами.
10. Независимая аудиторская фирма "Аудит-95" специализируется на проверке финансовой отчётности банков.

Аудитор ^{verifica} <u>проверяет</u>	что?	- баланс фирмы. - отчёт о <u>прибылях и убытках</u>. - систему бухгалтерского учёта.
Аудитор ^{FA la verifica} <u>проводит проверку</u>	чего?	- баланса фирмы. - отчёта о <u>прибылях и убытках</u>. - системы бухгалтерского учёта.

Задание 21. Сообщите о проведении аудиторской проверки.

Образец: Аудиторская фирма "Бизнес-Аудит" — баланс АО "Русь".

- а) Аудиторская фирма "Бизнес-Аудит" проверила баланс АО "Русь".
- б) Аудиторская фирма "Бизнес-Аудит" провела проверку баланса АО "Русь".

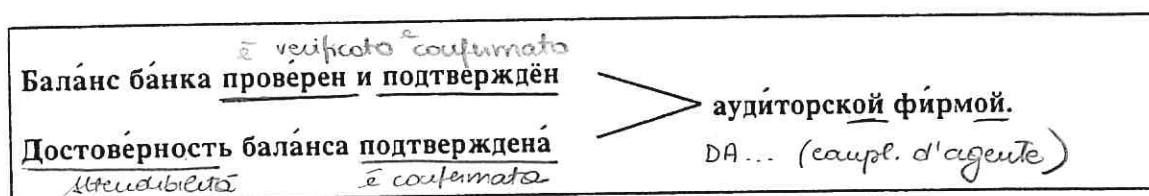
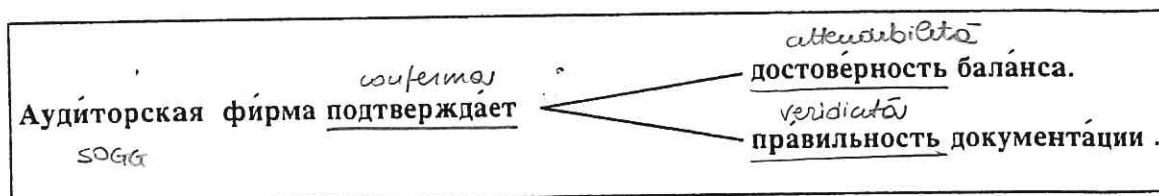
проверил / провёл проверку

1. "Русь-Аудит" — баланс компании "Центр-Плюс".
2. "Росэкспертиза" — годовой баланс фирмы "Дельта-М".
3. "Внешаудит" — годовой отчет "Внешкомбанка".
4. "Финансист" — бухгалтерский учет СП "Неон Роуз".
5. "Балт-Аудит" — система бухгалтерского учета объединения "Олимпия".
6. Прайс Уотерхауз — отчет о доходах и расходах АО "Аэрофлот".

подтверждать = *confirmare*

↓
подтверждён
(= *confirmato*)

подтверждено
(= *confirmato*)



Задание 22.

А. Прочитайте сообщения об аудиторской проверке. Выпишите названия фирм, их аудиторов и аудиторских операций.

Образец: Годовой баланс "Кредит-Банка" проверен и подтвержден независимой аудиторской фирмой "Аудит-95".

"Кредит-Банк" — "Аудит-95" — годовой баланс.

1. Баланс компании "Нептун" проверен и подтвержден аудиторской фирмой "Инаудит".
2. Годовой баланс АО "Пурнефтегаз" проверила и подтвердила известная аудиторская фирма "Прайс Уотерхауз".
3. Достоверность баланса фирмы "Колумб" подтверждена независимой аудиторской фирмой "Финконтроль".
4. Достоверность баланса, отчета о прибылях и убытках "Мосбизнесбанка" подтвердила фирма "Аудит-95".
5. Достоверность годового отчета СП "Неон Роуз" о расходах и доходах за 1997 год подтверждена аудиторской фирмой "Финансист".
6. Система бухгалтерского учета "Инкомбанка", ее соответствие международным стандартам проверена и подтверждена аудиторской фирмой "Минх-Аудит".

Б. Восстановите по сделанным записям информацию об аудиторской проверке.

Задание 23. Прочитайте тексты. Выделите информацию об аудиторских услугах.

con la fortuna
① Общество ^{è nato} "Инаудит" ^{AUTONOMA} возникло в 1987 году. Создание совместных предприятий ^{VERIFICA} с участием иностранного капитала потребовало использование принятой во всём мире системы ^{registrazione} независимой проверки деятельности фирм.

"Инаудит" ^{registrazione} осуществляет все виды аудиторских проверок. оказывает консультации по вопросам создания совместных предприятий, ^{registrazione} проводит проверку финансовой отчётности фирм.

2. В 1992 году была создана аудиторская компания "Эдвайзер". Компания специализируется на аудиторском обслуживании предприятий с участием иностранного капитала, работающих в сфере промышленности, услуг, а также финансов.

Компания оказывает консультационные услуги российским и ^{stranieri} зарубежным фирмам в области бухгалтерского учёта и налогового ^{registrazione} законодательства.

Задание 24. Переведите на английский язык.

Аудит – это независимая проверка финансовой отчётности. После проведения аудиторской проверки независимые аудиторы дают своё заключение. Аудиторские фирмы ~~работают в соответствии с Международными аудиторскими стандартами.~~ Сегодня аудиторское дело быстро развивается в России и в других странах СНГ.

Задание 25. При переводе текста на русский язык было допущено несколько неточностей. Сравните русский и английский варианты текста и исправьте перевод.

ACCOUNTING AND AUDITING

Auditing service of Ernst and Young company integrate local requirements with foreign standards. E & Y specializes in:

- account consultation and preparation of financial statements in accordance with Generally Accepted Accounting Principles (GAAP), International Accounting Standards (IAS), and local requirements;
- audit procedures for both national and international financial reporting;
- financial reviews.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И АУДИТ

Услуги по аудиту компании "Эрнст энд Янг" удовлетворяют и ^{norme} местным, и международным стандартам. Среди услуг "Эрнст энд Янг":

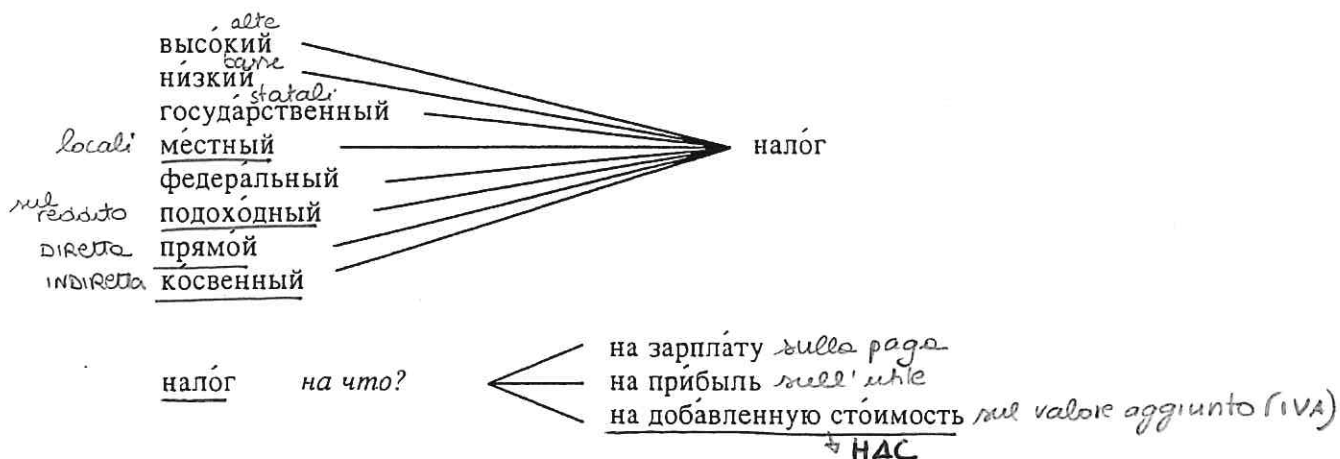
- ^{universali} - консультации по бухгалтерскому учёту и финансовой отчётности в соответствии с ^{universali} общепринятыми принципами бухгалтерского учёта, Международными стандартами бухгалтерского учёта и законодательством;
- аудиторские процедуры в соответствии как с местными, так и с международными требованиями финансовой отчётности;
 - экономический анализ.

КАКИЕ БЫВАЮТ НАЛОГИ

Come sono le leggi.

Задание 26.

А. Запомните словосочетания, характеризующие налоги.



Б. Скажите, какие налоги платит Ваша фирма.

В. Скажите, какие налоги платите лично Вы.

Задание 27. Зачеркните лишнее слово.

- | | |
|--|-------|
| 1) федеральный
местный
низкий | налог |
| 2) косвенный
прямой
высокий | налог |
| 3) подоходный
государственный
транспортный | налог |

Задание 28.

А. Запомните словосочетания.

- | | |
|--|--------|
| 1) брать
платить | налоги |
| 2) <i>aumentare</i>
повышать
снижать
<i>diminuire</i> | налоги |

Б. Скажите, какие налоги берут

- федеральные власти,
- местные власти.

В. Как Вы думаете, что значат слова и словосочетания налогоплательщик, налогообложение, налоговое законодательство, налоговая политика.

tassazione

legislazione fiscale

politica fiscale

colui che paga le tasse

Задание 29.

× А. Переведите на русский язык.

налоги, пос. налоги, местные налоги, прямой ..., косвенный налог,

налог на прибыль

Taxes, state taxes, local taxes, direct tax, indirect tax, income tax, capital gains tax, to pay taxes, to collect taxes, to lower tax rates, reduction of a tax, taxpayer.

платить налоги

налогоплательщик

Б. Переведите на английский язык.

Налоги — это обязательные платежи, которые государство берёт в государственный и местный бюджеты. Прямые налоги — это налог на прибыль, подоходный налог (платят и с заработной платы, и с прибыли), налог на землю, налог на имущество и т.п. Косвенные налоги — это налог с оборота, налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины и т.п.

В. Закройте учебник и переведите полученный английский текст на русский язык.

Г. Сравните свой русский текст с оригинальным.

Улыбнитесь!

Жена спрашивает у мужа — налогового инспектора: «Чем отличается прямой налог от косвенного налога?».

— Прямой налог — это те деньги, которые ты берёшь прямо из моего кармана, когда я сплю. А косвенный налог — это деньги, которые экономим на нашем питании, чтобы купить себе новое платье.

ПОРАБОТАЕМ НАД ПРОИЗНОШЕНИЕМ, ЛЕКСИКОЙ, ГРАММАТИКОЙ

Задание 30. Читайте вслух.

- 1) канадский доллар
шведская крона
датская крона
городской бюджет
детские товары

- 2) Убытки превышают четыреста тысяч.
Убытки фирмы превышают четыреста тысяч марок.

3) Прибыль фирмы - 100 миллионов франков.

Прибыль фирмы - 100 миллионов французских франков.

Прибыль фирмы составляет 100 миллионов французских франков.

Чистая прибыль фирмы составляет 100 миллионов французских франков.

На 1 января нынешнего года чистая прибыль фирмы составляет 100 миллионов французских франков.

По состоянию на 1 января нынешнего года чистая прибыль фирмы составляет 100 миллионов французских франков.

Задание 31. Объясните значение слов и словосочетаний.

Товарооборот, налогоплательщик, высокодоходное предприятие, низкоприбыльная продукция.

Задание 32. Составьте словосочетания с прилагательными:

высокий - высокий процент, ...

низкий -

точный - точный результат, ...

приблизительный -

Задание 33. Назовите антонимичные словосочетания.

высокая зарплата -

высокий процент -

низкие доходы -

низкие налоги -

точная сумма -

точная дата -

приблизительное количество -

приблизительные показатели -

Задание 34. Продолжите списки словосочетаний, используя выделенные слова.

1) Годовой отчет, ...

2) Аудиторский контроль, ...

3) Объем экспорта, ...

4) Расходы на зарплату, ...

Задание 35. Дополните таблицу.

ТОЧНОЕ КОЛИЧЕСТВО

1) сто тысяч

сто миллионов

девятьсот миллиардов

2) двести тысяч

триста миллионов

четыреста миллиардов

3) пятьсот миллионов

семьсот тысяч

восемьсот миллиардов

ПРИБЛИЗИТЕЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО

около ста тысяч

более ...

не менее ...

свыше двухсот тысяч

около ...

менее ...

более пятисот миллионов

свыше ...

около ...

Задание 36. Вспомните падежные формы.

ЧТО?

предприя́тие
объедине́ние
компания́
корпора́ция
продукция́
 совме́стное предприя́тие
научно-производственное объедине́ние
американская компания́
известная южнокорейская корпора́ция
выпуска́емая продукция́
международная организа́ция

ЧЕГО?

доходы́ (че́го?) предприя́тия
расхо́ды ...
дире́ктор ...
капита́л ...
э́кспорт ...
товарообо́рот ...
филиа́л ...
представи́тельство ...
прибы́ли ...
объём ...
о́фис...

РАЗДЕЛ II.
INDICI FINANZIARI DELL'ATTIVITÀ AZIENDALE
ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ.

Задание 1.

А. Прочитайте фрагмент журнальной статьи (постарайтесь не пользоваться словарём). Скажите, о чём говорится в этой статье.

CONTINENTE
"КОЛУМБ" ОТКРЫВАЕТ НОВЫЙ МАТЕРИК"

Я хочу познакомить вас с господином Майклом Финком. Он генеральный директор российско-американской фирмы с романтическим названием "Колумб". Название фирмы возникло не случайно. Как сказал господин Финк, "наша цель - открыть для Запада новый материк российского рынка". Дело в том, что "Колумб" - это экспозиционно-посредническая фирма. Она является надёжным партнёром по организации выставок и рекламы в России и за рубежом. "Ведь мы так мало знаем друг друга!" - считает господин Финк.

Фирма создана не так давно. Она была зарегистрирована в 1992 году. "Мы открыли свой офис в Москве 11 октября, я хорошо помню этот день", - вспоминает мой собеседник. Да, прошло всего несколько лет, но за это время, благодаря "Колумбу", уже многие российские, иностранные, а также совместные предприятия и фирмы нашли деловых партнёров по производству и сбыту продукции.

Fondatori Учредители "Колумба" - американское акционерное общество "Экспо" и российское торгово-посредническое объединение "Сервис". *Società* Уставной фонд совместного предприятия - 10 млн. долларов. *Deposito* Вклад в уставной фонд с американской стороны - 49%.

ampliamento "Колумб" имеет представительства, филиалы, постоянно действующие выставки в 8 странах, - рассказывает господин Финк. - Конечно, мы надеемся на расширение сферы нашей деятельности. *ESSENZIALMENTE* Число постоянных сотрудников фирмы в Москве - более 20 человек. В основном это менеджеры, дизайнеры, переводчики, юристы, технический персонал. Около 100 человек работают в фирме по контракту".

attività Я прошу господина Финка подробнее рассказать нашим читателям (среди них немало деловых людей, руководителей предприятий) о направлениях деятельности "Колумба". *di breve durata* "Фирма, - говорит генеральный директор, - не только проводит краткосрочные и постоянно действующие выставки. Мы выполняем также функции коммерческих агентов по реализации продукции, организуем продажу товаров по образцам. Мы представляем коммерческие интересы ряда американских фирм в Москве и Петербурге, обеспечивая как презентацию продукции, так и организацию переговоров. Кроме того, мы оказываем услуги в области малой полиграфии". И господин Финк показывает мне продукцию фирмы: яркие рекламные проспекты, красочные буклеты, разнообразные этикетки. *luminoso*

Я задаю господину Финку последний, может быть, несколько нескромный вопрос: "Какова прибыль "Колумба"? Насколько оправдывают доходы фирмы напряжённый труд её сотрудников?" *intenso* Мой собеседник с улыбкой отвечает: "Кто без усталости работает, тот без хлеба не бывает! Кажется, так говорят у русских? А если серьёзно, то мы, действительно, удовлетворены тем, как идут дела. Что же касается конкретных цифр, то это наша коммерческая тайна. Ведь у вас есть пословица: "Слово - серебро, а молчание - золото". "Вы прекрасно владеете русским языком!" - говорю я. "У меня были прекрасные учителя, - отвечает он, - а сейчас много русских друзей, и я всегда очень интересовался русскими пословицами и поговорками. Ведь в них - душа народа". *indiscreto*

Я прощаюсь, благодарю за встречу. Господин Финк приглашает меня посетить выставку "Мебель - 97", организованную "Колумбом". Мы обмениваемся визитными карточками.

Б. Скажите, почему журналист назвал свою статью "Колумб" открывает новый материк".

В. Ответьте на вопросы.

1. Кто такой г-н Майкл Финк? 2. Почему фирма называется "Колумб"? 3. Кто является учредителем фирмы? 4. Люди каких профессий являются постоянными сотрудниками фирмы?

Задание 2. Найдите фрагменты текста, где говорится о направлениях деятельности "Колумба". Скажите, чем занимается фирма.

Задание 3. За 20 секунд! Найдите в тексте ответ на каждый из вопросов.

1. Когда была зарегистрирована фирма "Колумб"? 2. Каков уставной фонд фирмы? 3. Каков вклад в уставной фонд с американской стороны? 4. В скольких странах имеются филиалы "Колумба"? 5. Какова численность постоянных сотрудников фирмы в Москве? 6. Сколько человек работает в фирме по контракту?

Задание 4.

А. Ещё раз вернитесь к тексту "Колумб" открывает новый материк" (задание 1). Представьте себя в роли генерального директора фирмы. С помощью информации из текста охарактеризуйте

- уставной фонд "Колумба";
- вклад в уставной фонд с российской и с американской стороны;
- численность постоянных сотрудников фирмы;
- число специалистов, работающих по контракту.

Б. Скажите,

- как ответил г-н Финк на вопросы о доходах фирмы;
- как вы поняли смысл русских пословиц "Кто без устал работает, тот без хлеба не бывает" и "Слово - серебро, молчание - золото".

В. Прочитайте несколько русских пословиц. Какие из них можно употребить, при обсуждении (в неформальной обстановке!) проблем, связанных с отношением к работе, доходами, прибылью? Какую пословицу можно использовать, желая сохранить коммерческую тайну? Какие пословицы говорят об отношении русских к деньгам? Со всеми ли пословицами Вы согласны? Есть ли в вашем языке подобные пословицы?

1. Кто рано встаёт, у того копейка растёт. 2. Спать долго - жить с долгом. 3. Копейка рубль бережёт. 4. Деньги любят счёт. 5. Слово - серебро, молчание - золото. 6. Не имей сто рублей, а имей сто друзей. 7. Дружба - дружбой, а деньги врозь. 8. Не в деньгах счастье.

✕ Задание 5.

А. Читаем быстро! Просмотрите в быстром темпе ряд информационных сообщений о различных фирмах. Выделите те сообщения, которые могут вызвать у вас профессиональный интерес.

1. Фирма "Хьюлетт Паккард" (США) создана в 1939 году ^{Principale} Основная сфера деятельности - производство электронной и медицинской техники. Годовой оборот - 13 миллиардов долларов. Имеет представительства, филиалы и магазины более чем в 70 странах мира.

2. Корпорация "Вольво" входит в состав "Вольво Групп" - крупнейшей шведской компании, занимающейся производством легковых и грузовых автомобилей, автобусов, двигателей для судов и самолётов, деталей автотехники. Годовой оборот "Вольво Групп" - 75 миллиардов шведских крон (более 12,5 миллиарда долларов). Численность сотрудников - 75 тысяч человек. 80% продукции экспортируется.

Корпорация "Вольво" занимается торговлей грузовыми автомобилями на рынках России, Восточной Европы, Африки, Азии и Ближнего Востока. Оборот - 4 миллиарда шведских крон (около 600 миллионов долларов). Телекс в Москве 411436.

3. Фирма "Дирос" является агентом фирмы "Интерконгресс", занимается торгово-посреднической деятельностью, а также организацией выставок и семинаров. Представляет интересы фирмы "Амина" (производство обуви), "Сканбетон" (производство строительных материалов) и др. Годовая сумма продаж - 10 миллионов крон (около 1,7 миллиона долларов). Факс в Москве: 2428967.

4. ^{Fondo sociale} Торгово-посредническая фирма "Интеркомпьютер" ^{privata} создана в 1986 году. Уставной фонд - 2 миллиона долларов. ^{fatturato} Оборот - 16 миллионов долларов в год. Поставляет компьютерные системы, дискеты, процессоры, принтеры, детали компьютеров.

5. Частная ^{privata} швейная фирма "Рентекс" (Польша) занимается изготовлением мужской, женской и молодежной верхней одежды. Производит 100 тысяч изделий ^{articoli} в год. Численность работников - 300 человек. Около 50% продукции экспортируется в страны Западной Европы.

6. Фирма "Рейтер Холдингз" основана в 1851 году. Специализируется на международной информационной деятельности. Годовой оборот 2,16 млрд. долларов. Чистая прибыль составляет 331 миллион долларов. Количество сотрудников - более 1200 в 110 бюро по всему миру.

7. Корпорация "Ай-Би-Эм" основана в 1914 году. Специализируется на производстве и продаже компьютеров всех основных классов, пишущих машинок и копировальной техники. Оборот в 1989 году составил 62 710 миллионов долларов. Чистый доход - 3 758 миллионов долларов. Во всём мире на корпорацию работают 383 тысяч сотрудников.

Офис корпорации был открыт в Москве в 1972 году. Телефон: 205-50-97.

Б. Прочитайте заинтересовавшие Вас информационные сообщения ещё раз внимательно.

В. Передайте устно содержание отмеченных вами текстов, скажите, чем Вас привлекла эта информация.

Задание 6. Руководитель Вашей фирмы планирует издать рекламный проспект о её деятельности на русском языке. Вам поручено подготовить ту часть текста, где должна быть отражена следующая информация о фирме:

1) статус фирмы, 2) дата и место её основания, 3) ^{fondatori} учредители фирмы, 4) уставной фонд (вклад в уставной фонд с российской и американской стороны), годовой оборот, прибыль фирмы, 5) направление её деятельности, 6) начало работы на российском рынке, 7) каналы связи.

Выполните поручение руководителя фирмы.

Задание 7.

А. Прочитайте текст, кратко запишите информацию, актуальную для финансовой характеристики деятельности фирмы.

КОРПОРАЦИЯ "ДЖЕНЕРАЛ МОТОРС" ПОЛУЧИЛА РЕКОРДНУЮ ПРИБЫЛЬ

1995 год стал для корпорации "Дженерал моторс" рекордным по главному финансовому показателю: ее консолидированный чистый доход составил 6,9 млрд. долларов США. Показатель 1994 года - 4,9 млрд. долларов. Доход вырос на 2 млрд., ^{anche se} хотя в 1995 году в мировой автомобильной индустрии наблюдался некоторый спад. ^{calo}

Особенно большие прибыли были получены на североамериканском рынке: на нем по сравнению с 1994 годом чистый доход компании увеличился с 677 млн. долларов до 2,4 млрд. долларов. ^{in confronto a} По мнению президента и главного исполнительного директора "Дженерал моторс" Джона Ф.Смита-младшего, ^{essendo il colpe del problema e...} основными факторами ^{principali} успеха стали, во-первых, "значительное повышение эффективности производственных мощностей" и, во-вторых, "самый высокий за всю историю корпорации ^{della produzione} качественный уровень выпускаемой продукции". Экспертные оценки показывают, что по рейтингу популярности у американских и канадских потребителей "Дженерал моторс" сегодня значительно опережает своих конкурентов. ^{parere}

"Дженерал моторс" вот уже более 60 лет является крупнейшим в мире производителем автомобилей. Он контролирует на американском авторынке 32,4 % объема продаж. ^{volume di vendite}

Доходы от поставок машин "Дженерал моторс" в другие страны выросли за год на 60 млн. долларов. Важнейшим позитивным фактором для "Дженерал моторс" на международных рынках стало благоприятное ^{tassazione} подоходное налогообложение в большинстве стран Европы и Латинской Америки. Среди негативных факторов — ^{pendute} потери на ухудшении обменных курсов для американского доллара, а также ^{come risultato} рост стоимости материалов и рабочей силы в Латинской Америке. ^{crescita}

По итогам 1995 года, премиальные выплаты по доходам с прибылей получили 352 тысячи американских рабочих и служащих "Дженерал моторс". Общая сумма этих выплат составила 250 млн. долларов (в 1994 году - 185 млн. долларов).

Б. Используя свои записи, закончите предложения.

1. В 1995 году консолидированный чистый доход корпорации "Дженерал моторс" составил ...
2. По сравнению с 1994 годом, чистый доход увеличился на ... (с... до...).
3. Особенно большие прибыли были получены на североамериканском рынке: по сравнению с 1994 годом, ...
4. На американском авторынке "Дженерал моторс" контролирует ...
5. Доходы от поставок машин в другие страны выросли ...
6. По итогам 1995 года 352 тысячи сотрудников "Дженерал моторс" получили...
7. Общая сумма этих выплат составила ...

Б. Вы - представитель компании "Дженерал моторс" по связям с общественностью. Ответьте на вопросы журналистов.

1. Как закончился в финансовом отношении 1995 год для "Дженерал моторс"? 2. Каково положение "Дженерал моторс" на американском авторынке? 3. Каковы доходы от поставок машин "Дженерал моторс" в другие страны? 4. Какие позитивные и негативные факторы влияли на результаты деятельности корпорации на международных рынках?

Задание 8. Скажите, располагаете ли Вы сведениями о результатах финансовой деятельности фирмы, в которой Вы работаете, за прошедший год. Как Вы их оцениваете?

VERIFICA dei Resoconti finanziari della DITTA
ПРОВЕРКА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ФИРМЫ

Задание 9.

А. Прочитайте текст и скажите, что нового вы узнали об истории аудита.

АУДИТ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ
Аудит - это ^{autonomo aspetto} независимый вид финансового контроля. ^{scopo principale} Основная цель деятельности аудиторских фирм - проводить экономическую экспертизу финансовой или финансово-хозяйственной деятельности банков, коммерческих фирм и предприятий. После ^{realizzazione} проведения всех аудиторских процедур независимые аудиторы дают своё заключение о ^{attendibilità} достоверности проверенной экономической информации.

Профессия "аудитор" появилась в середине прошлого века. Когда английские инвесторы направились в Северную Америку, вместе с ними поехали и независимые аудиторы для ^{DIFESA} защиты интересов крупных английских кредиторов.

В США аудиторская ^{servizio} служба получила ^{sviluppo} быстрое развитие. В 1887 году была образована американская ассоциация аудиторов. А в 1896 году в штате Нью-Йорк был принят закон, регулирующий аудиторскую деятельность.

С начала этого века в США постепенно формируется система стандартизации процедур аудита. В 1948 г. Американский институт бухгалтеров утвердил "Общепринятые стандарты аудита".

Использование компьютеров и разработка информационных технологий для бухгалтерского учёта потребовали ^{realizzazione} проведения нового вида аудита. Это аудит автоматизированных систем, который осуществляется для контроля систем электронной обработки бухгалтерских данных.

Развитие аудиторского дела привело к созданию крупнейших транснациональных аудиторских фирм, которые имеют свои филиалы и представительства во многих странах мира. Так, представительства фирмы "Эрнст энд Янг" работают в 179 странах, "Артур Андерсен" и "Прайс Уотерхауз" - более чем в 100 странах. В последние годы представительства этих фирм были открыты и в России. Их клиентами являются в основном западные фирмы и крупные, преуспевающие на внутреннем и мировом рынках, российские компании и предприятия.

Слово "аудит" для России не новое. Оно появилось ещё в XVIII веке. Первые аудиторы занимались делами, связанными с ^{aspetti della politica} имущественными спорами в армии. Однако серьёзного развития в России аудиторское дело не получило, хотя в разные годы предпринимались попытки создания системы образования аудиторов и сдачи ими специальных экзаменов.

anche se

Сегодня в России ^{существует} уже много аудиторских фирм. Создаётся система независимого аудиторского контроля, решаются вопросы подготовки ^{квалификации} квалифицированных специалистов-аудиторов и лицензирование их деятельности. В России принят "Закон об аудиторской деятельности", который регламентирует обязанности, права и ответственность аудиторов.

Б. Выберите варианты ответов, которые наиболее полно и точно отражают содержание прочитанного текста.

- | | | |
|--|--|--|
| 1. В начале XX века в США | | А. создаются транснациональные аудиторские фирмы.
Б. для аудита используются компьютеры.
В. начинает формироваться система стандартизации процедур аудита. |
| 2. Развитие аудиторского дела привело к | | А. созданию института бухгалтеров США.
Б. появлению крупнейших транснациональных аудиторских фирм.
В. появлению систем электронной обработки данных. |
| 3. Клиентами представительств транснациональных аудиторских фирм в России являются | | А. западные и крупные российские фирмы.
Б. российские предприятия.
В. западные предприятия. |

Задание 10.

А. Выпишите из текста (см. задание 9 А) все словосочетания со словами *аудит, аудиторский, аудитор* и переведите их на английский язык.

Б. Используя выписанные Вами словосочетания, расскажите

- что такое аудит;
- для чего нужны аудиторские фирмы.

Задание 11. Составьте пять наиболее важных, на ваш взгляд, вопросов по тексту "Аудит" и задайте их коллегам по группе.

Задание 12. Вы — бухгалтер фирмы. Вам нужно рассказать стажёру фирмы об аудите.

А. Составьте письменный план вашей беседы.

Б. Используя план, расскажите стажёру об аудите.

Задание 13.

А. Прочитайте текст. Скажите, что Вы узнали о фирме "Прайс Уотерхаус".

"ПРАЙС УОТЕРХАУС" В РОССИИ

Фирма "Прайс Уотерхаус" предоставляет услуги по аудиту, налогообложению и юридическим вопросам. Она предлагает консультации в области финансовой и хозяйственной деятельности крупнейшим и самым процветающим компаниям и банкам во всём мире. Она имеет 525 офисов в 117 странах, поэтому хорошо подготовлена к работе с часто меняющимися требованиями в области

международного налогообложения. "Прайс Уотерхаус" успешно даёт консультации по организации международного бизнеса не только в конкретной стране, но и по всему миру.

В настоящее время "Прайс Уотерхаус" активно расширяет свою деятельность на российском рынке. Она открыла представительства и офисы в Москве, Санкт-Петербурге, Тольятти, Владивостоке и на острове Сахалин. Сотрудники "Прайс Уотерхаус" прекрасно знают западную систему бухгалтерского учёта и практику ведения бизнеса, а также специфику российского рынка. Это позволяет им предоставлять услуги по аудиту более чем 200 российским и иностранным компаниями по международным стандартам с учётом российских условий и требований.

Высококвалифицированные специалисты "Прайс Уотерхаус" консультируют клиентов по сложным вопросам российского бухгалтерского учёта, по проблемам международного и российского налогообложения. Клиентами "Прайс Уотерхаус" в России являются такие крупнейшие компании и банки, как "Ай-Би-Эм", "Пепси", "Сони", "Проктер энд Гэмбл", "Дженерал Электрик", "Кодак", "Оксидентал Петролеум", "Томскнефть", "Газпром", РАО ЕЭС, "Аэрофлот", "Автоваз", "Сбербанк" и др.

Б. Ответьте на вопросы.

1. Благодаря чему сотрудники "Прайс Уотерхаус" хорошо ориентируются в часто меняющихся требованиях международного налогообложения? 2. Что помогает им хорошо разбираться в сложных вопросах российского налогообложения, в специфике российского бухгалтерского учёта? 3. Почему клиентами "Прайс Уотерхаус" в России стали крупнейшие западные, российские и совместные компании?

Задание 14.

А. Познакомьтесь с информацией об основных услугах, которые предоставляет своим клиентам "Прайс Уотерхаус".

АУДИТОРСКИЕ И КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ УСЛУГИ ФИРМЫ "ПРАЙС УОТЕРХАУС" В РОССИИ.

- проведение аудита по международным стандартам,
- аудит в соответствии с российским законодательством,
- составление финансовой (бухгалтерской) отчётности по международным стандартам,
- консультации по международному налоговому законодательству,
- консультации по системе налогового законодательства в России и адаптации к российским условиям,
- консультации по местному налогообложению,
- консультации по НДС (налог на добавленную стоимость) и таможенным вопросам,
- справки о финансовом положении фирм для потенциальных инвесторов.

Б. Ваша фирма заинтересована в сотрудничестве с "Прайс Уотерхаус".

- 1) Договоритесь по телефону с сотрудником отдела аудиторских и консультационных услуг "Прайс Уотерхаус" в Москве о деловой встрече.
- 2) Обсудите с ним при личной встрече характер сотрудничества.

В. Сравните объём услуг, которые предлагают фирмы "Прайс Уотерхаус" и "Эрнст энд Янг" (урок 5, раздел 1, задание 28) на российском рынке.

Задание 15. Переведите на русский язык.

1. *Price Waterhouse Russia* provides specialized professional services in auditing, accounting, business consulting services, taxation, finance privatization and information technology.

The company is a leading multidisciplinary auditing and consulting firm.

2. Tax specialists from *Ernst & Young* advise clients in all areas of international tax law, including value-added taxes and international financing.

Foreign Tax Program allows international clients to seek consultation on difficult international tax issues. The Program currently operates in Amsterdam, Auckland, Chicago, Dallas, Frankfurt, London, Los Angeles, New York, Paris, Toronto, Tokyo, and Sydney, with the help of tax professionals from countries including Australia, Brazil, Canada, Denmark, France, Germany, Japan, Mexico, the Netherlands, New Zealand, Sweden, Switzerland, the United Kingdom, and the United States.

Ernst & Young's list of clients includes world-class banking and financial organizations. The *Ernst & Young* audits 5 of the top 25 largest European banks.

НЕМНОГО О НАЛОГАХ

Задание 16.

А. Прочитайте текст. Скажите, какой проблеме он посвящён?

НУЖНО МЕНЯТЬ НАЛОГОВУЮ ПОЛИТИКУ

Председатель Госкомитета РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства Вячеслав Прохоров считает, что российский малый бизнес нуждается в нормализации налогового законодательства. Оно должно быть упрощено. При этом необходимо предоставить налоговые льготы в первую очередь товаропроизводителям, чтобы стимулировать их деятельность.

Отечественный малый бизнес обеспечивает сегодня 15-20% налоговых поступлений в региональные бюджеты, в то время как в развитых странах этот показатель составляет 50-80%. Вместе с тем только в Москве в сфере малого предпринимательства занято около 1,8 миллиона человек, или почти 36% занятого населения столицы.

Мэр Москвы подписал Комплексную программу развития и поддержки малого предпринимательства на 1996-1997 годы. Реализация программы потребует более 1 триллиона рублей. Половина средств поступит из бюджета Москвы, а пятую часть составят налоговые поступления в местный бюджет от предпринимателей.

Почти 50% доходной части московского бюджета формируется из налоговых поступлений от небольших фирм, так что большую долю средств на выполнение программы дадут предприятия малого бизнеса.

Б. Ответьте на вопросы.

1. В чём, по мнению г-на Прохорова, прежде всего нуждается российский малый бизнес? 2. Какая группа предпринимателей должна получить налоговые льготы? 3. Какой процент населения Москвы занят сегодня в сфере малого бизнеса? 4. Какой документ подписал мэр Москвы? Каковы сроки реализации программы? 5. Какие финансовые средства потребуются для реализации программы? 6. Кто будет финансировать эту программу?

Давайте обсудим !

Задание 17.

А. Скажите, какова роль небольших фирм

- в формировании доходной части московского бюджета,
- в формировании региональных бюджетов в России,
- в Вашей стране.

Б. Примите участие в обсуждении следующих вопросов.

Как вы думаете, почему в России сегодня актуальна "Программа поддержки малого бизнеса"?

Считаете ли вы, что в других странах сегодня нужны особые (налоговые) меры государственной поддержки малого бизнеса? Почему?

Существует ли проблема малого бизнеса в США? Если да, то как она решается? Кто оказывает финансовую поддержку малым предприятиям? В чём заключается эта поддержка?

Задание 18.

А. Вам поручили выступить на рабочем совещании с информацией о финансовой деятельности Вашей фирмы за прошедший год. Составьте план своего сообщения, отразите в нём следующую информацию:

Годовой оборот фирмы, главный финансовый показатель деятельности фирмы, консолидированный чистый доход, главный источник прибылей, годовой объём продаж, ~~подходящее налогообложение в стране, доходы предыдущего года,~~ премиальные выплаты с прибылей, общая сумма выплат.

Б. Составьте письменный текст своего выступления.

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

**КАК НАПИСАТЬ ПИСЬМО-ЗАПРОС
О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ ФИРМЫ**

Задание 19. Прочитайте текст письма-запроса о финансовом положении фирмы-покупателя. Выделите в нём основные единицы информации.

Инкомбанк

Отдел валютных операций

26 июля 1997г.

Уважаемые господа!

Наша компания получила большой заказ от СП "Москва-96", которое является клиентом вашего банка.

Мы были бы очень признательны вам за предоставление нам информации о финансовом положении этой фирмы. Мы хотели бы узнать, насколько будет оправдан риск единовременной продажи совместному предприятию "Москва-96" наших товаров в кредит на сумму 80 000 долларов США.

Вы можете быть уверены, что предоставленную вами информацию мы будем рассматривать в качестве конфиденциального документа.

С уважением

вице-президент компании "Сигма Клининг"

Майкл Томпсон.

Текст письма-запроса о финансовом положении фирмы, как правило, содержит следующие единицы информации:

- обращение к адресату письма;
- сообщение причины направления письма-запроса;
- запрос информации о финансовом положении фирмы;
- гарантии соблюдения конфиденциальности;
- завершение письма.

Задание 20.

А. Познакомьтесь с различными способами выражения запроса информации о финансовом положении фирм.

Мы были бы Вам
{

 признательны
(очень)
благодарны

}
 за предоставление информации о финансовом состоянии фирмы.

Мы хотели бы Нам нужно Нам необходимо		получить информацию о финансовом положении фирмы навести справки о репутации компании. уточнить, каково положение дел в фирме.
---	--	--

Нам хотелось бы знать,
{

 можно ли рассматривать финансовое положение этой
 фирмы как надёжное.
 какова репутация этой фирмы.

}

Б. Выпишите предложения, которые Вы будете использовать, составляя текст письма-запроса.

Задание 21.

А. Познакомьтесь с моделями, используемыми при выражении гарантии соблюдения конфиденциальности.

Мы гарантируем
{

 полную / строгую конфиденциальность полученной от Вас информации.
 соблюдение нами полной / строгой конфиденциальности в отношении этого договора.
 сохранение Вашего ответа в полной конфиденциальности.

}

Заверяем Вас, Вы можете быть уверены, Гарантируем.		что мы сохраним Ваш ответ в полной конфиденциальности. что мы будем рассматривать эту информацию как конфиденциальную. что Ваше мнение будет рассматриваться нами в качестве конфиденциального документа.
--	--	---

Б. Выпишите модели, которые Вы будете использовать при составлении писем-запросов.

Задание 22.

А. Вы - представитель фирмы "Адидас" в Москве. Ваша фирма получила заказ на приобретение в кредит партии комплектов спортивной одежды на сумму 8 000 долларов США от спортивного клуба "Автомобилист", который имеет счет в "Автобанке". Составьте письмо-запрос о финансовом положении этого клуба.

Б. Вы директор строительной компании "Интербилдинг". Ваша компания ищет надежных российских партнеров для реализации совместного проекта по строительству в Подмоскovie крупного гостиничного комплекса. Свои услуги Вам предложили две строительные фирмы: "Московский строитель" (счета в Промстройбанке) и "Мостехстрой" (счета в Мосбизнесбанке). Продиктуйте своим референтам - остальным членам группы - тексты писем-запросов о финансовом состоянии этих фирм. Пусть Ваши референты запишут их и сравнят свои записи.

КАК НАПИСАТЬ ПИСЬМО-ОТВЕТ НА ЗАПРОС
О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ ФИРМЫ

Задание 23.

А. Прочитайте текст письма-ответа на запрос о финансовом состоянии фирмы-покупателя. Выделите в нем основные единицы информации.

Вице-президенту
компании "Сигма Клининг"

от Л.Н.Авдеевой,
начальника отдела
валютных операций «Инкомбанка».

Уважаемый господин Томпсон!

Отвечаем на Ваше письмо от 26 июля по поводу финансового положения совместного предприятия "Москва-96". Интересующая Вас фирма имеет солидную репутацию. Она является нашим клиентом на протяжении двух лет и всегда вовремя платит по счетам.

Сумма кредита, которую Вы планируете выделить этой фирме, предоставлялась ей неоднократно ранее и всегда в срок была оплачена.

Полагаем, что Ваша работа с СП "Москва-96" не будет рискованной. Мы рекомендуем Вам эту фирму как надежного партнера.

С уважением
начальник отдела валютных операций "Инкомбанка"
Л.Н.Авдеева

30.07.1997

Б. Скажите, можно ли назвать это письмо "рекомендательным"? Почему?
Рекомендательные письма, как правило, содержат следующие единицы информации:

- обращение к адресату письма,
- подтверждение получения письма-запроса,
- сообщение о репутации фирмы,
- сообщение о выполнении фирмой своих финансовых обязательств в предыдущие годы,
- рекомендации,
- завершение письма.

Это важно знать!

Русская традиция оформления деловых писем несколько отличается от американской. Так, дата может стоять не в начале, а в конце письма, рядом с подписью. Запомните: если дата записана с помощью цифр, то сначала будет стоять число, затем месяц, а не наоборот. Например, 04.12.96 - четвертое декабря 1996 г.

Должность и имя адресата (в дательном падеже) обычно пишут в верхнем правом углу. Ниже указывают, от кого послано письмо.

Текст самого письма начинается с обращения, после которого ставится восклицательный знак (например: *Дорогой Олег Николаевич! Уважаемый господин Смит!*) Фразы, которые завершают письмо (например: *Искренне Ваш / С уважением / С надеждой на успешное сотрудничество* и т.п.) пишутся слева и после них не ставится запятая.

Каждый абзац начинается с «красной строки», т.е. его первая строчка начинается немного правее, чем все остальные строки. Расстояния между абзацами такое же, как и между строчками внутри него.

Не забудьте, что при обращении к одному лицу местоимения *Вы, Ваш (Ваша, Ваше, Ваши)* пишутся с большой буквы.

Задание 24. Познакомьтесь с различными способами подтверждения получения письма-запроса, с которого обычно начинается письмо-ответ.

Отвечаем на Ваше письмо от 3 мая.

Подтверждаем получение Вашего письма от 28 июня.

В ответ на Ваше письмо от 20 марта сообщаем, что...

В ответ на Ваш запрос от 31 января о положении фирмы "Х" извещаем Вас, что ...

Задание 25.

А. Познакомьтесь с моделями, используемыми при сообщении о репутации фирмы.

Фирма "ЭКО" - это фирма с солидной репутацией.

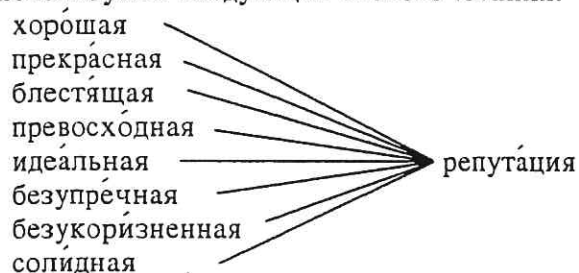
Фирма "ЭКО" имеет прекрасную репутацию.

Фирма "ЭКО" имеет репутацию (в высшей степени) надежного партнера.

Фирма "ЭКО" известна (среди специалистов) как фирма с безупречной репутацией.

У фирмы "ЭКО" очень хорошая репутация в нашей стране и за рубежом.

Б. Сообщите своему собеседнику о репутации Ваших фирм-партнёров. Используйте следующие словосочетания:



Задание 26. Познакомьтесь с моделями, используемыми при сообщении о выполнении фирмой финансовых обязательств.

- 1) Фирма всегда платит  по счетам.
по своим обязательствам.
- 2) Фирма всегда оплачивает вовремя (в срок) свой счёт.

Задание 27. Познакомьтесь с моделями, используемыми при рекомендации фирмы.

Мы	с уверенностью с готовностью с удовольствием	рекомендуем Вам фирму "ЭКО" как хорошего партнёра.
Мы	можем готовы рады	рекомендовать Вам фирму "ЭКО" для совместной работы.

Задание 28. Составьте рекомендательные письма, отправленные Промстройбанком и Мосбизнесбанком в адрес компании "Интербилдинг" (см. задание 26 Б).

РАЗДЕЛ III.

Задание 1. Прослушайте диалог.

Директор российско-американского СП "Неон роуз" Хиллари Миллз звонит в фирму "Финансист". На телефонный звонок отвечает менеджер офиса фирмы "Финансист" Михаил Степанов.

Степанов. "Финансист". Добрый день.

Миллз. Здравствуйте. Вас беспокоит директор СП "Неон роуз" Хиллари Миллз.

Степанов. Очень приятно, госпожа Миллз. Я менеджер офиса Михайл Степанов.

Миллз. Очень приятно. Скажите, пожалуйста, с кем я могу поговорить по вопросу аудиторской проверки нашей фирмы?

Степанов. Аудитом на совместных предприятиях у нас занимается отдел, которым руководит Петров Иван Дмитриевич.

Миллз. А как мне с ним связаться?

Степанов. Его телефон — двести сорок девять — шестнадцать — восемнадцать. Но сейчас его нет на месте. Он на переговорах.

Миллз. А когда он будет?

Степанов. Завтра утром. Но я могу передать ему, что Вы звонили, и он позвонит Вам. Можно записать номер Вашего телефона?

Миллз. Да, пожалуйста. Сто двадцать один — четырнадцать — сорок три.

Степанов. Так, записал. Не беспокойтесь, госпожа Миллз, я передам ему всю информацию.

Миллз. Спасибо. Вы очень любезны. Я буду ждать звонка господина Петрова. Всего доброго.

Степанов. Пожалуйста. До свидания.

КАК СКАЗАТЬ, ЧТО ЧЕЛОВЕК, С КОТОРЫМ ХОТЯТ ПОГОВОРИТЬ ПО ТЕЛЕФОНУ, ОТСУТСТВУЕТ

Извините, (но) его (её) сейчас нет (на месте).

Он (она)		на переговорах
		на выставке
		на семинаре
		на собрании
		в командировке
У него		в отпуске
		переговоры
		собрание
		отпуск

Он уехал

на перегово́ры
на выставку
на семина́р
на собра́ние
в командиро́вку
в о́тпуск

Зада́ние 2. Восстано́вите микродиало́ги по ре́пликам.

1. — Фирма "О́мнис". До́брый день.

— ...

— К сожа́лению, госпо́дина Па́влова сейча́с нет. Он на вы́ставке.

— ...

— Я ду́маю, он вернётся по́сле трёх часо́в.

— ...

— Не́ за что. Все́го до́брого.

— ...

2. — ...

— Здра́вствуйте. Мо́жно попроси́ть Любо́вь Па́вловну?

— ...

— А ко́гда она́ бу́дет на ме́сте?

— ...

— Спа́сибо. До свида́ния.

3. — Фирма "Финанси́ст". Здра́вствуйте.

— ...

— Извини́те, но его́ нет. Он в о́тпуске.

— ...

— Ше́стна́дцатого́ а́вгуста.

— ...

— Пожа́луйста. Все́го хоро́шего.

4. — ...

— До́брый день. С Ва́ми гово́рят из фи́рмы "Де́льта". Вы не могли́ бы попроси́ть к телефо́ну госпо́жу Терехову́?

— ...

— А ко́гда зако́нчится собра́ние?

— ...

— Спа́сибо. Я позвоню́ по́сле трёх.

— ...

5. — АО "Карги́лл". До́брый день.

— ...

— Извини́те. Но он в командиро́вке. Прости́те, а кто его спра́шивает?

— ...

— О́чень приятно. Дми́трий Вале́риевич как раз проси́л переда́ть Вам, что е́сли у Вас срóчный вопро́с, Вы мо́жете позвони́ть ему́ в Ло́ндон.

— ...

— Да, ко́нечно, за́писывайте. Триста́ о́дин — семна́дцать — два́дцать че́тыре.

— ...

— Не́ за что. Все́го до́брого.

Задание 3. Составьте диалог, который может состояться в следующей ситуации: Вы — директор российско-американского СП “Интерпроект” — звоните в фирму “Аудит-93” по вопросу проведения аудиторской проверки на Вашей фирме. Вам отвечает секретарь-референт фирмы “Аудит-93” и даёт Вам номер телефона старшего аудитора Михайлова Ивана Семёновича, который в момент Вашего телефонного разговора находится на выставке.

Задание 4. Прослушайте диалог и скажите, по какому вопросу г-н Петров звонил в фирму “Финансист”.

Начальник отдела фирмы “Финансист” Петров Иван Дмитриевич звонит в СП “Неон роуз”.

Женский голос. “Неон роуз”. Добрый день.

Петров. Здравствуйте. Вас беспокоят из фирмы “Финансист”. Можно попросить госпожу Миллз?

Женский голос. Извините. Но сейчас госпожа Миллз на совещании. Что ей передать?

Петров. Передайте, пожалуйста, что звонил Петров из фирмы “Финансист” по вопросу аудиторской проверки. И если ей не трудно, пусть она мне позвонит, когда освободится.

Женский голос. Хорошо, господин Петров. Я обязательно передам.

Петров. Спасибо. До свидания.

Женский голос. Всего доброго.

КАК ПЕРЕДАТЬ КАКУЮ-ЛИБО ИНФОРМАЦИЮ ПО ТЕЛЕФОНУ

— Что ей передать?

— Передайте, пожалуйста, что звонил Петров из фирмы “Финансист”.

— Что ей (ему) передать?

— Передайте, пожалуйста, что переговоры завтра не состоятся.

Задание 6. Составьте диалоги, которые состоятся в следующей ситуации: Вы звоните на фирму, но человек, которому Вы хотите сообщить определённую информацию, отсутствует. Вы передаёте для него эту информацию.

Образец: — “Тверь”. Добрый день.

— Здравствуйте, можно попросить главного менеджера?

— Извините. Он на переговорах. Что ему передать?

— Передайте, пожалуйста, что звонил Михайлов из “Инкомбанка” и что наша встреча переносится на среду.

— Хорошо. Я всё передам.

Фирма, в которую Вы звоните.	Человек, которому Вы звоните и передаёте информацию.	Информация.
1. АО "Тверь"	Главный инженер	Вы хотите взять у него техническую документацию на новое оборудование.
2. СП "Маркет"	Олег Николаевич Авдеев	Вы хотите перенести переговоры на другой день.
3. МП "Ока"	Коммерческий директор	Вам нужно, чтобы он срочно прислал Вам по факсу текст контракта.
4. ГП "Мосторг"	Лидия Петровна Белова	Вы хотите с ней встретиться по вопросу цен на новые товары.
5. НПО "Квант"	Семёнов Сергей Александрович	Вы хотите обсудить с ним программу совместного семинара.

Задание 7. Прочитайте модели, приведённые ниже. Выпишите модели, которые Вам незнакомы.

КАК СПРОСИТЬ У СОБЕСЕДНИКА О ЕГО СОГЛАСИИ / ВОЗМОЖНОСТИ ПРИНЯТЬ ВАС

Если	можно, это возможно, это удобно для Вас,	(то) я приеду послезавтра.
Если Вас это	устроит, устраивает,	(то) я могу приехать к Вам завтра.
Если Вы	позволите, разрешите, не возражаете, не против,	(то) я мог бы приехать в четверг.

Задание 8. Восстановите пропущенные части предложений, используя приведённые выше модели.

1. . . . , я хотел бы встретиться с Вами в среду. 2. . . . , я мог бы приехать к Вам через неделю. 3. . . . , мы могли бы встретиться с Вами в четверг утром. 4. . . . , я приеду к Вам в понедельник после обеда. 5. . . . , я могу приехать к Вам дня через два. 6. . . . , я мог бы прийти к Вам для более конкретного разговора.

Задание 9. Восстановите микродиалоги по репликам.

1.— ...

— Мне это очень удобно, так что жду Вас завтра в десять утра.

2. — ...

— Конечно - конечно, приезжайте, пожалуйста. После четырнадцати я буду у себя.

3. — ...

— Меня вполне устраивает это время, и я с удовольствием приму вашу делегацию.

4. — ...

— Хорошо. Я согласен принять Вас завтра вместе с Вашим коммерческим директором.

5. — ...

— К сожалению, в это время у меня будет заранее запланированная встреча. Она закончится примерно в три часа. Позвоните мне в это время, хорошо?

Задание 10. Вы звоните в организацию и просите пригласить к телефону нужного Вам человека. Какие диалоги могут состояться между Вами и Вашим собеседником, если Вам необходимо спросить его о возможности принять Вас.

Собеседник	Реакция собеседника
Заведующий юридическим отделом банка "Столичный"	Время, предлагаемое Вами для встречи, его не устраивает. Он может принять Вас во второй половине следующего дня.
Консультант Центральной налоговой инспекции	Предлагает принять Вас в среду или четверг в первой половине дня.
Начальник отдела валютных операций банка	Согласен принять Вас в удобное для Вас время.
Кассир операционного зала	Может принять Вас в любой рабочий день с 9.00
Главный бухгалтер фирмы	В ближайшие три дня встретиться с Вами не может, т.к. уезжает в командировку.

Задание 11. Прочитайте модели, приведённые ниже. Выпишите модели, которые Вам незнакомы.

КАК СКАЗАТЬ СОБЕСЕДНИКУ (ОБЪЯСНИВ ПРИЧИНУ), ЧТО ВАС НЕ УСТРАИВАЕТ ВРЕМЯ, НА КОТОРОЕ ОН НАЗНАЧАЕТ ВСТРЕЧУ

Извините, пожалуйста, (но)	я не смогу встретиться с Вами в этот день. меня не устраивает это время. меня (как раз) в эти дни не будет в Москве.
Извините, (но) (как раз) в это время я	(буду) очень занят. должен быть в посольстве.
Извините, (но) у меня (как раз) на этот час	назначены переговоры. назначена встреча с партнёром.

Задание 12. Восстановите реплики микродиалогов. Объясните, почему Вас не устраивает назначенное Вашим собеседником время встречи.

1. — Вы можете приехать к нам в офис в пятницу утром?
— ...
2. — Вам удобно будет встретиться со мной в понедельник во второй половине дня?
— ...
3. — Я могу планировать встречу с Вами на десять утра в четверг?
— ...
4. — Я могу принять Вас завтра в двенадцать.
— ...
5. — Мы могли бы встретиться в среду в первой половине дня.
— ...

Обратите внимание на то, что при указании причины используются следующие предлоги, союзы и союзные слова:

в устной и письменной речи: *из-за, так как, потому что, поскольку, из-за того что;*

в официальной письменной речи: *ввиду того что, вследствие того что, в связи с тем что.*

Извините, но я не смогу с Вами встретиться в это время,	так как потому что поскольку	завтра я уезжаю в командировку.
---	------------------------------------	---------------------------------

Ввиду того, что Вследствие того, что В связи с тем, что (типично для деловой речи)	в предлагаемое Вами для нашей встречи время у нас уже назначены переговоры, с сожалением сообщаем Вам, что не сможем в этот день посетить Вашу фирму.
---	---

Для выражения следственного значения используются союзы *поэтому, так что*:

Завтра я работаю на
выставке,

поэтому

так что

встретиться с Вами не смогу.

Задание 13. Объясните своему собеседнику причину, по которой встреча в предлагаемое им время для Вас невозможна.

Образец: Извините, но я никак не могу встретиться с Вами в это время, потому что у меня назначена важная встреча.

1. Ваши партнёры прислали Вам приглашение на открытие выставки, у Вас на это же время назначены важные переговоры.

2. Налоговый инспектор хочет встретиться с Вами в четверг утром, а Вы в среду уезжаете в командировку на три дня.

3. Ваши коллеги просят Вас выступить в начале сентября на семинаре "Иностранные инвестиции в России: проблемы и перспективы", но у Вас на это время намечен отпуск.

4. Вы получили приглашение на юбилейный вечер от банка, акционером которого являетесь, но Вас в это время не будет в Москве.

5. Аудиторская фирма может провести проверку Вашей организации через два дня, но у Вас к этому времени не будет готова вся документация.

Задание 14. Назовите причины, по которым Вас чаще всего не устраивает назначаемое Вашим собеседником время деловой встречи. Что Вы обычно говорите в подобных ситуациях?

Задание 15. Составьте диалог - разговор по телефону, который может состояться в следующей ситуации: господин Петров, начальник отдела аудита фирмы "Финансист", звонит госпоже Миллз, директору российско-американского СП "Неон роуз", чтобы договориться о встрече в офисе СП "Неон роуз". Используйте модели, данные в заданиях 7 и 11.

Задание 16. Прослушайте диалог "В офисе СП "Неон роуз".

В офис СП "Неон роуз" приходит начальник отдела фирмы "Финансист" Иван Дмитриевич Петров. В приёмной директора его встречает секретарь-референт.

Петров. Добрый день! Моя фамилия Петров. Я из фирмы "Финансист".

Секретарь-референт. Здравствуйте, господин Петров. Очень приятно. Госпожа Миллз ждёт Вас. Проходите, пожалуйста.

Петров. Спасибо (проходит в кабинет госпожи Миллз). Можно? Здравствуйте, госпожа Миллз! Я - Петров.

Миллз. Добрый день, господин Петров. Рада Вас видеть. Проходите, садитесь, пожалуйста. Вы нас быстро нашли?

Петров. Да. Я хорошо знаю этот район. Когда-то я здесь жил. Правда, трудно было припарковаться около вашего офиса. Пришлось оставить машину на соседней улице.

Миллз. Да. Я знаю. Здесь всегда так много машин! В этом здании офисы пяти фирм. Но, кажется, в ближайшее время эта проблема будет решена. Сейчас во дворе нашего здания делают специальную стоянку, и у нас там будут свои места. Что Вы будете пить, господин Петров? Чай? Кофе?

Петров. Спасибо. Если можно, кофе.

Миллз. Вот, пожалуйста, моя визитная карточка. И проспект нашей фирмы.

Петров. Спасибо. Возьмите, пожалуйста, мою визитную карточку. А это наш рекламный проспект. Мы работаем всего три года, но у нас уже много постоянных клиентов.

Миллз. Я слышала очень хорошие отзывы о работе Ваших аудиторов. Мне порекомендовала Вашу фирму госпожа Карелина из СП "Техниграфикс".

Петров. Спасибо! Мне очень приятно слышать это. У нас с этой фирмой прекрасные деловые контакты. Госпожа Миллз, Вы давно работаете на российском рынке?

Миллз. Всего год. Мы занимаемся изготовлением неоновой рекламы. Сейчас на этом рынке большая конкуренция, но мы используем новейшую технологию, которая гарантирует прекрасное качество и выполнение заказов в кратчайшие сроки. Сегодня у нас много клиентов и уже большой годовой оборот. Нам сейчас необходимо провести аудиторскую проверку. Мы знаем, что Вы занимаетесь аудитом деятельности совместных предприятий.

Петров. Да, мы специализируемся на этом виде аудиторских процедур. В деятельности совместных предприятий есть специфика. Она заключается в особенностях ведения бухгалтерского учета. Это, безусловно, влияет и на аудиторские процедуры. Прежде всего, нас интересует, какой вид анализа финансово-хозяйственной деятельности Вашей фирмы Вам необходим? Экспресс-анализ или углубленный финансовый анализ?

Миллз. Я думаю, что сегодня мы заинтересованы в проведении экспресс-анализа. Нас интересуют такие показатели, как прибыль, убытки, кредиты, рентабельность. У нас очень квалифицированный главный бухгалтер. К тому же мы соблюдаем все законы, вовремя и честно платим налоги. И все же нам хотелось бы получить объективное заключение независимого аудитора. Кроме того, нас интересуют перспективы нашего развития, финансовый прогноз.

Петров. Я Вас понял, госпожа Миллз. Мы с удовольствием проведем экспресс-анализ деятельности Вашего СП. Наши специалисты могут предложить Вам консультации по бухгалтерскому учету и налогообложению. Мы занимаемся также вопросами менеджмента и маркетинга, экономического планирования и прогнозирования, банковского и страхового дела. Должен сказать, что в своей работе мы руководствуемся международными нормами аудита.

Миллз. Прекрасно! Тогда в процессе работы мы определим те вопросы, в решении которых нам нужна будет Ваша помощь.

Петров. Конечно. Мы готовы к сотрудничеству с Вами по всем интересующим Вас вопросам. Для начала мы должны с Вами обсудить текст договора на оказание аудиторских услуг и договора на консультационно-информационное обслуживание.

Миллз. Хорошо. У Вас, наверное, есть типовые контракты?

Петров. Да. Вот, пожалуйста, возьмите.

Миллз. Спасибо. Мы их изучим. А какие документы нужны для аудиторской проверки?

Петров. Для работы нам нужны устав фирмы, договоры, протоколы заседаний правления совместного предприятия, выписки банка, счета, акты, журналы-ордера, Главная книга и баланс.

Миллз. Хорошо. Мы подготовим все эти документы. Сейчас наш главный бухгалтер на международном семинаре по иностранным инвестициям. Завтра мы с ним обсудим все вопросы и я позвоню Вам. Думаю, что в понедельник мы уже будем готовы к встрече с Вами.

Петров. Замечательно. Я буду ждать Вашего звонка, госпожа Миллз. Очень рад был с Вами познакомиться и надеюсь на взаимовыгодное сотрудничество.

Миллз. Я уверена в этом. Спасибо. Всего доброго.

Петров. До свидания.

Задание 17. Выберите варианты ответов, соответствующие содержанию текста диалога "В офисе СП "Неон роуз".

1. СП "Неон роуз" занимается изготовлением

- А. визитных карточек.
- Б. рекламных проспектов.
- В. неоновой рекламы.

2. Фирма "Финансист" специализируется на аудите

- А. коммерческих банков.
- Б. малых предприятий.
- В. совместных предприятий.

3. Фирма "Финансист" работает всего

- А. год.
- Б. три года.
- В. неделю.

4. На российском рынке неоновой рекламы

- А. мало клиентов.
- Б. большая конкуренция.
- В. нет конкуренции.

5. Фирма "Финансист" будет проводить в СП "Неон роуз"

- А. углубленный финансовый анализ деятельности СП.
- Б. экспресс-анализ деятельности СП.
- В. анализ инвестиционной деятельности СП.

Задание 18.

А. Прочитайте диалог по ролям.

Б. Составьте пять наиболее важных, на ваш взгляд, вопросов по тексту диалога и задайте их друг другу.

Задание 19. Вы — представитель фирмы "Финансист". Используя информацию, данную в диалоге "В офисе СП "Неон роуз", расскажите о фирме "Финансист" своим потенциальным клиентам и постарайтесь заинтересовать их в сотрудничестве с Вами.

Задание 20. Прочитайте модели, приведённые ниже. Выпишите модели, которые Вам незнакомы.

КАК СКАЗАТЬ СОБЕСЕДНИКУ, ПО ЧЬЕЙ РЕКОМЕНДАЦИИ ВЫ К НЕМУ ОБРАЩАЕТЕСЬ / КТО ДАЛ ВАМ ЕГО КООРДИНАТЫ

Я взял Ваш телефон у господина Белова.	Г-н Белов (любезно) дал мне Ваш телефон.
Я узнал Ваши координаты от г-на Иванова.	Г-н Иванов (любезно) сообщил мне Ваши координаты.
Я обращаюсь (именно) к Вам по совету Петра Михайловича.	Петр Михайлович посоветовал мне обратиться именно к Вам.
Я звоню Вам по рекомендации г-жи Браун.	Г-жа Браун порекомендовала мне вашу фирму.
Я слышал о Вашей фирме от г-на Куликова.	Г-н Куликов рассказывал мне о Вашей фирме.

Задание 21. Сообщите собеседнику, по чьей рекомендации Вы к нему обращаетесь, выразив данную информацию по-другому.

Образец: Господин Михайлов рассказывал мне о Вашей фирме много интересного.

— Я слышал много интересного о Вашей фирме от господина Михайлова.

1. Г-жа Сатина дала мне номер Вашего телефона. 2. Номер Вашего факса мне сообщил Иван Дмитриевич. 3. Сергей Александрович порекомендовал мне обратиться именно в Ваше рекламное агентство. 4. О деятельности Вашей фирмы меня подробно проинформировал господин Клобук. 5. Евгения Вадимовна порекомендовала мне обратиться именно в Ваш юридический отдел. 6. Г-н Благовещенский заверил меня, что Вы очень быстро выполните наш заказ.

Задание 22. Отреагируйте на положительную оценку деятельности фирмы, работы её сотрудников, используя следующие модели:

Спасибо,	мне очень приятно я очень рад(а)	слышать	это эти слова эти отзывы	о нашей работе. о нашей фирме.
Спасибо за	добрые тёплые	слова		в адрес нашей фирмы. в наш адрес.

1. — Господин Попов, мне хотелось бы получить у Вас консультацию по вопросу о налогах. Мои коллеги из фирмы "Шелл" сказали, что у Вас работают самые компетентные в Москве специалисты.

— ...

2. — Мы с удовольствием работаем с Вашей фирмой, господин Уайт. Нам очень нравится Ваша чёткость и оперативность в работе с партнёрами.

— ...

3. — Госпожа Постнова, мне необходимо открыть валютный счет. Я хочу сделать это именно в Вашем банке. Мои многочисленные зарубежные коллеги — Ваши клиенты — говорят, что у Вас самые низкие комиссии и самое быстрое и качественное обслуживание.

— ...

4. — Господин Стивенсон, я благодарю Вас за совместную работу. Приятно иметь дело с такими обязательными и корректными партнёрами.

— ...

5. — Ирина, большое спасибо за организацию приёма. Всё было изысканно и с большим вкусом. Наши гости остались очень довольны.

— ...

Задание 23. В Вашей фирме необходимо провести аудиторскую проверку.

А. Посоветуйтесь со своими коллегами, в какую аудиторскую фирму лучше всего обратиться.

Б. Обратитесь в аудиторскую фирму, которую Вам порекомендовали. Обсудите все интересующие Вас вопросы.

Готовимся к поездке в Россию!

НЕ В ДЕНЬГАХ СЧАСТЬЕ... ЕСЛИ ИХ МАЛО.

Особенности русского национального характера ярко проявляются в отношении к деньгам. Русские часто сорят деньгами (или делают вид, что готовы так поступить), даже если на самом деле они бедны, как церковные крысы. Богатые люди в России редко вспоминают, что копейка рубль бережёт, а бедные россияне стараются не дрожать над последней копеечкой. Правда, за последние годы многие стали сомневаться в справедливости пословицы "Не в деньгах счастье".

Если Вы пошли в кафе или в ресторан с русским спутником, то он обязательно начнёт бороться за право заплатить по счёту независимо от того, кто кого пригласил. Можно сказать, что небольшая дискуссия по этому поводу является составной частью русского этикета поведения в ресторане. После активного обсуждения обычно всё встаёт на свои места: или платит тот, кто пригласил, или каждый платит за себя. Однако, если один из присутствующих — женщина, то ситуация меняется. В отличие от "эмансипированной" Америки, в России женщины почти всегда позволяют за себя заплатить.

Ещё одна российская особенность — это отсутствие секретов о зарплате. На этом вопросе в России не лежит табу, его часто обсуждают на работе и дома. Только от частого обсуждения денежных проблем денег почему-то не становится больше...

Слова уро́ка

- анализ какой?** analysis
 финансовый ~ financial ~
баланс чего? balance
 ~ фирмы ~ of a firm/company
бизнес какой? business
 выгодный ~ lucrative ~
 прибыльный ~ profitable ~
 — **буклет какой?** booklet, brochure, prospectus ^{DEPLIANT}
 красочный ~ colorful ~
 — **бюджет** budget
 бюджет какой?
 государственный ~ state/federal ~
 местный ~ local ~
 региональный ~ regional ~
 бюджет чего? budget
 ~ государства state ~ ^{inserire, introduce,}
 — **вводить/ввести что?** to introduce ^{tassa econ; mettere in vigore}
 ~ налоги ~ taxes
 — **взимать что?** to collect, to raise ^{risuotere}
 ~ налоги ~ taxes
вложения какие? investments
 денежные ~ monetary ~
входить во что? to participate in
 ~ в ассоциацию ~ an association
 ~ в концерн ~ a concern
 ~ в состав чего? to be a member of
 — **выделять/выделить что?** to assign ^{assegnare}
 ~ средства ~ funds ^{capitale}
 — **выписка** чего? statement ^{estratto conto}
 ~ банка bank ~
 — **выставка** какая? exhibit
 краткосрочная ~ short-term ^{di breve durata}
 постоянно действующая ~ permanent ^{fissa}
главная книга general ledger
дело какое? business
 банковское ~ bank ~
 страховое ~ insurance ~
деталь чего? part of
 ~ автомобиля car ~
 ~ компьютера computer ~
деньги какие? money, capital
 оборотные ~ working ~
деятельность activity
 деятельность какая?
 аудиторская ~ auditing ~
 информационная ~ informational ~
 финансовая ~ financial ~
 финансово-хозяйственная ~ financial-productive ~
 деятельность чего?
 ~ банка ~ of a bank
 ~ предприятия ~ of an enterprise
 ~ фирмы ~ of a firm/company
дизайнер designer
договор на что? agreement/contract
 ~ на обслуживание service/maintenance ~
документ какой? document
 конфиденциальный ~ confidential ~
документация на что? documentation
 for, manual for
 ~ на оборудование ~ equipment
доллар какой? dollar
 австралийский ~ Australian ~
 канадский ~ Canadian ~
 сингапурский ~ Singaporean ~
 ~ США American ~
 — **достоверность** чего? authenticity, trustworthiness ^{attendibilità}
 ~ баланса ~ a balance
 ~ отчёта ~ an account
 ~ отчётности ~ book-keeping ^{rendiconti}
 — **доход** income ^{reddito}
 доход какой?
 годовой ~ annual ~
 консолидированный ~ consolidated ~
 чистый ~ net ~
 доход от чего? income from
 ~ от поставок ~ deliveries
журнал-ордер journal-order
заключение о чём? certificate of ^{conclusione}
 ~ о достоверности (отчёта) ~ authenticity
 — **законодательство** какое? legislation, ^{legislazione}
 regulation
 налоговое ~ tax ~
 таможенное ~ customs ~
запрос о чём? inquiry about
 ~ о (финансовом) положении ~ financial situation
 — **защита** чего? protection of ^{difesa, salvaguardia}
 ~ интересов ~ interests
защищать/защитить что? to protect ^{di fondere, tutelare, salvaguardare}
 ~ доходы ~ an income

инвэстор investor

интересы *какие?* interests

коммерческие ~ commercial ~

йэна *какая?* yen

японская ~ Japanese ~

канал *чего?* channel

~ связи communication ~

— **капитал** *какой?* capital

оборотный ~ working *circulante*

первоначальный ~ original/primary ~

стартовый ~ start-up/seed ~ *di partenza*

уставной ~ prescribed, stock equity

карточка *какая?* card

~ кредитная credit ~

— **квартал** *какой?* quarter, 3 months period

нынешний) = **текущий** ~ current ~ *corrente (attuale)*

клиент *какой?* client

потенциальный ~ potential ~

комиссия *какая?* commission

низкая ~ low ~

компания *какая?* company

преуспевающая ~ successful, profitable

комплекс *какой?* complex

гостиничный ~ hotel ~

консультации *какие?* (по чему?) consultations

~ по налогообложению ~ on taxation

~ по (финансовым) вопросам financial ~

контракт *какой?* contract

типовой ~ standard ~

кредитор *какой?* creditor

крупный ~ prominent ~

крона *какая?* crown

датская ~ Danish ~

чешская ~ Czech ~

шведская ~ Swiss ~

— **курс** *rate* *tasso*

курс *какой?*

agg. **обменный** ~ exchange ~

курс *чего?* rate

note ~ **обмена** ~ exchange ~ *di cambio*

лицензирование *чего?* licensing of

~ деятельности ~ activity

— **мощности** *какие?* capacity *capacità*

производственные ~ industrial ~

— **назначать/назначить** *что?* to set, to

*fissare
 stabilire*

schedule

~ переговоры ~ negotiations

налог *tax* *tassa*

налог *какой?*

высокий ~ high ~

косвенный ~ indirect ~ *indiretta*

местный ~ local ~

низкий ~ low ~

⊕ **подходный** ~ income ~ *sul reddito*

прямой ~ direct ~ *diretta*

транспортный ~ transportation ~

налог на что?

~ на добавленную стоимость *added* *sul valore*

value ~ *aggiunto (= IVA)* НДС

~ на имущество property ~ *sulle proprietà*

~ на прибыль profit ~ *sul utile*

налогообложение *какое?* taxation *tassazione*

благоприятное ~ favorable ~ *favorevole*

международное ~ international ~

налогоплательщик *taxpayer* *contribuente*

население *какое?* population *popolazione* (come ke paga la *tassa*)

занятое ~ employed ~ *attivo*

обеспечение *какое?* guarantee, support *assistenza, garanzia*

программное ~ computer software

облагать ~ *imporre* = *imporre*

~ налогом ~ tax *tassa*

оборот *какой?* circulation

годовой ~ annual ~

обработка *processing* *trattamento*

обработка *какая?*

автоматизированная ~ automated ~

обработка *чего?* *elaborazione dati*

~ данных data ~

обучение *training* *formazione* (inseguimento)

~ персонала personnel ~

объединение *какое?* union/association

торгово-посредническое ~ trade-

mediation ~

объем *чего?* volume *volume*

~ импорта ~ of imports

~ продаж sales ~

~ продукции production ~

~ экспорта ~ of exports

обязательство *какое?* obligation *obbligazione* (come titolo)

финансовое ~ financial ~

оказывать to render

← **профессиональное обучение** = *formazione professionale*

~ услуги ~ services

операция *какая?* operation

аудиторская ~ auditing ~

валютная ~ currency ~

опережать/опередить *кого?* ^{superare} to forestall

~ конкурентов ~ competitors

— **оплата** *чего?* payment for ^{PAGA, PAGAMENTO}

~ консультаций ~ consultations

~ проекта ~ a project

отделение *чего?* division/department/

branch of ^{departamento, filiale}

~ корпорации ~ a corporation

^{NB} **отменять/отменить** *что?* ^{abolire} to abolish

~ налоги ~ taxes

отпуск vacation ^{FERIE}

— **отчёт** *о чём?* account for, report on ^{resoconto}

~ о прибылях ~ gains ^{utile}

~ об убытках ~ losses ^{perdite}

^{rendiconto} **отчётность** *какая?* book-keeping ^{funzioni}

финансовая ~ financial ~

партнёр partner

партнёр *какой?*

деловой ~ business ~

надёжный ~ reliable ~

партнёр *по чему?*

~ по производству production/manufacturing ~

~ по сбыту sales ~

— **переносить/перенести** *что?* to reschedule ^{rinviare}

~ встречу ~ a meeting

~ переговоры ~ negotiations

письмо *какое?* letter

деловое ~ business ~

рекомендательное ~ recommendation ~

планирование *какое?* planning

экономическое ~ economic ~

• **планировать/запланировать** *что?* to plan ^{programmare}

~ встречу ~ a meeting

— **повышать/повысить** *что?* ^{aumentare} to raise

~ налог ~ a tax

~ цену ~ the price/cost

положение *какое?* situation/position

финансовое ~ financial ~

полугодие six-month period, half year

предпринимательство *какое?* ^{impresa, attività} entrepreneurship, business undertaking

малое ~ small-scale

* **предприятие** *какое?* enterprise, venture

преуспевающее ~ successful ~ ^{prospera}

прибыльное ~ profitable ~

убыточное ~ unprofitable ~

представлять/представить *что?* to represent

~ интересы ~ interests

презентация *чего?* presentation

~ продукции of a product

прибыль profit

прибыль *какая?*

чистая ~ net ~

прибыль *чего?*

~ банка ~ of a bank

принтер printer

— **прирост** increase/growth ^{crescita}

прирост *какой?*

ежегодный ~ yearly ~

ежемесячный ~ monthly ~

прирост *чего?*

~ прибыли of profit

— **проверять/проверить** *что?* to verify ^{verificare}

~ достоверность ~ authenticity, trustworthiness

— **проверка** *какая?* verification/examination ^{verifica}

аудиторская ~ auditing ~

— **прогноз** *какой?* prognosis ^{previsione, prognosi}

финансовый ~ financial ~

продажа sale

продажа *какая?*

единовременная ~ one-time, single ~

продажа *какая?* (по чему?)

~ по образцам ~ by order

проект *какой?* project

инвестиционный ~ investment ~

совместный ~ joint ~

производство *какое?* production/manufacturing

прибыльное ~ profitable

убыточное ~ unprofitable

проспект *какой?* prospectus, brochure, flyer

рекламный ~ advertising ~

протокол чего? protocol of
~ заседания meeting/conference

процедура какая? procedure
аудиторская ~ auditing ~

процессор processor

работать как? (по чему?) to work
~ по контракту ~ under contract

разработка чего? development of
~ (компьютерных) систем ~ computer systems

расходы expenses consumi

расходы какие?

личные ~ personal ~ privati

транспортные ~ transportation ~

расходы чего?

~ фирмы ~ of a firm/company

расходы какие? (на что?)

~ на рекламу advertising ~

~ на обучение training/educational ~

реализация чего? implementation of
~ программы a program

• **регулировать что?** to regulate *regolare*
~ деятельность ~ activity

рекомендация чего? recommendation of *giudizio*
~ фирмы ~ a firm/company

репутация reputation *reputazione*

репутация какая?

солидная ~ solid ~

репутация чего?

~ фирмы ~ of a firm

ресурсы какие? resources *risorse*
кредитные ~ credit ~

риск какой? risk *rischio*

оправданный ~ justified ~ *giustificato*

рост чего? growth of *crescita*

~ инфляции ~ inflation

рубль какой? ruble

российский ~ Russian ~

руководители чего? directors/managers of
~ предприятия ~ an enterprise/venture

рынок какой? market

автомобильный ~, авторынок automobile ~

система system

система какая?

автоматизированная ~ automated ~

компьютерная ~ computer ~

система чего?

~ налогообложения ~ of taxation

— **служба какая?** work, job *impiego, servizio*
аудиторская ~ auditing ~

— **снижать/снизить что?** to lower *ridurre*
~ цену the cost/price

~ налоги taxes

— **соблюдать что?** to observe *rispettare*
~ закон ~ a law *legge*

— **соблюдение чего?** observance of *rispetto*
~ конфиденциальности ~ confidentiality

— **соответствие чему?** accordance with *conformità*
~ стандартам ~ standards

— **состояние какое?** condition/position *condizione*
финансовое ~ financial ~

соучредитель co-founder

— **спад чего?** recession in *calo*

~ производства ~ production/manufacturing *calo produzione*

специалист какой? specialist

компетентный ~ competent ~

— **спор какой?** dispute *discussione*
имущественный ~ property ~

"споры нет"
= non c'è dubbio

— **средства какие?** money/capital *capitale, fondo*
возвратные ~ drawback, recurring ~ *residuo*
оборотные ~ working capital *corrente*

стандарт standard

стандарт какой?

аудиторский ~ auditing ~

общепринятый ~ accepted ~

стандарт чего?

~ аудита of auditing

стандартизация чего? standardization of
~ процедуры ~ procedure

статистика какая? statistics
официальная ~ official ~

• **стимулировать что?** to stimulate *stimolare*
~ производство ~ production

— **сумма чего?** total *totale, ammontare*
~ продаж ~ sales

счёт какой? account

валютный ~ (foreign) currency ~

— **тайна какая?** secret *segreto*

коммерческая ~ commercial ~

таможня customs

техника *какая?* equipment *attrezzatura*

копировальная ~ copy ~

медицинская ~ medical ~

электронная ~ electronic ~

технология *какая?* technology

информационная ~ information ~

товар *какой?* merchandise

прибыльный ~ profitable ~

товарооборот *какой?* product turnover

годовой ~ annual ~

— **убыток** loss *perdita*

убыток *какой?*

чистый ~ net loss

убыток *чей? чего?* loss of

~ кооператива ~ a cooperative

~ предприятия ~ an enterprise/venture

~ фирмы ~ a firm/company

уменьшение *чего?* reduction in *diminuzione*

~ доходов ~ income, revenue

~ прибыли ~ profit

~ убытков ~ losses

уровень level

уровень *какой?*

качественный ~ quality ~

уровень *чего?*

~ продукции ~ of production

учёт *чего?* account of

~ требований ~ needs

~ условий ~ conditions/terms

— **учитывать/учесть** *что?* to calculate *tenere conto / prendere in considerazione*

~ требования ~ needs *bisogni*

~ условия ~ conditions/terms *condizioni*

— **фирма** *какая?* firm/company

независимая ~ independent *autonoma*

преуспевающая ~ successful/prosperous *di successo*

экспозиционно-посредническая ~

exposition and mediating ~

фонд *какой?* foundation

гарантийный ~ guaranteed ~

уставной ~ ownership ~

фунт стерлингов *какой?* Pound Sterling

британский ~ British ~

экспресс-анализ express-analysis

Урок 5. Финансовая деятельность фирмы

Раздел I

Каковы финансовые показатели деятельности фирмы.	139
Как контролируется финансовая деятельность фирмы.	148
Какие бывают налоги.	152

Раздел II

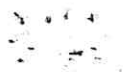
Финансовые показатели деятельности фирмы.	156
Проверка финансовой отчетности фирмы.	160
Немного о налогах.	163
Деловая переписка.	164
Как написать письмо-запрос о финансовом положении фирмы.	164
Как написать письмо-ответ на запрос о финансовом положении фирмы.	166

Раздел III

Как сказать, что человек, с которым хотят поговорить по телефону, отсутствует	169
Как передать какую-либо информацию по телефону	171
Как спросить у собеседника о его согласии/возможности принять Вас	172
Как сказать собеседнику (объяснив причину), что Вас не устраивает время, на которое он назначает встречу.	174
Как сказать собеседнику, по чьей рекомендации Вы к нему обращаетесь/кто дал Вам его координаты	178

<i>Готовимся к поездке в Россию!</i>	179
--	-----

Словарь к уроку 5	180
-------------------------	-----



УРОК

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТОВАРОВ

7

РАЗДЕЛ I.

КАКИЕ ТОВАРЫ ПОСТАВЛЯЮТ ФИРМЫ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

— Что поставляет Ваша фирма на российский рынок?

— Наша фирма поставляет на российский рынок детское питание.

Задание 1. Задайте вопросы и ответьте на них.

Образец: "Конфина" (Германия) — шоколад и шоколадные изделия.

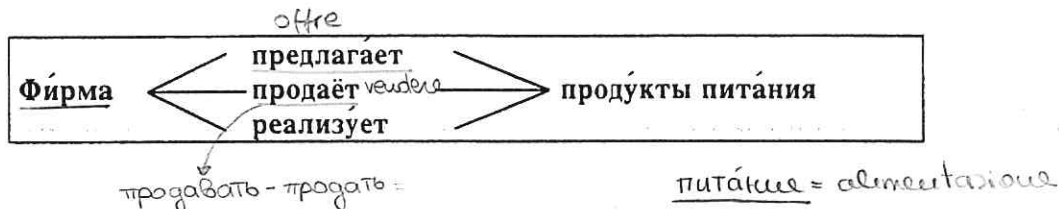
— Что (какой товар, какие товары, какую продукцию) поставляет компания "Конфина" на российский рынок?

— Известная немецкая фирма "Конфина" поставляет на российский рынок шоколад и шоколадные изделия.

1. Корпорация "Нестле" (Швейцария) — разные сорта кофе.
2. Фирма "Дэй Эгбертс" (Голландия) — чай торговой марки Pickwick.
3. Компания "Марс" (США) — шоколад.
4. Компания "Чин энд Чин" — виноградные белые, красные и розовые вина.
5. Компания "Дэн Кейк" (Дания) — печенье, кексы, рулеты.
6. Концерн "Белгомилк" (Бельгия) — 13 сортов мороженого из натуральных продуктов.
7. Компания "Тайсон Фудс" (США) — свежемороженая птица.
8. Компания "Икарус" (Россия — Венгрия) — городские автобусы.

Задание 2. Спросите, что (какие товары) производят и поставляют на российский рынок следующие фирмы:

"Адиас", "Сименс", "Кристиан Диор", "Ревлон", "Каргилл", "Хьюлетт Паккард", "Дженерал Моторс", "Боинг", "Кока-кола", "Рейнольдс Табакко", "Панасоник", "Филипп Моррис", "Рибок".



Работаем в парах!

Задание 3. Скажите, что предлагает, продаёт, реализует, поставляет на российский рынок фирма. Ответьте, выбрав материал, данный справа.

1. Научно-коммерческий центр "Электроника"...	современная мебель для офисов
2. Торговая фирма "Ростекстиль"...	спортивная одежда и обувь
3. Фирменный магазин "Интерьер"...	водка и другие алкогольные напитки
4. Компания "Спорт-М"...	персональные компьютеры
5. А/О "Автоэкспресс"...	разнообразные ткани
6. А/О "Шацкий ликёро-водочный завод"...	все модели легковых автомобилей ("Лада", "Волга", "Газель", "Жигули", "Таврия")

× КАКИЕ БЫВАЮТ ГРУППЫ ТОВАРОВ

Задание 4. Познакомьтесь с наименованиями товарных групп.

I. Продукты питания. *Prodotti ALIMENTARI*

Мясные продукты.

Мясо.
 Птица. *Pollame (-i macinati)*
 Колбасы и колбасные изделия.
 Мясные консервы. *(= carne in scatola)*

Рыба и морепродукты.

Рыба.
 Морепродукты.
 Рыбные консервы.

Молочные продукты.

Сыры.
 Масло и маргарин.
 Молоко.
 Йогурт.

Детское питание.

Сухие смеси. *(gloriosa in polvere)*
 Фруктовые и овощные консервы. *(omogeneizzati)*

Бакалея. DROGHERIA

Мука. FARINA

Крупы. ? *крупá = grosso lavorato*

Макаронные изделия. PASTA

Масло растительное. OLIO VEGETALE

Сахар.

Чай, какао, кофе.

Кондитерские изделия. PASTICCERIA

Шоколад.

Конфеты.

Печенье.

Жевательная резинка. (chewing gum)

BEVANDE e TABACCHI II. Напитки и табачные изделия.

Алкогольные напитки. (Bevande alcoliche)

Водка.

Коньяк, брэнди.

Виски.

Джин.

Ликёры.

Вина.

Шампанское.

Пиво.

Безалкогольные напитки. (Bevande analcoliche)

Соки.

Минеральная вода.

Фруктовая вода.

Табачные изделия.

Сигареты.

Сигары.

Табак.

TESSUTI III. Одежда, обувь, ткани.

Одежда.

abiti uomo donna
Верхняя одежда. SOPRAVITI

-Костюмы, пиджаки. *giacche*

Юбки, брюки. *gonne pantaloni*

Блузки, рубашки. *canzoni camicie*

Нижнее бельё. *intimo*

Детская одежда.

Спортивная одежда.

Головные уборы. *capelli*

Обувь.

Обувь женская.

Обувь мужская.

Обувь детская.

Обувь спортивная.

acqua di colonia
 ↑
 IV. Парфюмерия и косметика.
 Духи, одеколон, туалетная вода.
 Дезодоранты.
 Туалетное мыло.
 Шампунь.

(=polvere detergente)
 V. Бытовая химия. порошок = polvere
 Стиральные порошки. detersivi
 Моющие и чистящие средства. prodotti per la casa

моющее средство = detersivo

VI. Мебель, предметы интерьера. arredamento interno

VII. Бытовая техника и электроника.

Бытовые приборы.

прибор = strumento, apparecchio

Холодильники. FRIGORIFERO

Стиральные машины. LAVATRICE

Швейные машины. macchina da cucire

Утюги. Пылесосы. aspirapolvere

• утюг = feno da stiro

• фен = fon

Фены. Бритвы. rasoio elettrico

• пылесос = aspirapolvere

• бритва = rasoio

Аудио-, видеотехника.

Телевизоры.

Аудиоаппаратура. impianto stereo

Видеоаппаратура. di video registratore

Кассеты, компакт-диски.

Киноаппараты, фототовары, фотоаппараты.

macchine fotografiche

VIII. Компьютеры и оргтехника.

Компьютеры.

Принтеры. scanner

Ксероксы. stampante

Пишущие машинки. macchine da scrivere

Телефоны, факсы.

VII. Банковское и кассовое оборудование.

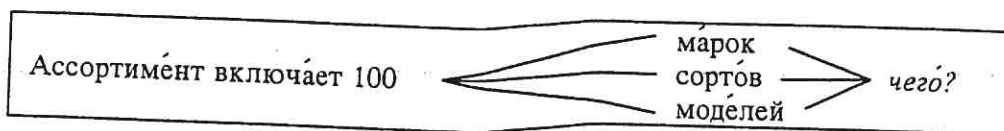
Кассовые аппараты. casse

Счётчики банкнот. contasoldi

Фирма предлагает широкий ассортимент шоколада.

Задание 5. Переведите на русский язык.

Noodles, oil, butter, camera, refrigerator, cake, chocolate, underwear, soft drinks, seafood.



Задание 6.

А. Продолжите перечень марок

- автомобилей: "Форд", "Жигули" ...
 - холодильников: "Сименс", ...
 - телевизоров: "Шарп" ...
 - джинсов: "Ливайс" ...
 - сухого вина: "Рислинг" ...
 - овощных консервов: "Хайнц"...
- и запишите эти названия.

Б. Сравните:

Марка	Модель
Автомобиль марки "Мерседес-Бенц"	Автомобиль модели "Мерседес-Бенц-500"
Холодильник марки "Минск"	Холодильник модели "Минск-357"

марка	сорт
Марка джема	Сорт яблок
Марка вина	Сорт винограда
Марка сигарет	Сорт табака

Обратите внимание! Существительные, обозначающие вещества, употребляются в русском языке в единственном числе. Например, *молоко, мясо, мёд, рис, серебро, золото, бензин* и др. Некоторые из этих существительных могут употребляться в форме множественного числа, которое показывает не количество, а марку или сорт. Например: *масла, вина* - не 'бутылки с маслом и вином', а 'сорта масла', 'марки вина'. Такое же значение имеют слова *колбасы, соки, соусы, супы, коньяки, кремы, шампуни, лосьоны* и т.п.

Задание 7. Прочитайте тексты. Скажите, что предлагают (выпускают, производят) фирмы. Выпишите словосочетания со словом "ассортимент".

1. Фирма "Продторг" предлагает широкий ассортимент колбас, колбасных изделий, деликатесов.
2. АОЗТ "Майкопский кондитер" разработал широкий ассортимент кондитерских изделий.
3. АООТ "Шацкий ликеро-водочный завод" предлагает полный ассортимент водки и ликеро-водочных изделий.
4. Торгово-промышленная группа "Амтел" сдала в эксплуатацию завод, где будут изготавливаться высококачественные фруктовые соки в широком ассортименте.

5. Торговая фирма "Дилма" поставляет на российский рынок высококачественный чай. Ассортимент включает более 300 (трёхсот) наименований продукта.
6. Бельгийский концерн "Бельгомилк" производит и поставляет мороженое из натуральных продуктов. В ассортименте ванильное, шоколадное, фруктовое и многие другие сорта мороженого.
7. Компания "Рязань" производит ликёро-водочные изделия и безалкогольные напитки. Компания интенсивно работает над расширением ассортимента выпускаемой продукции.
8. Российско-американско-югославское предприятие "Helen" предлагает полный ассортимент мужской и женской верхней одежды.
9. Фирма "Альтернатива" предлагает более 2000 наименований парфюмерии и косметики. В постоянном ассортименте продукция известных во всём мире фирм — "Л'Ореаль", "Ревлон", "Флорена", "Шварцкопф" и других.

✗ Задание 8. Прочитайте перечень предлагаемых товаров. Выпишите из него названия продуктов питания.

Мясо, колбасы, ~~мыло~~, сахар, масло, обувь, молоко, ~~табачные изделия~~, ~~ковры~~, рыбопродукты, соки, сигареты, конфеты, макароны, чаи, фрукты, сумки, сыры, кондитерские изделия, ткани, шампуни.

Задание 9. Прочитайте перечень товаров и распределите их по группам.

1. Продукты питания	2. Бытовая и электротехника	3. Одежда, обувь
мясопродукты	телевизоры	пальто

рыбопродукты¹, молоко², юбки³, холодильники², брюки³, кофе¹, какао¹, стиральные машины², чай, овощи, мясные консервы², швейные машины², костюмы³, сапоги³, утюги², пылесосы², компьютеры², трикотажные изделия³, шапки³, рубашки³, туфли³, плащи³.

aspirator polvera

moderna

fuoco da stiro impermeabili

Задание 10.

А. Скажите, какие товары входят в группы:

1. Напитки, табачные изделия.
2. Товары для дома.
3. Компьютеры и оргтехника.

Б. Скажите, какие товары выпускает / поставляет Ваша фирма:

- а) назовите группы товаров,
- б) перечислите конкретные товары.

КАКОВЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СВОЙСТВА ТОВАРОВ

consumatore

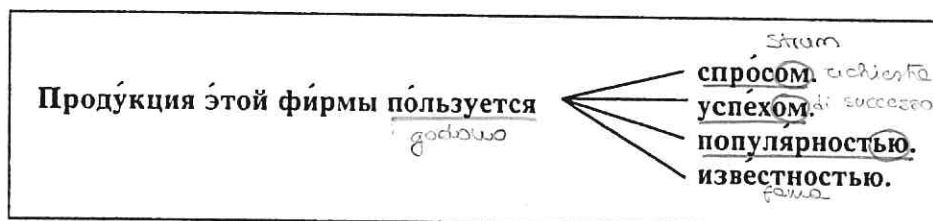
caratteristiche proprie

— Каким должен быть товар?

— Прежде всего, товар должен быть высокого качества / высококачественным.

Задание 11. Прочитайте. Уберите лишнее, на Ваш взгляд, определение. Скажите, какие определения могут быть добавлены.

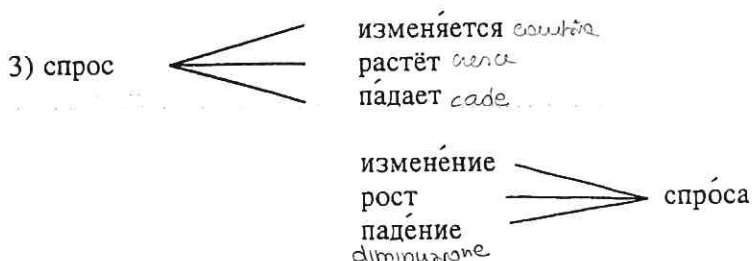
- | | |
|--|---|
| 1. Продукты питания <u>должны быть</u> ... | свежими. <i>Freschi</i>
вкусными. <i>buoni</i>
экологически чистыми. <i>biologici</i>
знакомыми. <i>conosciuti</i> |
| 2. Обувь должна быть ... | удобной. <i>comoda</i>
яркой. <i>sgargiante</i>
модной. <i>alla moda</i>
красивой. |
| 3. Бытовая техника должна быть ... | безопасной. <i>sicura</i>
экономичной. <i>a basso consumo</i>
надёжной. <i>affidabile</i>
дешёвой. <i>economica (non solo)</i> |
| 4. Мебель должна быть ... | красивой.
долговечной. <i>duratura</i>
престижной.
удобной. <i>comoda</i> |
| 5. Спортивная одежда должна быть ... | лёгкой. <i>leggera</i>
свободной.
удобной.
тёплой. <i>calda</i> |



Задание 12.

А. Запомните слова и словосочетания.

- | | |
|--|---|
| 1) спрос на что? | <div> <div>на продукцию фирмы</div> <div>на данный товар</div> </div> |
| 2) высокий <i>alta</i>
повышенный <i>forte</i>
постоянный <i>costante</i>
стабильный <i>stabile</i>
массовый <i>di massa</i> | спрос на что? |



4) пользоваться спросом

Б. Переведите на русский язык.

To be in a big demand, to be a success, to be popular, to be in a short supply.

Задание 13. Скажите, почему продукция следующих фирм пользуется спросом / успехом / популярностью.

Образец: Мебель шведской фирмы "Сарен" — экологически чистая, современная.

Мебель шведской фирмы "Сарен" пользуется спросом потому, что она экологически чистая и современная.

1. Женская одежда фирмы "Эскада" ...
2. Парфюмерия французских фирм ...
3. Спортивная одежда фирмы "Адидас" ...
4. Бытовая техника фирмы "Сименс" ...
5. Телефоны фирмы "Панасоник" ...
6. Автомобили компании "Дженерал Моторс" ...

(современный, модный, удобный, престижный, экономичный, лёгкий, надёжный, недорогой, высокое качество, современный дизайн).

Задание 14.

А. Прочитайте тексты. Выпишите информацию о спросе на продукцию фирмы.

1. Фирма "Джафферджи Бразерс" (Шри-Ланка) является известным производителем и экспортёром цейлонского чая. Последние тридцать лет поставляет чай на российский рынок. Продукция компании пользуется неизменным спросом у россиян благодаря высокому качеству и разнообразию сортов.

2. CNC - Inc. — одна из крупнейших компаний мира, занимающаяся производством и поставкой продуктов питания. В 1993 году создала своё отделение в России. Поставляет на российский рынок супы, бульоны, соусы и пюре марки "Кнорр".

Продукция компании пользуется высоким спросом у российского покупателя. Причина — высокие вкусовые качества, быстрота приготовления блюд.

3. Американская фирма "Джонсон и Джонсон" занимает ведущее место в мире по производству детских шампуней, лосьонов, кремов и различных предметов для ухода за детьми. Для изготовления продукции используются натуральное сырьё и передовая технология. Изделия фирмы "Джонсон и Джонсон" пользуются широкой известностью и постоянным спросом во всём мире.

4. Компания "Вёссо-Линк" поставляет на российский рынок пейджеры. Продукция фирмы пользуется повышенным спросом, так как "Вёссо-Линк" обеспечивает высокое качество пейджеринга и самые низкие в России цены.

Б. Объясните коллегам, почему продукция вышеуказанных фирм пользуется спросом на рынке товаров.

Задание 15. Закончите диалоги.

Образец: — Что нравится покупателям в этой обуви? (она долговечная)
— Её долговечность.

1. — Что нравится пассажирам в поезде "Красная стрела"? (он удобный)
— ...

2. — Что нравится владельцам магазинов в новой коллекции одежды? (она практичная)
— ...

3. — Что привлекает водителей в автомобилях марки "Кадиллак"? (они престижные)
— ...

4. — Что привлекает покупателей в японской видеотехнике? (она надёжная)
— ...

5. — Что привлекает покупателей в финской мебели? (она прочная)
— ...

6. — Что не нравится бизнесменам в российском законодательстве? (оно нестабильное)
— ...

✕ Задание 16. Запомните словосочетания.

1) удобный [AGG.]

comodo [NONE] удобство comodità

в использовании utilizzo

2) простой

semplice простота semplicità

в обращении trattamento

3) лёгкий

leggero лёгкость leggerezza

в употреблении consumo

4) надёжный

affidabile надёжность affidabilità

в эксплуатации manutenzione

Задание 17. Ответьте на вопросы.

Образец: — Почему пользуются популярностью автомобили марки Ford?
(лёгкость в управлении и надёжность в эксплуатации).

— Этот автомобиль лёгкий в управлении и надёжный в эксплуатации.

1. — Почему покупатель предпочитает пишущую машинку фирмы "Локис"?
(компактность и простота в обращении).
2. — Почему домохозяйки предпочитают стиральный порошок "Ариэль"?
(экономичность и эффективность в использовании).
3. — Почему пользуются спросом компьютеры компании "Ай-Би-Эм"? (надёжность и безопасность в эксплуатации)
4. — Почему пользуется успехом детская одежда фирмы "Детский мир"? (яркость, лёгкость, прочность)

Задание 18. Скажите, к каким товарам могут относиться эти фрагменты рекламных текстов?

1. Красивый, комфортабельный, долговечный!
2. Простота в обращении, удобство в использовании, доступность в цене!
3. Модно, красиво, элегантно, женственно!
4. Высокое качество и абсолютная надёжность нашей продукции гарантируют чистоту и порядок в Вашем доме!
5. Надёжный авторитет фирмы — гарантия эффективности и долговечности нашей продукции.
6. Эталон качества и красоты! Рекордное количество продаж за 1996 год!
7. Наша продукция в Вашем доме повысит престиж Вашей семьи!
8. Наша продукция вкусна, доступна всем и конкурентоспособна на мировом рынке.

— Каким требованиям должна соответствовать продукция?
— Прежде всего, продукция должна соответствовать действующим стандартам.

× Задание 19. Запомните слова и словосочетания.

соответствовать	чём?	мировым	стандартам
отвечать		европейским	
		российским	
		местным <i>locali</i>	
		общепринятым <i>adottato dalle società</i>	
		действующим <i>corrente</i>	

Задание 20. Прочитайте тексты. Передайте информацию, объяснив, почему продукция фирм соответствует стандартам.

1. Инженерно-техническая фирма "Алькор" специализируется на производстве и поставках торгового и холодильного оборудования. Всё оборудование фирмы соответствует международным стандартам.

2. Торговая фирма "Карад" занимается поставкой мяса, мясopодуkтов, сыpов и морепродуkтов на российский рынок. Фирма предлагает только свежие продукты, соответствующие мировым стандартам качества.

3. Фирма "Инвиком" (Москва) предлагает безалкогольные напитки, изготовленные из натуральных ингредиентов по американской технологии. Выпускаемая продукция отвечает российским и европейским стандартам.

4. Завод "Родник" (Беларусь) выпускает газированные напитки и минеральные воды. Вся продукция изготавливается на современном оборудовании и соответствует общепринятым стандартам.

Задание 21.

А. Прочитайте текст. Выделите в нём следующую информацию о фирме: направление деятельности, качество продукции, возможность её приобретения, отношение к ней потребителя.

"Блиц" - крупнейшая в Москве фирма по производству штор и жалюзи для окон. Продукция фирмы отвечает европейским стандартам: "Блиц" обеспечивает высокое качество, предлагает широкий ассортимент изделий.

В магазинах фирмы можно купить или заказать разнообразные шторы и жалюзи любых цветов и размеров для жилых домов и офисов.

Продукция фирмы пользуется популярностью у населения. Объем продаж постоянно растёт.

Б. Составьте по аналогии с данным текстом сообщения о продукции следующих фирм:

1. Фирма "Сименс" - холодильники, 50 моделей.
2. А/О "Балтика" (Санкт-Петербург) - пиво, разные сорта.
3. Американская компания "Рейнольдс Табако" - сигареты, 100 различных марок.
4. Фирма "Крекер" - печенье, крекер, детское питание.
5. Американская фирма "Ревлон" - косметика.

✕ **Задание 22.** Познакомьтесь со способами выражения предложения и спроса.

Предложение	Спрос
1. Продаём Реализуём Предлагаём на реализацию	Покупаем / купим Приобретаем / приобретём
2. Предлагаем Приглашаем	Ищем

✗ Задание 23. Запомните словосочетания.

- | | | |
|--|---------------|--|
| 1) давать/дать | рекламу куда? | в газету, в журнал, на радио, на телевидение;
в рекламный отдел газеты, в рекламное бюро, в
рекламное агентство |
| 2) публиковать /
опубликовать | | на первой, на последней странице; <i>страница</i>
на ^{in first} первой ^{page} полосе, на обложке журнала, в |
| <i>stampare</i> печатать /
напечатать | рекламу где? | рекламном выпуске газеты |
| 3) размещать /
разместить | рекламу где? | в газетах, в журналах, на радио, на телевидении, в
средствах массовой информации
<i>mass-media</i> |

Задание 24.

А. Составьте словосочетания.

рекламное агентство, ...	текст, бюро, издание, материалы, объявление, информация, сообщение, справочник, страница, кампания
--------------------------	---

Б. Закончите предложения, используя подходящие по смыслу словосочетания.

1. Надо дать в газету
2. Составьте, пожалуйста, ...
3. Позвоните, пожалуйста, ...
4. Узнайте, сколько стоит ...
5. Отправьте нашим партнёрам ...
6. Переведите, пожалуйста, на английский язык ...

Задание 25. Составьте вопросы, на которые можно было бы ответить с помощью данных предложений.

Образец: Фирмы размещают свою рекламу на радио, телевидении и в других средствах массовой информации.

— Где размещают свою рекламу биржи и банки?

1. Агентство "Экспресс-реклама" занимается изготовлением и размещением рекламы.
2. Журналы "Рынок", "Оптовик", "Товары и цены" публикуют рекламные объявления.
3. Агентство "Деловой мир" принимает заказы на рекламу от организаций и частных лиц.
4. Центральное телевидение показывает рекламу в дневное, вечернее и ночное время.
5. Фирма "Элегант-Косметик" размещает свою рекламу в разных рекламно-справочных изданиях.
6. Реклама в журналах "Рынок" и "Товары и цены" адресована оптовикам и частным лицам.

РАЗДЕЛ II

КАКИЕ ТОВАРЫ ПОСТУПАЮТ НА РЫНОК

Задание 1.

А. Прочитайте текст. Скажите, о какой группе товаров в нём говорится.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЧАЯ СЕГОДНЯ

Все знают, что чай - самый популярный напиток в России. По некоторым оценкам, его употребляют до 98% населения. Ежегодно россияне выпивают до 120 тонн чая, в денежном выражении это составляет 350 млн. долларов США. В последние годы в российских магазинах появились хорошо известные на мировом рынке чая торговые марки Липтон, Пиквик, Милфорд и др. Этот сегмент рынка так быстро начал насыщаться разнообразными марками чая, что на нём стало тесно фирмам-поставщикам.

Сегодня многие считают, что рынок чая в России уже практически полностью освоен. Ведущие позиции на нём занимают крупные российские компании, но свой сектор есть и у известных западных фирм. Рынок чая имеет ярко выраженный сезонный характер. С осени до начала весны объём продаж увеличивается, а с конца весны до осени - уменьшается. Это требует от фирм-поставщиков серьёзных маркетинговых исследований. Уже не редкость создание сортов чая специально для России на основании изучения вкусов россиян.

По этому пути пошла голландская фирма "Дау Эгбертс", производящая популярный во многих странах чай Пиквик. Компания создала новый сорт "Инглиш Бленд", в состав которого входит индийский чай высшего сорта, цейлонский чай и индонезийский чай с острова Ява. Так же поступил и крупнейший индийский концерн "Прожект Индиа Бленд", объединяющий пять ведущих индийских производителей. Концерн затратил 250 тыс. долларов и выпустил специально для российского потребителя сорт "Наргис".

Интересно, что несмотря на популярность чая среди россиян, сегодня его потребление в России (около 1 кг на человека в год) значительно отстаёт от европейских стран (до 3 кг на человека в год). Этот факт, а также растущий спрос потребителей на чай позволяет прогнозировать существенное увеличение товарооборота чайных компаний уже в ближайшем будущем.

Б. Ответьте на вопросы.

1. Какой напиток является самым популярным в России? 2. Сколько чая ежегодно употребляют россияне? 3. Как проявляется сезонный характер рынка чая? 4. Товары каких стран представлены сегодня на российском рынке чая? 5. Какие марки импортного чая пользуются популярностью сегодня в России? 6. Какие чайные компании создали новые сорта чая специально для России? С какой целью это делается? 7. Что вы узнали о потреблении чая в России по сравнению с европейскими странами?

Давайте обсудим!

В. Ваша фирма работает на российском рынке продуктов питания. Считаете ли вы перспективным такой его сегмент, как рынок чая? Почему? Каково мнение на этот счёт автора текста "Российский рынок чая сегодня"?

Работаем в парах!

Задание 2.

Один из вас - сотрудник фирмы, которая берёт на реализацию чай. Позвоните в одну из фирм-поставщиков чая на российский рынок и договоритесь о сотрудничестве. Уточните информацию о фирме; узнайте, откуда фирма экспортирует чай, каков ассортимент продукции, каковы потребительские свойства товара, какое качество товара гарантируется.

Второй из вас - сотрудник фирмы-поставщика чая на российский рынок, которая приглашает партнёров для реализации товара. Подготовьтесь к беседе с потенциальным партнёром.

При подготовке используйте информацию текстов, данных ниже.

Текст № 1.

Внешнеторговая фирма "Юта" создана в 1991 году. Она с самого начала специализировалась на продаже чая и не изменяла этому рынку на протяжении всех этих лет. Компания начинала свою работу как представитель импортёров чая, но вскоре стала осуществлять прямые поставки и даже разработала свою торговую марку "Императорский чай" для любителей недорогого, но качественного чая.

После того как цена чая на Цейлоне выросла на 20% (из-за активности российских импортёров), фирма "Юта" стала закупать сырьё в Китае - на родине чая. Фирма "Юта" постоянно расширяет ассортимент. Крупнолистовой, гранулированный, зелёный и ароматизированный чай марки "Императорский чай" может удовлетворить любые потребности. Минимальная оптовая партия, предлагаемая компанией "Юта", - 100 кг чая в ассортименте, что позволяет ей работать даже с небольшими фирмами.

Тел. в Москве: (095) 152-04-44.

Текст № 2.

Торговая фирма *Dilmah Ltd.* (Москва) работает на российском рынке чая с 1993 года. Она является эксклюзивным дистрибьютором крупнейшей цейлонской чаепроизводящей компании *MGF*, экспортирующей в 75 стран мира 100% цейлонский чай под фирменной маркой *Dilmah*. Сегодня фирма *Dilmah Ltd.* имеет обширную дилерскую сеть, состоящую из 80 компаний, которые поставляют высококачественный чай во все регионы России.

Dilmah Ltd. предлагает россиянам более 300 наименований этого напитка. Она приглашает к сотрудничеству региональных представителей, которым предлагает гибкую систему платежа и скидок.

Тел. в Москве: (095) 956-50-25.

Текст № 3.

Фирма "Джафферджи Бразерс" (Шри-Ланка) является крупнейшим производителем и экспортёром цейлонского чая. Фирма в течение последних 30 лет осуществляет поставки высококачественного цейлонского чая в Россию. В настоящее время продукция компании представлена на российском рынке листовым и крупнолистовым чаем *Jaf Tea*. На упаковке чая изображена девушка в красном сари с

чайником в руках. С 1993 года в Москве работает представительство компании, которое предлагает *Jaf Tea* как по контракту, так и со склада.

Тел. в Москве: (095) 473-11-66.

Текст №4.

Чай "Индийский слон" выращивается на юге полуострова Индостан. Этот чай собирается традиционным ручным способом по классическим правилам: срываются только два верхних листа. При обработке листьев используется оригинальная технология, которая является "ноу-хау" компании "Май". Затем чай проходит обязательную проверку на качество в государственных лабораториях Индии. Вторую проверку осуществляет независимая швейцарская фирма SGS. После этого чай "Индийский слон" получает международный стандарт CTC-BOP - гранулированный чай высокого качества. Чай "Индийский слон" - крепкий, тонизирующий, богатый витаминами напиток.

Телефон в Москве: (095) 349-50-36.

Задание 3.

А. Прочитайте ряд микротекстов. Скажите, о какой группе товаров в них сообщается и в каких городах России находятся заводы-производители этих товаров.

1. Нижегородский завод шампанских вин основан в 1940 году. С 1987 года завод работает по самой передовой технологии. При изготовлении игристых вин используются такие сорта винограда, как Рислинг, Алиготэ, Пино Блан, Пино Фран, Шардоне и др. С 1993 года завод производит также высококачественную водку. В настоящее время Нижегородский завод шампанских вин выпускает игристые вина (сухие, полусухие, полусладкие, сладкие), водки и другие крепкие напитки. Продукцию завода неоднократно награждали медалями и дипломами на международных и отечественных конкурсах и выставках.

Телефон в Нижнем Новгороде: (8312) 35-43-30.

2. Продукция ликеро-водочного завода "Чебоксарский" (Чувашия) хорошо известна во многих регионах России. Большим спросом у покупателей пользуются водки "Столичная", "Московская", "Посольская", "Золотое кольцо"; горькие настойки "Перцовка", "Рябиновая на коньяке"; наливки "Клюквенная", "Малиновая", "Черносмородиновая". Особой популярностью пользуются ликеро-водочные изделия, разработанные специалистами завода в последнее время. Это водки "Виват, Россия", "На посошок" и др. Большое внимание завод уделяет оформлению продукции, упаковке, разработке сувенирных подарочных изделий.

Телефон в Чебоксарах: (8350) 42-00-62.

3. АООТ "Щацкий ликеро-водочный завод" предлагает широкий ассортимент водки и ликеро-водочных изделий: "Столичная", "Московская", "Русская", а также настойки "Черносмородиновая", "Дар осени", "Клубничная" и др. Завод также выпускает десертные напитки и аперитивы. По желанию покупателя АООТ "Щацкий ликеро-водочный завод" организует поставку продукции своим транспортом на территории России.

Телефон в Щацке: (09147) 2-14-45.

4. Производственно-финансовая корпорация "Гулó" (г.Рязань) - официальный производитель ликеро-водочных изделий и безалкогольных напитков. В продукцию компании входят водка "Русская" в бутылках по 0,5 л, водка "Экстра" в бутылках

0,5, 0,7 и 1л (по лицензии немецкой фирмы *Flaminger Spirituosen*), безалкогольные напитки в бутылках по 1,5 л (квас "Русский" "Московский"). Компания "Тулó" интенсивно работает над расширением ассортимента выпускаемой продукции, она заинтересована в любых взаимовыгодных проектах в сфере пищевой и перерабатывающей промышленности, в постоянных поставщиках зерна, бутылок ёмкостью 0,5; 0,7; 1л, а также других материалов, соответствующих профилю производства.

Тел. в Рязани: 38-42-15.

5. Новая водка "Первопрестольная столица" - настоящая находка для ценителей этого напитка. Владелец торговой марки "Первопрестольная столица" является компания "Монблан". Водку изготавливают в Москве на современном немецком оборудовании. При этом используются многоступенчатая фильтрация воды и дополнительные ингредиенты, прошедшие испытания в химических лабораториях.

Телефон в Москве: (095) 143-72-83.

Б. Выпишите из текстов виды и русские названия различных ликёро-водочных напитков. Какие из них вы пробовали?

В. Найдите в микротекстах фрагменты, где даётся характеристика товара (ассортимент, качество и оформление продукции, потребительский спрос, традиции в изготовлении и др.).

Г. Ваша фирма занимается оптовой и розничной торговлей российскими алкогольными напитками. Какие из сообщений привлекли ваше внимание и почему.

Д. Вы хотите взять на реализацию партию российских ликёро-водочных изделий. Позвоните на завод-изготовитель и договоритесь о сотрудничестве.

Задание 4.

А. Прочитайте пять микротекстов. Скажите, какие страны конкурируют с российскими производителями алкогольных напитков?

1. Российский рынок вин очень разнообразен. Но есть напитки, которые известны всем. К ним относится продукция итальянской фирмы *Barbero* - игристое вино *Mondoro Asti D.O.C.G.* На сегодняшний день это вино завоевало одиннадцать медалей. Итальянцы рекомендуют пить *Asti Mondoro* вместе с десертом и фруктами, причём в любое время дня, потому что хорошее вино - не только удовольствие, но и здоровье. Эксклюзивным дилером *Asti Mondoro* в России является компания *White Hall*.

Телефон в Москве: (095) 976-03-58.

2. Ассоциация "Геррус" представляет новый ассортимент шипучих и игристых вин. *Dorato* и *Faber* - известные марки шипучих и игристых полусладких вин, производимые фирмой "Продторг" в России по лицензии концерна *Faber* (Германия). Эти свежие и лёгкие вина полностью отвечают вкусу современного потребителя. Использование при производстве *Dorato* и *Faber* итальянских вин, отказ от применения ароматизаторов и консервантов создаёт напиток с тонким, оригинальным ароматом и вкусом.

Телефон в Москве: (095) 259-28-48.

3. Компания *White Hall* - эксклюзивный дистрибьютор в России коньяка "Готье" в России, который продается в 72 странах мира. Производство находится под контролем французской группы *Marie Brizard & Roger International* и отличается высоким качеством. Дом Готье был основан в 1775 году. Уже 10 поколений отдали свой опыт сохранению и развитию традиций и заслуженной репутации коньяка "Готье".

Телефон в Москве: (095) 976-74-20.

4. Вино *D'Emilia* - это замечательные вкусовые качества, разнообразие видов и великолепное оформление бутылок. Распространение оптовых партий этого вина осуществляется как через дилерскую сеть, так и с центрального склада в Москве. Компания "Алко-импорт", которая поставляет вино *D'Emilia*, может предложить постоянный ассортимент из 12 видов белого, красного и розового вина. "Алко-импорт" приглашает оптовых покупателей и региональных дилеров к взаимовыгодному сотрудничеству.

Телефон в Москве: (095) 938-25-35.

5. Компания "Чин энд Чин" — это холдинг, объединяющий три завода в Польше и завод в России. В состав холдинга входит также компания "Алко", специализирующаяся на выпуске алкогольных коктейлей. В технологии изготовления виноградных вин "Чин энд Чин" используются натуральные итальянские ароматизаторы, которые уже сделали популярными такие напитки, как "Мартини" и "Чинзано".

Б. Продолжите список видов и названий различных алкогольных напитков (см. задание 3б). Какие из них представлены на американском рынке?

В. Скажите, что создаёт прекрасную репутацию итальянским и французским алкогольным напиткам на мировом рынке?

Г. Сравните предложения российских и зарубежных производителей алкогольных напитков (см. задания № 3а и 4а). Как они дополняют друг друга?

Работаем в парах!

✗ **Задание 5.** Вы сотрудник фирмы по производству (поставке) импортных алкогольных напитков. Вас заинтересовало приглашение к сотрудничеству. Позвоните по указанному телефону, представьте фирму и производимый товар, договоритесь о деловой встрече.

Название фирмы
Итальянская фирма *Barbero*

Компания *Cin & Cin*

Компания *White Hall*

Приглашение к сотрудничеству
Приглашаем к сотрудничеству производителей и поставщиков импортных алкогольных напитков.
Тел.: 980-87-64
Возьмём на ^{сделку} реализацию ^{розничной} оптовые партии импортных ликёров и алкогольных коктейлей.
Тел.: 345-53-21
Покупаем оптовые партии элитных французских коньяков.
Тел.: 325-56-74.

Задание 6. Прослушайте диалоги. Скажите, где происходит разговор: а) на приёме; б) в ресторане.

Петров. Что вы будете пить, Тамара?

Сидорова. Апельсиновый сок со льдом, пожалуйста.

Петров (обращаясь к официанту). Пожалуйста, один апельсиновый сок со льдом.

Официант. Пожалуйста. А что Вы будете пить?

Петров. Мне, пожалуйста, виски с содовой без льда.

Джонсон. Что Вам принести, Елена?

Гуляева. Немного белого сухого вина, пожалуйста.

Джонсон. С удовольствием. А я выпью водки.

Семёнов. Что Вам заказать, Сьюзен?

Фолджер. Я с удовольствием выпила бы красного сухого вина. И минеральную воду, пожалуйста.

Семёнов. Хорошо. А я, пожалуй, закажу себе коньяк.

Задание 7.

А. Вы на приёме. Предложите своему собеседнику напитки.

Б. Вы в ресторане со своим деловым партнёром - женщиной. Закажите напитки.

КТО ПОБЕЖДАЕТ В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ НА РЫНКЕ

Задание 8.

А. Прочитайте статью, опубликованную в журнале "Рынок" в феврале 1996 года. Объясните, как Вы поняли название статьи?

ФОРМУЛА УСПЕХА В ТОРГОВЛЕ

За 150 лет своего развития маркетинг сформировался как теория и практика эффективной рыночной деятельности. Сегодня можно смело сказать, что маркетинг - это формула успеха фирмы на рынке. По определению американских маркетингологов, создавших национальную модель маркетинга, формула успеха в маркетинге равна "5 Р", потому что её основные составляющие в английском языке начинаются с буквы "р". Это продукт (product), цена (price), место продажи (place), продвижение товара к потребителю (promotion) и люди (people).

Действие формулы успеха продемонстрировала россиянам компания "Марс Инкорпорейтед", блестяще осуществившая маркетинговую программу в России. Когда-то в годы войны "Марс" производил высококалорийный шоколад для лётчиков, а затем стал предлагать его детям как быстрое и качественное питание. Компания призывала потребителей воспринимать шоколадки не как лакомство и подарок, а как быструю, полноценную и высококалорийную пищу. Маркетинговая концепция "Марса" позволила компании довольно быстро завоевать мир. К моменту прихода в Россию компания "Марс Инкорпорейтед" стала настоящей империей с предприятиями и торговыми фирмами не только в Европе, но и в Гонконге, Японии и Австралии.

Россия представляла собой необъятный рынок для продукции компании "Марс". В России ежегодно потребляется всего 500 тысяч тонн кондитерских изделий, тогда как в Германии - 650 тысяч тонн, а в Англии - 625 тысяч. В расчёте на одного человека это составляет 4 кг в России и 5,7 кг - в европейских странах.

Однако когда шоколадки "Марс" появились в России, выяснилось, что они по своим потребительским свойствам уступают российским изделиям и, прежде всего, продукции старейшей московской фабрики "Красный Октябрь". В московском шоколаде содержится до 70% натурального сырья, тогда как в шоколаде "Марс" - всего 30%. Испытания шоколада различных предприятий мира, показали, что в условиях Сахары не тает только шоколад фабрики "Красный Октябрь".

И всё-таки "Марс" победил в конкуренции не только "Красный Октябрь", но и всю кондитерскую промышленность в России. Причина этой победы — тщательно разработанная маркетинговая программа и агрессивная рекламная компания. В результате этого "Марс" обеспечил себе в России большие прибыли: его доход составляет 6-10 долларов на один вложенный, в то время как на Западе этот показатель составляет 2-3 на один доллар.

Вслед за своими товарами компания вывезла в Россию и свой промышленный капитал. В подмосковном городе Ступино завершается строительство 3 предприятий, где будет производиться разнообразная продукция в соответствии с мировыми стандартами. Однако компания уже столкнулась с отсутствием в России высококачественного сырья. Чтобы поддерживать качество шоколада на нужном уровне, арахис, какао-бобы, сухое молоко и упаковочные материалы приходится ввозить из-за границы. В будущем же планируется использовать до 50% российского сырья.

Маркетинговая деятельность "Марса" в условиях огромной России ещё раз подтвердила незыблемое правило маркетинга: производи и продавай не то, что ты хочешь, а то, в чём существует потребность. Если такая потребность пока отсутствует, сумей создать и широко распространить её.

Б. Скажите, почему по определению американских маркетологов, формула успеха в маркетинге равна "5 Р"? Есть ли своя формула успеха у всемирно известной компании "Марс"?

В. Охарактеризуйте:

- специфику российского рынка шоколадной продукции по сравнению с европейскими странами;
- доход компании "Марс" в России по сравнению с западными странами.

Г. Ответьте на вопросы.

1. В чём автор статьи видит причину того, что корпорация "Марс" победила кондитерскую промышленность России в конкурентной борьбе? 2. С какой целью компания "Марс" строит 3 собственных предприятия в Подмосковье? 3. С какими трудностями сталкивается компания "Марс", организуя производство в России? 4. Почему сырьё для производства шоколада "Марс" в России приходится ввозить из-за границы? 5. Как вы поняли вывод, которым оканчивается текст?

Работаем в парах!

Д. Возьмите интервью у представителя фирмы "Марс" в России. Попросите его раскрыть формулу конкурентной борьбы фирмы на российском рынке шоколадных изделий.

Задание 9.

А. Прочитайте статью, опубликованную через 8 месяцев после статьи "Формула успеха в торговле"-- в октябре 1996 года. Проанализируйте, как за это время изменилось положение на российском рынке шоколадной продукции.

ЗАБЫТЫЙ ВКУС

По оценкам экономистов, спад производства в кондитерской промышленности России дал прекрасную возможность для обогащения западным компаниям. Сегодня объёмы поставок импортной продукции на российский рынок можно сравнить с объёмами производства целых зарубежных компаний. Так, например, датская компания "Дан Кейк", хорошо известная своими кексами и рулетами, поставляет в Россию до 20% всей продукции, производимой на заводах этой компании в Дании, Польше и Швеции.

Прочные позиции на российском рынке заняла всемирно известная компания "Марс", которая даже создала собственный производственный комплекс в подмосковном городе Ступино. И это понятно. Ведь если в Европе спрос на кондитерские изделия опережает предложение на 10-15%, то в России он не удовлетворён и наполовину.

Такая сложная ситуация на кондитерском рынке привела российских производителей к необходимости искать деньги на переоснащение производства. Российские кондитеры смогли найти выход из кризиса, создавая производство с участием иностранного капитала, а в некоторых случаях привлекая российский банковский капитал. Правда, не всегда такое сотрудничество оказалось равноправным. Так, известной кондитерской фабрикой "Россия" (г. Самара), управляет сейчас корпорация "Нестле" (Швейцария). А одну из петербургских кондитерских фабрик поддерживают инвестиции швейцарской компании - "Крафт Якобс Сухард". Московская фабрика "Большевик" тесно сотрудничает с французской "Данон". Московскую фабрику им. Бабаева купил консорциум компаний во главе с Инкомбанком. Это позволило сделать прямые инвестиции в несколько десятков миллионов долларов, часть из которых пошла на закупку современного оборудования.

В результате ситуация на рынке сладостей начала меняться, и будущее этого рынка сегодня имеет хорошие перспективы для российских производителей. За последний год наблюдалось масштабное перераспределение спроса в сторону продукции отечественного производства. Российский шоколад, имеющий мировое признание, вновь занимает утраченные позиции. Сегодня наиболее популярными в оптовой торговле являются марки отечественного шоколада. Однако российским производителям не хватает хороших маркетинговых исследований своей продукции. А ведь потребительский спрос требует постоянного изучения.

По прогнозам учёных, доля импорта на российском кондитерском рынке будет постепенно уменьшаться. Этому будет способствовать внедрение российскими кондитерами передовых технологий и использование современной конкурентоспособной упаковки. Впереди острая конкурентная борьба между крупными производителями, в которой всегда выигрывает тот, кто изучает рынок. Но на безграничном российском рынке всегда хватит места и немецкому шоколаду "Конфина", и русскому - "Сказка".

Б. Охарактеризуйте состояние кондитерского рынка России в начале 1996 года по сравнению с европейским рынком.

В. Скажите, как использовали эту ситуацию на рынке зарубежные производители кондитерских изделий?

Задание 10. Ответьте на вопросы.

1. Какой выход из кризисного состояния нашли российские производители кондитерских изделий? 2. Всегда ли между российскими и зарубежными партнёрами складываются равноправные отношения? 3. Благодаря чему смогла выйти из кризисного положения Московская фабрика им. Бабаева?

Давайте обсудим!

Задание 11.

Каковы, по вашему мнению, перспективы развития кондитерского производства в России? Как и почему будут меняться в будущем позиции зарубежных и российских производителей на российском рынке? Какова формула успеха на рынке? Кто побеждает в конкурентной борьбе?

Задание 12.

А. Ещё раз просмотрите текст “Забытый вкус” (задание 9). Выделите конструкции, указывающие на источник информации.

Б. Познакомьтесь с конструкциями, которые используются для указания на источник информации.

Как	сообщает считает утверждает пишет	корреспондент, эксперт, учёный телевидение, радио
Как	сообщают считают утверждают пишут	журналисты, специалисты, экономисты газеты, средства массовой информации
По	словам мнению оценкам данным подсчётам прогнозам сведениям	кого? чего? специалистов экспертов журналистов газеты

В. Прочитайте текст. Выделите конструкции, которые указывают на источник информации.

По сообщению пресс-службы американской инвестиционной группы “Страттон”, группа приобрела акции российского комбината по производству бумаги в г.Сегеж (Карелия). По оценкам специалистов, комбинат может производить ежегодно 1 200 тонн продукции.

По словам руководителя группы "Страттон", г-на Д.Дж.Арбеса, оборудование комбината находится в хорошем состоянии. Но для расширения и модернизации производства необходимо, по его заключению, инвестировать около 100 млн. долларов США. По мнению г-на Арбеса, руководители российских предприятий прекрасно контролируют производство, но слабой стороной является финансовая сфера их деятельности.

Задание 13. Укажите на источник информации.

Образец: Комбинат в г.Сёгеж может ежегодно производить 1 200 тонн продукции (специалисты).

А. По мнению (по подсчётам, ...) специалистов, комбинат в г. Сёгеж может ежегодно производить 1 200 тонн продукции.

Б. Как считают (утверждают, ...) специалисты, комбинат в г. Сёгеж может ежегодно производить 1 200 тонн продукции.

1. Экспортно-импортный банк США предоставил АО "Аэрофлот" кредит в 1 млрд. долларов США. (представитель АО "Аэрофлот") 2. Американская компания "Бойнг" демонстрирует интерес к российским производителям авиационной техники. (специалисты Министерства внешних экономических связей РФ) 3. На российском рынке у сигарет "Ява" практически нет конкурентов. (главный специалист табачной фабрики "Ява" В.Афанасьев). 4. Инвестиции компании "Бритиш-америкэн табако" дают возможность фабрике выпускать конкурентоспособную продукцию. (руководство табачной фабрики "Ява") 5. Фирма "Рибок" — крупнейший производитель спортивной обуви — стала главным спонсором команды России на Олимпиаде в Атланте. (газета "Коммерсант") 6. Вчера в "Президент-отеле" подписано соглашение между южно-корейской промышленной группой KIA и администрацией г. Калининграда о строительстве автозавода. (средства массовой информации) 7. Зарубежные инвесторы могут войти в состав директоров АО "Техноэкспорт". (руководство АО "Техноэкспорт")

Задание 14. Переведите на русский язык.

1. Today, the *Moscow-90* output is far above than three years ago, according to I.Kuznetsov, one of the company's executives. 2. As stated in *Coca-Cola: A Business System Towards 2000*, the company is operating business in more than 185 countries. 3. *Mercedes-Benz AG* intends to form a joint venture in Uzbekistan to manufacture light trucks, *Interfax* reported. 4. As reported by Corporate Marketing Group, diet *Coke* is the best selling product in the world. 5. According to Moscow government, a network of *Russian Bistro* cafes serves about a hundred of thousand Muscovites daily and becomes a serious competitor to five Moscow *McDonald's*. 6. Polygram N.V., one of the three largest record companies, bought a large Russian entertainment group Biz Enterprises, informed B.Zosimov, the founder of Biz Enterprises and a president of new Polygram A/O, based in Moscow.

Это интересно!

Задание 15. Прочитайте текст. Скажите, какие тенденции имеют место сегодня на российском рынке продуктов питания.

РОССИЯНАМ НАДОЕЛИ ИМПОРТНЫЕ ПРОДУКТЫ?

Сегодня на российском рынке продуктов питания идёт острая конкурентная борьба среди западных производителей за прибыль и за любовь российских потребителей. Чтобы занять прочные позиции на необъятном рынке России, западные компании порой должны изменить российские вкусы, традиции, образ жизни. И на это они тратят огромные деньги. Не всегда их деятельность на российском рынке приносит прибыль. Но компании верят: если российский рынок будет завоёван, все потери окупятся. Так, например, компания «Марс» хочет чтобы в перспективе батончик «Марс» вошёл в российскую потребительскую корзину. В Англии на это фирме потребовалось 30 лет.

Российские предприятия пищевой промышленности находятся сейчас в трудном положении. Раньше, в условиях дефицита, вся их продукция покупалась мгновенно, можно было не думать о конкурентах, рекламе, упаковке товара. Сегодня российские производители должны объединиться, выработать единую маркетинговую политику и начать конкурентную борьбу за потребителя.

Ещё недавно западные производители радовались: россияне выбирали импортные продукты. А сегодня они начали волноваться: непредсказуемой России, кажется, начинает надоедать импорт. По данным Всероссийского центра общественного мнения, 78 % жителей России предпочитают отечественные продукты. При этом учитываются и цена, и качество товара. Импортные продукты больше любят 12 % населения, а 9% не смогли дать ответ.

Как видим, конкурентная борьба за потребителя на российском рынке продуктов питания только начинается.

Задание 16. Переведите на английский язык.

Совместное российско-немецкое обувное предприятие «Ленвэст» предлагает жителям Санкт-Петербурга и других регионов России богатый ассортимент мужской, женской и детской кожаной обуви. «Ленвэст» имеет сеть своих фирменных магазинов и осуществляет туда прямые поставки разнообразных моделей зимней и летней обуви всех цветов.

Современное оборудование и новые технологии позволяют выпускать красивую, удобную, прочную, высококачественную и недорогую продукцию, которая пользуется большим спросом у потребителей.

Объём продаж фирмы постоянно растёт.

Задание 17. Переведите на русский язык.

A diverse variety of *Johnson & Johnson* cosmetics is in a demand worldwide. The company developed more than 60 types of consumer goods for babies, popular both with parents and their children because of its high quality, pleasant smell, and being safe and ecologically pure. *Johnson & Johnson* with its wide variety of shampoos, oils, and lotions is becoming a sales-leader on a Russian market of baby's cosmetics.

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

КАК НАПИСАТЬ СОПРОВОДИТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПАРТНЁРАМ

Задание 18. Прочитайте текст сопроводительного письма (при первом обращении к потенциальным партнёрам). Выделите в нём основные единицы информации.

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦЕНТР "МЕДТЕХНИКА"

121076, Москва, ул. Красносельская, 6
Тел.: 456-89-54
№ 79-2517

24 февраля 1997 г.

Совместное российско-американское
предприятие "Меддиагностика"
Санкт-Петербург, 197177
Большой пр., 10, корп. 2.

Уважаемые господа!

Научно-производственный центр "Медтехника", как Вы, возможно, знаете, является одной из крупнейших фирм в стране, производящих и реализующих медицинское оборудование. Центр проводит также научно-исследовательские работы по созданию новейших компьютерных методик медицинской диагностики. Мы экспортируем свою продукцию в десятки стран мира. Специалисты шести наших филиалов работают в тесном контакте с ведущими клиниками страны.

Мы с удовольствием посылаем Вам наши проспекты и два последних каталога, в которых представлены новейшие образцы диагностического оборудования.

Мы надеемся, что некоторые из наших новых аппаратов заинтересуют Вас. По Вашей просьбе мы всегда вышлем Вам интересующие Вас образцы для детального изучения.

Мы рассчитываем на начало диалога и на дальнейшее установление взаимовыгодного сотрудничества.

С уважением
Генеральный директор
НПЦ "Медтехника"

В.М. Михайлов

Приложение: проспект - 3 экз.
каталог - 2 экз.

Обратите внимание: при прямой почтовой рекламе (direct mail) составляются сопроводительные письма, которые, как правило, содержат следующие единицы информации:

- обращение к партнёрам;
- презентация собственной фирмы;
- сообщение о направлении рекламных материалов;
- выражение надежды на положительную (заинтересованную) реакцию партнёра, на сотрудничество;
- завершение письма, форма прощания.

Задание 19. Запомните модели, используемые в деловых письмах сопроводительного характера.

Направляем Вам текст контракта.
Отправляем Вам технические материалы.
Посылаем Вам новый прейскурант.
Высылаем Вам каталог новых товаров.
Пересылаем Вам альбом новых образцов.
Прилагаем перечень нашей новой продукции.

Задание 20. Познакомьтесь с различными способами выражения надежды на положительную реакцию адресата. Выпишите предложения, которые Вы используете, составляя текст сопроводительного письма.

Мы надеемся, что  деятельность нашей фирмы заинтересует Вас.
наши предложения вызовут у Вас интерес.
Вы заинтересуетесь нашей новой технологией.

Мы просим Вас  ознакомиться с перечнем нашей продукции и определить соответствие предлагаемых образцов Вашим торговым планам.
просмотреть наш каталог и сообщить нам, не интересуют ли Вас некоторые отмеченные на полях позиции.

Если Вас заинтересовали наши товары,	мы с удовольствием вышлем Вам дополнительную информацию и образцы товаров.
Если наша продукция привлекла Ваше внимание,	мы будем рады выслать Вам экземпляры для подробного (тщательного, детального, внимательного, пристального) изучения.

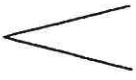
Задание 21.

А. Познакомьтесь с моделями, используемыми при выражении надежды на сотрудничество.

МЫ БУДЕМ РАДЫ + глагол в инфинитиве / чему?

Мы будем рады  установить взаимовыгодные контакты с Вашей фирмой.
плодотворному сотрудничеству с Вами.

МЫ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ в чём?

Мы заинтересованы  в установлении наших взаимовыгодных связей.
в тесном взаимодействии с Вашей фирмой

МЫ РАССЧИТЫВАЕМ+ глагол в инфинитиве / на что?

Мы рассчитываем  установить выгодные взаимоотношения с Вашей фирмой.
на начало диалога между нашими фирмами.
на установление тесного сотрудничества с Вами.

Б. Выразите надежду на сотрудничество, используя словосочетания, данные ниже.

Взаимовыгодное сотрудничество, деловые взаимоотношения, выгодное взаимодействие, прочные связи, конструктивное взаимодействие, прочные контакты.

Задание 22. Вы - представитель фирмы "Одежда для детей". Директор поручил Вам отправить проспект и каталоги новых товаров двум российским организациям: торговому дому "Россия" и производственному объединению "Детская одежда". Составьте текст сопроводительного письма, включив в него следующую информацию о фирме.

Фирма "Одежда для детей" более 20 лет работает в области производства и продажи товаров для детей. Фирма является владельцем многих патентов в этой области. Фирма заинтересована в установлении деловых контактов с российскими учреждениями и предприятиями, производящими и реализующими детские товары.

КАК НАПИСАТЬ СОПРОВОДИТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО ПОСТОЯННЫМ ПАРТНЁРАМ

Задание 23. Прочитайте текст сопроводительного письма, направляемого постоянному партнёру. Сравните его с текстом письма в задании 18. Как Вы думаете, чем объясняется небольшой объём второго текста? Какие единицы информации в нём отсутствуют и почему?

А/О Бритишкомпьютер

НПО "Электроника"

Москва, 121057

Кутузовский пр-т., 5

12.04.97

Уважаемые господа!

Высылаем вам по вашей просьбе наш последний каталог новой продукции. Сообщите, пожалуйста, какие образцы вы хотите получить для подробного изучения.

С уважением

А/О "Бритишкомпьютер"

Майкл Браун

директор

Приложение: печатный текст - 16 листов

Задание 24. Выполните поручение директора Вашей фирмы, который попросил Вас составить тексты сопроводительных писем для отправки Вашим постоянным партнёрам следующих материалов и документов.

1) Материалы:

- описание образцов новой продукции,
- новый (последний, свежий) каталог,
- новый прейскурант,
- самый последний перечень новой продукции,
- проспекты и пресс-релизы.

2) Документы:

- текст контракта,
- предложение на новое оборудование для молочной промышленности,
- гарантийное письмо.

РАЗДЕЛ III.

Задание 1. Прослушайте текст “Рабочее совещание на совместном предприятии “Элегант-Косметик”.

РАБОЧЕЕ СОВЕЩАНИЕ НА СОВМЕСТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ “ЭЛЕГАНТ-КОСМЕТИК”

На совещании присутствуют следующие сотрудники СП “Элегант-Косметик”:
Роберт Джонсон — генеральный директор
Дмитрий Норейко — коммерческий директор
Сергей Барinov — менеджер по продажам
Ольга Семёнова — референт-переводчик

Джонсон: Доброе утро, коллеги! Рад вас всех видеть!

Все: Доброе утро.

Джонсон: Как говорят в России, слава Богу, уже виден конец организационной работы по созданию нашего совместного предприятия.

Норейко: Да, на следующей неделе мы получим все лицензии.

Барinov: И сертификаты качества.

Джонсон: Пора серьёзно подумать о рекламе, Дмитрий, у Вас есть последние данные о рынке косметики и парфюмерии?

Норейко: Да. На московском рынке сегодня довольно жёсткая конкуренция среди продавцов косметики и парфюмерии из США. Но немногие из них имеют, как мы, прямые поставки от фирм-производителей. В основном все работают через посредников.

Барinov: Во всяком случае немногие фирмы имеют в качестве партнёров семь американских фирм, выпускающих косметику и парфюмерию. Причём у нас с ними прямые торговые связи.

Джонсон: Да, в этом наша сильная сторона. Но мне кажется, что нам нельзя рассчитывать только на московский рынок. Надо выходить в другие регионы. Что Вы думаете по этому поводу?

Норейко: Я уверен, что выход на региональные рынки необходим. Но здесь есть один чисто психологический момент. Он связан с уже сложившимся стереотипом вкусов региональных потребителей. Ещё в советское время считалось, что лучшая косметика — французская.

Барinov: Да, Дмитрий прав. Но она и тогда была самой дорогой. Поэтому в регионах предпочитали польскую или болгарскую косметику.

Джонсон: Я думаю, что качество предлагаемых нами товаров и наши цены обеспечат стабильный спрос на них. К тому же у нас большой ассортимент версий разных видов французской туалетной воды, которые выпускает фирма *Elite Parfumes*.

Барinov: Да, это очень важно. В регионах популярны “Опиум”, “Шанель № 5”, а мы как раз можем предложить их версии.

Джонсон: Хорошо. Сейчас нужно продумать, в каких изданиях мы будем размещать нашу рекламу. Нужно учесть, что она будет адресована оптовым покупателям.

Норейко: Самыми солидными и популярными сегодня являются рекламно-справочные издания “Рынок”, “Товары и цены”, “Оптовик”, “В розницу и оптом”, “Услуги и цены”.

Баринов: Кстати, справочник "Рынок" пользуется самым большим спросом. Его просто невозможно купить! Там, помимо рекламной информации, даются тематические обзоры, рейтинги фирм и товаров, мониторинги цен, анализ различных рынков.

Джонсон: Прекрасно. Сергей, я попрошу Вас связаться с издателями "Рынка" и узнать об их работе на региональных рынках.

Баринов: Хорошо, я сегодня же позвоню им и всё выясню.

Семёнова: Сергей, Вы не забыли о тексте объявления, который мы с Вами составили?

Баринов: Спасибо, Оля, что напомнили. Вот, Роуэн, посмотрите, пожалуйста. Как Вы думаете, такой текст подойдёт?

Джонсон: Спасибо. (*Читает*). "Совместное российско-американское предприятие "Элегант-Косметик" предлагает широкий ассортимент косметики и парфюмерии известных фирм США: *Revlon, Lori Anne, Kiki, Bari Cosmetics, Max Factor, Elite Parfums, Jean Philippe*. Прямые поставки. Система индивидуальной работы с постоянными клиентами. Низкие цены. Гибкая система скидок." Так, хорошо. Но я думаю, что нужно добавить ещё работу с магазинами. Нам очень важно установить постоянные контакты со стабильными торговыми точками.

Норейко: Я считаю, что нужно обязательно написать "предоставляем бесплатно рекламную продукцию фирм-производителей и упаковочные материалы".

Семёнова: Коллеги, как вам кажется, нужно писать о сертификатах качества?

Джонсон: Обязательно!

Баринов: Может быть, ещё добавить, что для региональных дилеров у нас льготные условия?

Джонсон: Да, конечно. Ведь мы будем формировать дилерскую сеть. Ольга, напечатайте, пожалуйста, полный текст объявления. Вы записали все наши дополнения?

Семёнова: Да. У меня всё записано.

Джонсон: До конца недели мы должны разместить нашу рекламу.

Задание 2. Выберите варианты ответов, соответствующие содержанию прослушанного Вами фрагмента рабочего совещания.

- | | |
|---|--|
| 1. "Элегант-Косметик" — это | А. российская фирма.
Б. американская фирма.
В. совместное предприятие. |
| 2. На московском рынке косметики и парфюмерии | А. нет конкуренции.
Б. жёсткая конкуренция.
В. небольшой ассортимент. |
| 3. У СП "Элегант-Косметик" с американскими фирмами-производителями. | А. прямые торговые связи.
Б. торговые связи через посредников.
В. нет торговых связей |
| 4. СП "Элегант-Косметик" хочет выйти | А. только на московский рынок.
Б. только на региональные рынки.
В. на московский и региональные рынки. |

- | | |
|---|--|
| 5. СП "Элегант-Косметик" продаёт продукцию | А. французских фирм.
Б. польских и болгарских фирм.
В. американских фирм. |
| 6. Реклама СП "Элегант-Косметик" адресована | А. частным лицам.
Б. оптовым покупателям.
В. только магазинам. |
| 7. Самым большим спросом пользуется рекламно-справочное издание | А. "Оптовик".
Б. "Рынок".
В. "Товары и цены". |
| 8. СП "Элегант-Косметик" | А. не предоставляет упаковочные материалы.
Б. продаёт упаковочные материалы.
В. предоставляет бесплатно упаковочные материалы. |

Задание 3.

- А. Прослушайте диалог ещё раз.
Б. Составьте план, по которому, по вашему мнению, господин Джонсон проводил рабочее совещание.
В. Напишите текст рекламного объявления СП "Элегант-Косметик".

Задание 4. Прочитайте модели, приведённые ниже. Выпишите модели, которые Вам незнакомы.

КАК УЗНАТЬ МНЕНИЕ СОБЕСЕДНИКА ПО КАКОМУ-ЛИБО ВОПРОСУ

— Как Вы думаете / считаете, нам нужно расширить ассортимент товаров?

— Я полагаю, что мы это сделаем через месяц.

— Что Вы думаете о выходе нашей фирмы на региональные рынки?

— Я считаю, что сначала нужно провести маркетинговое исследование.

— Что Вы можете сказать по поводу уменьшения спроса на эти товары?

— Мне кажется, что это временное изменение.

— Каково Ваше мнение по вопросу формирования дилерской сети в Петербурге?

— По мнению сотрудников нашего отдела, там большая конкуренция. Нужно искать другие рынки сбыта.

Задание 5. Закончите диалоги.

1. — Как Вы считаете, Александр, нам нужно дать новое рекламное объявление?

— ...

2. — Ирина, что Вы думаете по вопросу выхода нашей фирмы на рынок Сибири?

— ...

3. — Михайл, что Вы можете сказать по поводу снижения рейтинга наших товаров?

— ...

4. — Джон, каково Ваше мнение по вопросу бесплатного предоставления клиентам рекламной продукции фирм-производителей?

— ...

Задание 6. Восстановите диалоги по ответным репликам.

1. — ...

— Я полагаю, что нам нужно разместить рекламу не только в газетах и журналах, но и на радио.

2. — ...

— Я думаю, что нам не стоит бояться конкуренции в этом регионе. Рынок косметики там только начинает формироваться.

3. — ...

— По моему мнению, нам нужно срочно искать надежных дилеров на Украине.

4. — ...

— Я считаю, что в рекламном объявлении можно об этом не писать.

Задание 7. Вы — директор фирмы. Проведите рабочее совещание со своими сотрудниками (роли распределите заранее), в ходе которого выясните мнение каждого

- по вопросу выхода на региональные рынки,
- по поводу размещения рекламы.

Обсудите текст рекламного объявления.

Задание 8.

А. Прослушайте диалог-разговор по телефону.

Женский голос. "Рынок". Добрый день.

Баринов. Здравствуйте. Скажите, пожалуйста, у кого я могу узнать, в каких регионах выходит ваш справочник?

Женский голос. В отделе распространения.

Баринов. Простите, а Вы мне не подскажете их номер телефона?

Женский голос. Пожалуйста. Девятьсот одиннадцать — двенадцать — девяносто четыре.

Баринов. Спасибо. До свидания.

Женский голос. Всего доброго.

Б. Скажите, как можно спросить о номере телефона.

Задание 9. Прочитайте модели, приведённые ниже. Выпишите модели, которые Вам незнакомы.

КАК УЗНАТЬ ЧЬИ-ЛИБО КООРДИНАТЫ

- Простите, Вы мне не подскажете / не дадите номер телефона фирмы "Русь"?

- Да, конечно. Двести три - четырнадцать - шестьдесят восемь. / Извините, у меня (нас) нет их телефона.

— Извините, Вы не знаете адрес магазина "Салют"?

— Кутузовский проспект, дом двадцать шесть. / К сожалению, нет.

— Простите, у Вас случайно нет номера факса фирмы "Весна"?

— Пожалуйста. Запишите: сто шестьдесят два - ноль восемь - четырнадцать. / Одну минуту, я сейчас посмотрю.

Задание 10. Восстановите диалоги по ответным репликам.

1. — ...
— К сожалению, нет. Я знаю только, что они переехали в новый офис.
2. — ...
— По-моему, у них на складе теперь нет факса.
3. — ...
— Вы знаете, где-то он у меня был записан. Если найду, я перезвоню Вам, хорошо?
4. — ...
— Извините, у меня нет их телефона. Я думаю, что можно узнать по "09".

Задание 11. Закончите диалоги.

1. — Извините, Вы не знаете телефон главного бухгалтера фирмы "Интерсвет"?
— ...
2. — Простите, Вы мне не дадите телефон налоговой инспекции?
— ...
3. — Извините, у Вас случайно нет адреса центрального офиса "Тризы"?
— ...
4. — Простите, Вы не подскажете номер факса "Росаудита"?
— ...

Задание 12. Прослушайте диалог. Скажите, куда и зачем звонил г-н Баинов.

Судакова: "Рынок". Добрый день.

Баинов: Здравствуйте. Вас беспокоят из СП "Элегант-Косметик".

Судакова: Слушаю Вас.

Баинов: Простите, а с кем я разговариваю?

Судакова: Ирина Судакова, руководитель отдела распространения.

Баинов: Очень приятно. Я менеджер по продажам Сергей Баинов.

Судакова: Очень приятно. Что Вас интересует, Сергей?

Баинов: Мы хотели бы разместить рекламу в Вашем справочнике. И я хотел бы узнать, где и как он распространяется. Вы можете уделить мне немного времени?

Судакова: Да, пожалуйста. Вас интересует московский или региональный рынок?

Баинов: И тот, и другой.

Судакова: Справочник "Рынок" имеет два выпуска - обычный и региональный. Региональный выпуск выходит раз в две недели. Его тираж — 130 тысяч экземпляров.

Баинов: А как быстро этот выпуск поступает в регионы?

Судакова: В течение суток.

Баинов: А в какие регионы?

Судакова: Справочник "Рынок" распространяется в пятидесяти девяти регионах. Больше половины тиража поступает в четыреста городов России, Белоруссии, Украины, Молдовы, Латвии и Казахстана.

Баинов: Если я вас правильно понял, объявление для поиска региональных партнеров нужно размещать в региональном номере, а объявление для Москвы — в обычном?

Судакова: Да. Вы совершенно правы. Кстати, в Москве справочник рассылается в 9 000 крупных коммерческих фирм и магазинов. Распространяется на выставках, ярмарках и рынках.

Баринов: А у вас нет электронной версии справочника?

Судакова: Есть. Эту версию "Рынка" можно получить за три дня до выхода еженедельника в свет.

Баринов: Отлично! И последний вопрос. Стоимость ваших услуг и скидки.

Судакова: Это объёмная информация. Я могу прислать Вам её по факсу.

Баринов: Спасибо. Запишите, пожалуйста, наш факс: двести тридцать - сорок два - шестнадцать.

Судакова: Я сегодня же пришлю Вам все материалы.

Баринов: Спасибо. Всего доброго.

Судакова: До свидания.

Б. Как Вы думаете, будет ли СП "Элегант-Косметик" размещать свою рекламу в справочнике "Рынок"? Аргументируйте свой ответ.

КАК СПРОСИТЬ, ПО КАКОМУ ВОПРОСУ К ВАМ ОБРАЩАЮТСЯ

Что (именно)
Какая информация
Какой вопрос

Вас интересует?

Простите, Вы по какому	делу	пришли?
	вопросу	звоните?

Задание 13. Восстановите диалоги по репликам.

1. — ...

— Меня интересуют сроки публикации рекламных объявлений.

2. — ...

— Мне нужно получить консультацию по вопросу составления текста рекламы.

3. — ...

— Я звоню, чтобы узнать, сколько стоит реклама в вашей газете.

4. — ...

— Меня интересует, как можно быстро выйти на региональный рынок.

Задание 14. Закончите диалоги.

1. — Какой вопрос Вас интересует?

— ...

2. — Какая информация Вас интересует?

— ...

3. — Что именно Вас интересует?

— ...

4. — Простите, по какому делу Вы пришли?

— ...

Задание 15. Прочитайте микродиалоги и скажите, в каких ситуациях они могут состояться.

КАК СПРОСИТЬ СОБЕСЕДНИКА, МОЖЕТ ЛИ ОН УДЕЛИТЬ ВАМ ВРЕМЯ

— Простите, Вы можете уделить мне немного времени?

— Да, пожалуйста. Слушаю Вас.

— Извините, у вас есть время для разговора со мной?

— К сожалению, всего двадцать минут. Вас это устраивает?

— У Вас будет пять минут, чтобы обсудить этот вопрос?

— Извините, я сейчас уйду на совещание. Давайте поговорим после обеда. Хорошо?

Задание 16. Восстановите диалоги по ответным репликам.

1. — ...

— К сожалению, у меня сейчас нет ни минуты. Давайте вернёмся к этому вопросу завтра.

2. — ...

Да, конечно. Слушаю Вас внимательно.

3. — ...

— Извините, у меня сейчас начинаются переговоры. Зайдите ко мне через два часа. Хорошо?

4. — ...

— Не обижайтесь, но у меня сегодня совсем нет времени. Можете позвонить мне завтра утром?

Задание 17. Закончите диалоги.

1. — Вы можете уделить мне пять минут?

— ...

2. — Извините, у Вас будет сегодня полчаса для разговора со мной?

— ...

3. — Извините, у вас есть сейчас время, чтобы обсудить один важный вопрос?

— ...

4. — У Вас есть минут десять? Я хотел вам показать новую документацию.

— ...

КАК УЗНАТЬ У СОБЕСЕДНИКА, ПРАВИЛЬНО ЛИ ВЫ ЕГО ПОНЯЛИ

— Если я Вас правильно понял, Вы можете сейчас прислать нам эту информацию по факсу?

— Да, конечно.

— Если я не ошибаюсь, Вы предлагаете нам разместить рекламу в нескольких номерах газеты?

— Да, Вы совершенно правы.

— Ваша газета поступает во все государства СНГ? Правильно я Вас понял? / Я не ошибаюсь?

— Нет, Вы не совсем правильно поняли меня.

Задание 18. Закончите диалоги.

1. — Если я Вас правильно понял, этот факс нужно отправить завтра?
— ...
2. — Если я не ошибаюсь, наши конкуренты выходят на региональный рынок?
— ...
3. — Мы больше не будем размещать свою рекламу в этой газете. Я не ошибаюсь?
— ...
4. — Мы должны изучить спрос на эти товары. Я Вас правильно понял?

Задание 19. Восстановите диалоги по ответным репликам.

1. — ...
— К сожалению, Вы ошибаетесь.
2. — ...
— Да, Вы совершенно правы.
3. — ...
— Нет. Вы не совсем правильно поняли меня.
4. — ...
— Да, конечно.

РАБОТАЕМ В ПАРАХ!

Задание 20. Ваша фирма хочет разместить рекламное объявление в справочнике "Рынок". Позвоните в офис "Рынка" и запросите интересующую Вас информацию.

ГОТОВИМСЯ К ПОЕЗДКЕ В РОССИЮ!

В большинстве представительств западных фирм в России работают интернациональные коллективы. И несмотря на то что в этих фирмах соблюдаются международные нормы ведения бизнеса, нередко представители разных культур удивляют друг друга своими привычками.

Так, россияне не привыкли к письменной форме общения внутри одного офиса. Если российскому руководителю необходимо сообщить какую-нибудь информацию своим подчинённым, он или пригласит всех на собрание (совещание), или попросит секретаря написать одно общее объявление. Если эта информация носит распорядительный характер, то руководитель составит текст приказа. В том случае, когда информация адресована одному человеку, она обычно передаётся в устной форме при личной беседе или через кого-либо из сотрудников.

Именно поэтому меморандумы, столь привычные для западной бизнес-коммуникации, могут вызвать у российских сотрудников недоумение, удивление и даже обиду. К тому же в русском языке "меморандум" - это документ большой государственной или общественной значимости. Поэтому "меморандум о рациональном использовании скрепок" вызывает улыбку у россиян.

Российские сотрудники, начавшие работать в офисе иностранной фирмы, не сразу привыкают к пользованию электронной почтой для передачи своим коллегам по офису небольшой по объёму информации.

В последние годы в связи с плохой работой почтовой службы россияне с недоверием относятся к её услугам. Поэтому в России даже поздравления с праздником деловым партнёрам теперь чаще всего посылают по факсу. Многие предпочитают разговор по телефону.

Слова урбика

ассортимент assortment, range of goods

ассортимент какой?

богатый ~ wide ~ vasta

полный ~ full ~ ampio

постоянный ~ permanent

ассортимент чего?

~ продукции ~ of products

безопасность в чём? security sicurezza

~ в эксплуатации in operation

борьба struggle competizione

борьба какая?

конкурентная ~ competition

борьба за что?

~ за прибыль competition for profits

группа какая? (чего?) group of

~ товаров ~ goods, merchandise

дефицит deficit

дилер какой? dealer commerciante

региональный ~ local ~ negoziante

дистрибьютор какой? distributor

эксклюзивный ~ exclusive ~

доля чего? share of aziona

~ импорта import

занимать/занять что? to occupy

~ (прочные) позиции ~ a (stable) position

издание какое? publication pubblicazione

рекламное ~ advertising ~ pubblicitaria

справочное ~ informational ~

рекламно-справочное ~ advertising-informational ~

изделия какие? manufactured articles, products prodotti

ликеро-водочные ~ alcoholic beverages

табачные ~ tobacco products

изменение чего? change in modifica, cambiamento

~ спроса ~ demand

изучение study

изучение какое?

внимательное ~ focused ~

детальное ~ detailed ~ AL DETAGLIO

подробное ~ detailed ~

постоянное ~ permanent, on-going ~

пристальное ~ intent, fixed ~

тщательное ~ thorough, careful ~

изучение чего?

~ рынка ~ of the market

~ спроса ~ of demand

инвестиции (pl.) какие? investments

прямые ~ direct ~

ингредиенты какие? ingredients

дополнительные ~ additional ~

интерес какой? interest

(=изучение) растущий ~ growing ~

исследование какое? research ricerca, studio

маркетинговое ~ market ~

источник source fonte, origine

источник какой?

альтернативный ~ alternative ~

источник чего?

~ сырья ~ of raw materials

капитал какой? capital

промышленный ~ industrial ~

каталог чего? catalogue

~ товаров ~ of products

категория category

категория какая?

высшая ~ superior ~

категория чего?

~ качества ~ of quality

качества (pl.) какие? qualities

вкусовые ~ taste ~

качественный quality

~ продукт ~ product

~ (-ое) изделие ~ article

коллекция чего? collection

~ одежды ~ fashion ~

компания какая? company

чаепроизводящая ~ tea-making ~

комплекс какой? complex

производственный ~ industrial ~

комфортабельность comfortконкуренция какая? competition

жёсткая ~ tough ~ rigida

контакт какой? contact

тесный ~ close ~

контакты какие? contacts

взаимовыгодные ~ mutually beneficial ~

контроль какой? control

гарантированный ~ guaranteed ~

корзина какая? basket

потребительская ~ consumer ~ pioviera di

марка чего? brand of marchio

~ чая ~ tea

~ вина ~ wine

материалы какие? materials

высококачественные ~ high-quality ~

упаковочные ~ packing ~

мебель какая? (для чего?) furniture

- ~ для офисов office ~
модель чего? model of
 ~ автомобиля ~ a car
 ~ обуви ~ shoes
 ~ телевизора ~ a T.V. set
 ~ холодильника ~ a refrigerator
надёжность в чём? reliability *affidabilità*
 ~ в использовании ~ in utilization, in use
наименование чего? name of *nome di*
 ~ продукта ~ a product
напитки какие? beverages *bevande*
 алкогольные ~ alcoholic ~
 безалкогольные ~ non-alcoholic ~
 десертные ~ dessert ~
оборудование какое? equipment
 диагностическое ~ diagnostic ~
 современное ~ modern ~
оборудовать что? to equip
 ~ завод ~ a plant
 ~ фабрику ~ a factory
 оборудовать как?
 ~ по последнему слову техники modernize
объявление какое? *avviso, annuncio* announcement
 рекламное ~ advertisement
окупать/окупить что? to compensate, to repay *coprire (senza di "recupero")*
 ~ потери ~ for losses *perdita*
опережать/опередить что? to preempt
 ~ предложение ~ a suggestion
организовывать/организовать что? to organize
 ~ производство ~ production
осваивать/освоить что? to become familiar with, to seize/to dominate/to capture
 ~ рынок ~ the market
осуществлять/осуществить что? to conduct
 ~ проверку ~ an audit
падёние чего? drop
 ~ спроса ~ in demand
партия какая? batch, shipment
 минимальная ~ minimum ~
 оптовая ~ wholesale ~
партнёр какой? partner
 потенциальный ~ potential ~
партнёрство partnership
переоснащение чего? modernization of
 ~ производства ~ production
перераспределение чего? redistribution
 ~ спроса ~ of demand
перечень чего? list
 ~ продукции ~ of products
письмо какое? letter
 сопроводительное ~ accompanying ~
пища какая? food
 высококалорийная ~ ~ high-calorie ~
 полноценная ~ nutritious ~
подход какой? approach
 маркетинговый ~ marketing ~
пользоваться чем? *(fruttare)* to enjoy *godere di*
 ~ известностью ~ fame
 ~ популярностью ~ popularity
 ~ спросом ~ be in demand
 ~ успехом ~ success
поставка shipment, delivery
 поставка какая?
 прямая ~ direct ~
 поставка чего?
 ~ продукции ~ of products
поставлять/поставить что? куда? to ship, to deliver *CONSEGNARE*
 ~ товар на рынок ~ a product to the market
потребность в чём? need
 ~ в товаре ~ for a product
 ~ в услугах ~ for services
практичность чего? practicality
 ~ товара ~ of product
предлагать/предложить to suggest, to offer *OFFRIRE*
 предлагать/предложить что?
 ~ товар ~ a product
 предлагать/предложить как? (по чему?)
 ~ по контракту ~ according to contract
 ~ со склада ~ from a warehouse *dal magazzino*
представитель какой? representative
 региональный ~ local ~
прейскурант price list
привлечение чего? attraction
 ~ капитала ~ of capital
приглашать/пригласить к чему? to invite
 ~ к сотрудничеству ~ to cooperate
проверка какая? (на что?) check
 ~ на качество ~ quality ~
программа какая? program
 маркетинговая ~ marketing ~
продвижение чего? promotion of *avanzamento*

~ товара ~ a product, merchandise
продукт какой? product
 экологически чистый ~ environmentally safe ~
продукция какая? product
 высококачественная ~ high quality ~
 качественная ~ quality ~
 надёжная ~ reliable ~
 престижная ~ prestigious ~
 простая в обращении ~ user-friendly ~
 удобная ~ convenient ~
 экологически чистая ~ environmentally safe ~
проект какой? project
 взаимовыгодный ~ mutually beneficial ~
промышленность какая? industry
 кондитерская ~ confectionery ~
проспект какой? brochure, flyer, prospectus
 рекламный ~ advertising ~
простота в чём? simplicity
 ~ в обращении ~ user-friendliness
профиль чего? profile of
 ~ предприятия ~ an enterprise
прочность чего? durability
 ~ изделия product ~
публиковать/опубликовать to publish
 публиковать/опубликовать что?
 ~ объявление ~ an announcement
 ~ рекламу ~ an advertisement
 публиковать/опубликовать где?
 ~ в газете ~ in a newspaper
 ~ в журнале ~ in a magazine
размещать/разместить to place
 размещать/разместить что?
 ~ рекламу ~ an advertisement
 размещать/разместить где?
 ~ в газетах ~ in the newspapers
 ~ в журналах ~ in magazines
 ~ в средствах массовой информации ~ in the mass media
 ~ на радио ~ on the radio
 ~ на телевидении ~ on television
разнообразие чего? variety
 ~ сортов ~ of brands
 ~ упаковок ~ of packaging
разработка чего? development
 ~ изделий product ~
рассчитывать на что? to count on, to rely on

~ на взаимодействие ~ cooperation
 ~ на взаимопонимание ~ mutual understanding
 ~ на контакты ~ contacts
 ~ на связи ~ connections
 ~ на установление ~ establishing
расчёт какой? reliance
 ~ на одного человека ~ on one individual
расширение чего? widening, expansion of
 ~ ассортимента ~ an assortment of goods
расширять/расширить что? to widen, to expand
 ~ ассортимент ~ assortment of goods
реализация чего? sale of
 ~ товара ~ goods, merchandise
рекламировать что? to advertise
 ~ продукцию ~ products
 ~ товар ~ goods
репутация какая? reputation
 добрая ~ good ~
 заслуженная ~ earned ~
рост чего? growth in
 ~ продаж ~ sales
 ~ спроса ~ demand
рынок market
 рынок какой?
 безграничный ~ unlimited ~
 региональный ~ local ~
 рынок чего?
 ~ косметики cosmetics ~
 ~ парфюмерии fragrance ~
свойства attributes
 свойства чего?
 ~ товара ~ of a product
 свойства какие?
 потребительские ~ consumer ~
связи какие? connections
 взаимовыгодные ~ mutually beneficial ~
сегмент чего? sector
 ~ рынка ~ of the market
сеть какая? network
 дилерская ~ dealer's ~
система system
 система какая?
 гибкая ~ flexible ~
 система чего?
 ~ платежа ~ of payment
 ~ скидок ~ of discounts
склад какой? warehouse

центральный ~ central ~
 • снижение чего? drop in, reduction in *riduzione*
 ~ продаж ~ sales
 сообщение какое? information
 рекламное ~ advertising ~
 соответствие compliance *conspicuous*
 соответствие чего? *conformity*
 ~ образцов ~ of samples
 соответствие чему?
 ~ планам ~ with plans
 ~ стандартам ~ with standards
 сорт brand, type *scelta*
 сорт какой?
 высший ~ superior ~
 сорт чего?
 ~ винограда ~ of grapes
 ~ яблок ~ of apples
 ~ табака ~ of tobacco
 сотрудничество какое? cooperation
 плодотворное ~ fruitful ~
 специфика чего? specifics
 ~ рынка ~ of the market
 справочник какой? reference book *manuale*
 рекламный ~ advertising ~
 спрос demand
 спрос какой?
 высокий ~ high ~
 массовый ~ mass ~
 повышенный ~ increased ~
 постоянный ~ permanent, on-going ~
 потребительский ~ consumer ~
 стабильный ~ steady ~
 спрос на что?
 ~ на продукцию ~ for products
 ~ на товар ~ for goods, for merchandise
 стандарты какие? standards
 европейские ~ European ~
 мировые ~ world ~
 общепринятые ~ generally accepted ~
 сфера какая? (чего?) sphere of, area of
 ~ перерабатывающей промышленности
 processing industry
 ~ пищевой промышленности food
 industry
 сырьё какое? raw materials
 натуральное ~ natural ~
 технология какая? technology
 оригинальная ~ original ~
 передовая ~ advanced ~
 экологически чистая ~ environmentally

safe ~
 тираж circulation
 товар какой? product
 надёжный ~ reliable ~
 удобный ~ convenient ~
 экологически чистый ~ environmen-
 tally safe ~
 • увеличение increase *aumento*
 увеличение какое?
 существенное ~ significant ~
 увеличение чего?
 ~ товарооборота ~ in the circulation of
 goods
 ~ спроса ~ in demand
 увеличивать/увеличить что? to increase
 ~ ассортимент ~ in assortment
 удобный в чём? convenient
 ~ в использовании ~ to use
 удобство какое? (в чём?) convenience in
 ~ в использовании ~ using, handling
 удовлетворять/удовлетворить что? to
 satisfy
 ~ спрос ~ the demand
 • уменьшение чего? decrease *diminuzione*
 ~ спроса ~ in demand
 упаковка packaging
 упаковка какая?
 конкурентная ~ competitive ~
 упаковка чего?
 ~ товара of goods, merchandise
 ~ чая of tea
 уступать/уступить по чему? to be inferior *essere inferiore*
 ~ по качеству ~ in quality
 ~ по потребительским свойствам in
 consumer attributes
 участие чего? participation
 ~ (иностранного) капитала ~ of foreign
 capital
 фасовка чего? pre-packing
 ~ товара ~ of goods
 ~ чая ~ of tea
 характер какой? nature
 сезонный ~ seasonal ~
 эффективность в чём? effectiveness,
 efficiency
 ~ в использовании ~ in utilization

Урок 7. Российский рынок товаров

Раздел I

Какие товары поставляют фирмы.	195
Какие бывают группы товаров.	196
Каковы потребительские свойства товаров.	200

Раздел II

Какие товары поступают на рынок.	207
Кто побеждает в конкурентной борьбе на рынке.	212

Деловая переписка

Как написать сопроводительное письмо потенциальным партнерам	218
Как написать сопроводительное письмо постоянным партнерам	220

Раздел III

Как узнать мнение собеседника по какому-либо вопросу.	224
Как узнать чьи-либо координаты.	226
Как спросить, по какому вопросу к Вам обращаются.	228
Как спросить собеседника, может ли он уделить Вам время.	229
Как узнать у собеседника, правильно ли Вы его поняли.	230

Готовимся к поездке в Россию!	231
-------------------------------------	-----

Словарь к уроку 7	232
-------------------------	-----

УРОК 8

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ

РАЗДЕЛ I

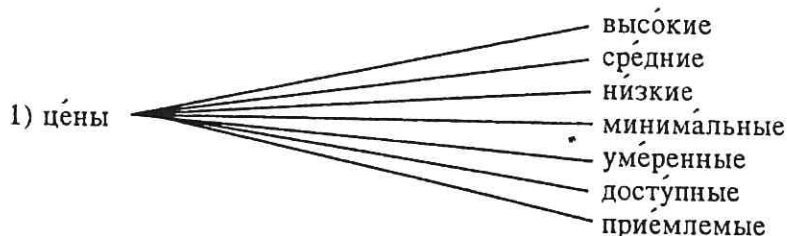
КАКИЕ БЫВАЮТ ЦЕНЫ И ФОРМЫ ОПЛАТЫ

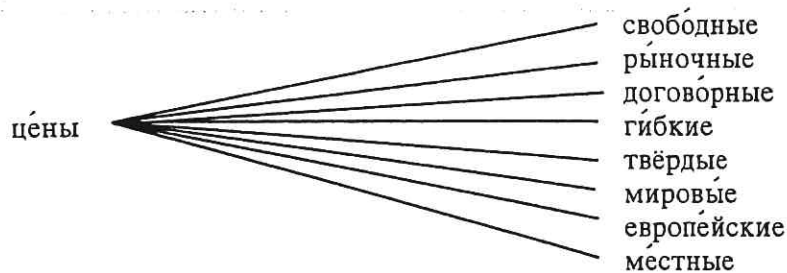
Кофе компании "Нестле" — это высокое качество и низкие цены

Задание 1. Прочитайте рекламные объявления. Выпишите информацию о ценах.

1. Фирма реализует со склада в Москве мясо и мясoproductы датского производства. Цены минимальные.
2. Торговая фирма "Волна" предлагает 100 видов рыбной продукции. Цены доступные.
3. Специализированный магазин предлагает богатый ассортимент отечественных сыров. Цены умеренные.
4. Фирма "ДЭН" реализует со склада в Москве водку завода "Кристалл", молдавские вина, шампанское. Цены низкие.
5. В магазинах Санкт-Петербурга всегда в продаже широкий ассортимент пива зарубежных и отечественных производителей. Цены приемлемые.
6. В магазинах имеется широкий выбор натуральных соков известной венгерской фирмы "Самос". Высокое качество и самые низкие цены.

Задание 2. Запомните словосочетания.

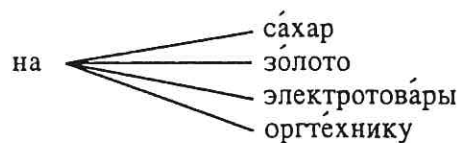




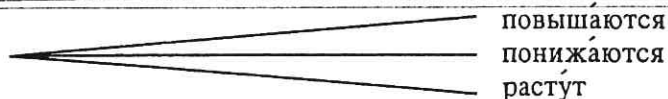
2) предлагать
продавать
реализовывать
покупать



3. Цены на что?



4. Цены



- По каким ценам фирма предлагает свою продукцию?
- Фирма предлагает свою продукцию по ценам ниже рыночных.

Задание 3. Закончите предложения.

Образец:

Фирма "Виктория-Плюс" поставляет детское питание.

самые низкие в России
цены

Фирма "Виктория-Плюс" поставляет детское питание по самым низким в России ценам.

1. Фирма НЭП предлагает женскую одежду производства США.

очень доступные цены

2. Малое предприятие "Локис" продаёт электронные пишущие машинки.

весьма умеренные цены

3. Фирма "Стилан-Рус" реализует изделия из мяса.

цены ниже мировых

4. Компания EURO-SPORT поставляет на российский рынок спортивную одежду.

цены ниже европейских

цены ниже рыночных

5. АО комбинат "Останкино" предлагает полный ассортимент молочных продуктов.

цены завода-производителя

6. Фирма "Викó" поставляет лучшие сорта российских сыров.

цены завода-изготовителя

7. Торговая компания "Норд" реализует пиво отечественного производства.

Задание 4. Спросите, по каким ценам фирмы, в которых работают ваши коллеги по группе, реализуют свою продукцию.

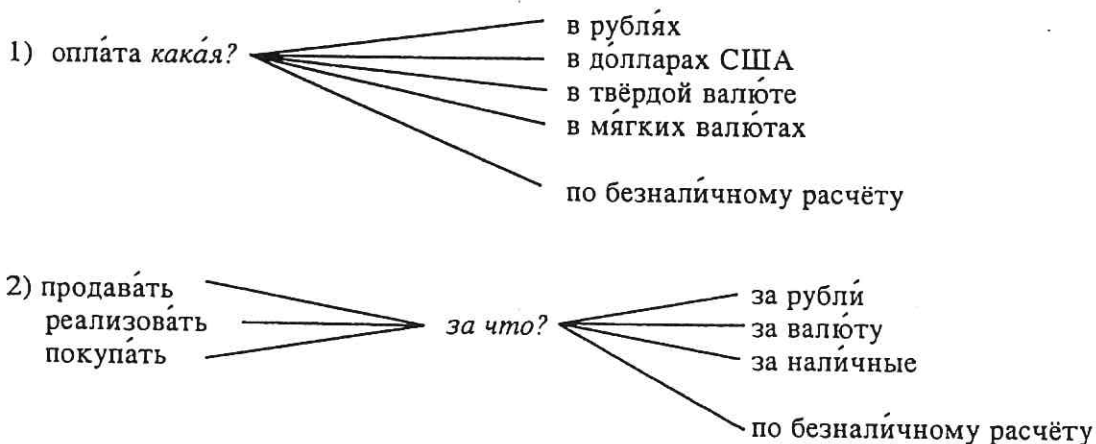
- Каковы сегодня цены на офисную мебель?
- Цены на офисную мебель стабильные.

Работаем в парах!

Задание 5. Задайте друг другу вопросы о ценах на разные товары и ответьте на них.

- Какова форма оплаты?
- Форма оплаты любая — наличный и безналичный расчёт.

Задание 6. Запомните словосочетания.



Задание 7. Переведите на русский язык.

- A. Market price, fixed price, reasonable price, reduced price, stable price, prime cost.
B. Payment in cash, payment by written order, favorable terms.

Задание 8. Прочитайте рекламные предложения фирм. Выпишите информацию о предложениях и условиях оплаты.

1. Международная кофейная компания "Нестле" (Nestlé) предлагает широкий ассортимент кофе. Форма оплаты любая.
2. АО "Абба Ltd." предлагает полный ассортимент мебельных тканей по самым низким ценам. Возможен наличный и безналичный расчёт.
3. Представительство немецкой фирмы "Хельд" в России поставяет сумки, рюкзаки и другие изделия из кожи. Цены приемлемые. Оплата в рублях по курсу ММВБ* на момент оплаты.
(*ММВБ — Московская межбанковская валютная биржа)
4. Фирма "Кристина" поставяет бытовую химию отечественного и импортного производства по минимальным ценам. Форма оплаты — любая.
5. Торговая фирма "Комплекс" предлагает по низким ценам теле-, видео-, аудиотехнику. Оплата в рублях по курсу ММВБ.
6. Фабрика "Принт" предлагает в широком ассортименте канцелярские товары высокого качества — бумагу, тетради, альбомы по ценам изготовителя. Оплата — в разных валютах.

КАКИМИ БЫВАЮТ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

Задание 9. Запомните словосочетания.

1) поставлять/ поставить	товар
2) оптовые розничные	поставки
3) продавать покупать торговать	оптом и в розницу
4) крупный средний мелкий	опт

Задание 10. Познакомьтесь с основными условиями поставки.

Сроки	Количество	Способ доставки
Поставляем	Продаём	Доставляем
1) срочно, немедленно; 2) в течение суток, трёх-пяти суток; 3) сразу после оплаты, по факту оплаты;	1) большими, небольшими, мелкими партиями; 2) партиями по 50, 100 штук минимум; 3) оптом и в розницу;	1) своим транспортом в трёх и пятитонных контейнерах; 2) доставка заказчика (самовывоз); доставка поставщика;

Задание 11. Запомните словосочетания.

1) доставлять/доставить товар	автотранспортом авиатранспортом	
2) доставка товара	железнодорожным морским	транспортом

Задание 12. Прочитайте рекламные предложения. Выделите информацию об условиях оплаты, ценах и условиях доставки.

1. Малое предприятие продаёт небольшими партиями пишущие машинки. Оплата в рублях. Цены приемлемые. Возможна доставка автотранспортом поставщика.
2. Производственное объединение предлагает товары народного потребления — одежду, детский трикотаж, бытовую технику. Оплата наличными. Поставка по факту оплаты. Доставляем железнодорожным транспортом в любую точку России.
3. Фирма "Большой слон" предлагает ковровые покрытия производства США. Оптовая и розничная продажа. Самые низкие в Москве цены. Доставка транспортом заказчика.
4. Компания "Сити-Сайн" (City Sign) продолжает сезонную распродажу женской обуви крупным, средним и мелким оптом. Минимальная партия — 12 пар. Форма оплаты любая.
5. Компания "Униленд" — крупнейший поставщик товаров ведущих парфюмерно-косметических фирм мира — предлагает духи, туалетную воду, дезодоранты в широком ассортименте. Продажа крупными и мелкими партиями. Цены — ниже европейских. Форма оплаты любая.
6. Фирма "Росмебель" предлагает самый широкий выбор мебели отечественного производства для офиса, банка и дома. Поставляется оптом со склада в Москве. Доставка железнодорожными контейнерами. Самые низкие цены в России и странах СНГ.

Задание 13. Дополните данные ниже коммерческие предложения указаниями на условия оплаты, цены, условия поставки.

1. Предприятие предлагает со складов в Санкт-Петербурге ковры и ковровые изделия производства Турции, Ирана, Индии.
2. Фирма продаёт импортные товары народного потребления — ткани, одежду, обувь, кожаные изделия.
3. Торговая организация поставляет в регионы России компьютеры, факсы, видео- и аудиотехнику южнокорейского производства.
4. Объединение реализует телевизоры и видеомagniтофоны японских фирм.
5. Представительство компании "Ита" в России предлагает широкий ассортимент венгерских вин и продуктов.
6. АО "Логовз" реализует иномарки и машины отечественного производства.

В КАКОМ СЛУЧАЕ ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ СКИДКИ

Постоянным покупателям предоставляются скидки.

Задание 14. Запомните слова и словосочетания.

- 1) предоставлять/предоставить скидку
- 2) значительная скидка
 существенная скидка
- 3) система скидок
 гибкая система скидок

Задание 15. Прочитайте рекламные предложения из журнала "Рынок".
Выпишите информацию о скидках.

1. Компания "Кофе-Клуб" предлагает кофе марки "Голден Бразил". Форма оплаты — наличный и безналичный расчёт. Оптовым покупателям предоставляется скидка.
2. Фирма "Альфа-Эко" — крупнейший поставщик сахара. Предлагает любые партии со склада по низким ценам. Доставка железнодорожным транспортом во все регионы России. Постоянным клиентам предоставляется значительная скидка.
3. Торговый дом "Балтия" поставяет рыбу и рыбопродукты партиями от пяти до двадцати тонн. Доставка специальными вагонами-рефрижераторами. Форма оплаты — любая. Гибкая система скидок.
4. Фирма "Ист Компани Л" реализует со склада в Москве первоклассные строительные материалы из Финляндии, Германии и Польши. Осуществляется доставка автомашинами, контейнерами и вагонами. При оплате наличными — максимальные скидки.

Задание 16. Прочитайте фрагменты рекламных объявлений и скажите, кому и при каких условиях предоставляются скидки.

1. Оптовым покупателям предоставляется значительная скидка.
2. Постоянным клиентам предоставляется большая скидка.
3. При оплате наличными возможна скидка.
4. В случае самодоставки товара предусмотрена скидка.

Задание 17. Прочитайте тексты рекламных объявлений. Выпишите основную информацию: предлагаемый товар, условия поставки и доставки, цены, скидки.

1. Кондитерская фабрика "Красный Октябрь" (Москва) — крупнейший производитель кондитерских изделий — предлагает широкий ассортимент шоколадных конфет. Поставляет со склада в Москве в течение суток.

Контейнерная доставка железнодорожным транспортом в любую точку России.

Оптовым покупателям предоставляется скидка!

Все конфеты — высший класс!

Покупайте их у нас!

Хороший товар — хорошие цены!

2. Продовольственная база "Мир" поставляет более 300 наименований товаров повышенного спроса. Форма оплаты — наличный и безналичный расчёт. Доставка по Москве и Московской области автотранспортом, в другие регионы России — контейнерные и вагонные поставки.

В зависимости от формы и сроков оплаты — скидка до 8 % !

Задание 18. Познакомьтесь с рекламными формулами, говорящими о предоставлении скидки.

1. Оптовикам — скидка!

2. На большие партии — скидка!

3. При крупном опте — серьёзные скидки!

4. При оплате наличными — значительные скидки!

5. Постоянным партнёрам — существенные скидки!

6. Постоянным оптовым покупателям — максимальные скидки!

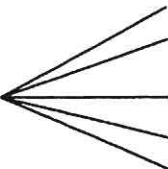
Задание 19. Составьте рекламные объявления о товарах и услугах, которые предлагает Ваша фирма. Укажите в них условия поставки, оплаты, цены и скидки.

ЧТО ГАРАНТИРУЕТ ФИРМА

— Что гарантирует фирма?

— Фирма гарантирует высокое качество продукции.

Задание 20. Запомните словосочетания.

гарантировать что? 

- высокое качество продукции;
- экологическую чистоту и безопасность продуктов питания;
- надёжность и экономичность бытовой техники;
- соответствие продукции действующим стандартам;
- срочность поставки товара

Задание 21. Прочитайте рекламные предложения. Выпишите информацию о гарантиях.

1. "Союзконтракт" предлагает продукты питания в широком ассортименте. Качество товара и стабильность цен на время доставки гарантируем.
2. Фирма "Молдова" реализует по минимальным ценам натуральные молдавские соки. Экологическая чистота, отсутствие консервантов гарантируются.
3. Фирма "Орион" продаёт товары бытовой химии. Качество и экологическая безопасность гарантируются.
4. Малое предприятие "Универсал" предлагает услуги по перевозке грузов. Низкие цены и минимальные сроки гарантируются.
5. Объединение "Циркон-Мед" реализует медикаменты отечественного и импортного производства. Гарантируется полное соответствие товаров международным стандартам.
6. Фирма "Корона" предлагает канцелярские товары. Гарантируются широкий ассортимент, умеренные цены, доставка в любую точку Москвы и Московской области.

Фирма гарантирует высокое качество товара.	Высокое качество товара гарантируется
--	---------------------------------------

Задание 22. Выразите информацию о гарантиях различными способами.

Образец: Фирма гарантирует умеренные цены.

Мы гарантируем умеренные цены.

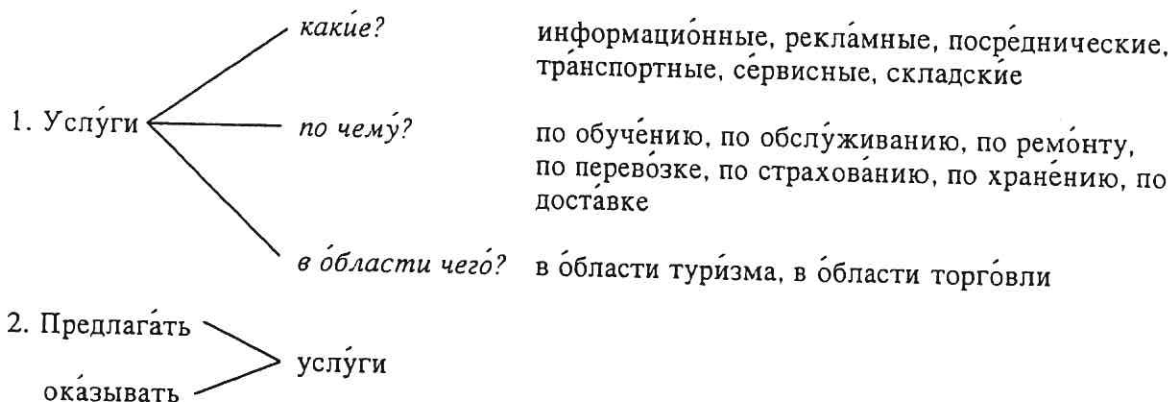
Умеренные цены гарантируются.

1. Фирма-поставщик гарантирует отличное качество продуктов питания и разумные цены.
2. Мы гарантируем сотрудникам фирмы высокую зарплату.
3. Юридическая помощь клиентам гарантируется.
4. Фирма гарантирует постоянным покупателям значительные скидки.
5. Срочность доставки товара и его сохранность гарантируется.
6. Мы гарантируем соответствие нашей продукции международным стандартам.

КАКИЕ УСЛУГИ ОКАЗЫВАЮТ ФИРМЫ

Фирма оказывает организациям и частным лицам юридические услуги.

Задание 23. Запомните, какие бывают услуги.



Работаем в парах!

Задание 24. Спросите, чем занимаются следующие фирмы и скажите, какие услуги они оказывают.

Образец: Рекламно-информационное агентство "Поиск" —
— Чем занимается рекламно-информационное агентство "Поиск"?
— Агентство "Поиск" оказывает рекламные и информационные услуги.

1. Рекламное агентство "Форум" —
2. Аудиторская фирма "Росэкспертиза" —
3. Полиграфическое объединение "Графика-М" —
4. Транспортное агентство "Рейс" —
5. Туристический центр "Меридиан" —
6. Юридическая ассоциация "Легис" —

Задание 25. Спросите, какие услуги оказывают фирмы.

1. Объединение "Лотос" оказывает рекламно-справочные услуги.
2. Гостинично-туристический комплекс "Тверь" предлагает услуги по обслуживанию туристов.
3. Ремонтно-строительное объединение "Заря" оказывает услуги по ремонту квартир и офисов.

4. Акционерное общество "Автосервис" предлагает услуги по ремонту и техобслуживанию грузовых автомобилей.
5. Рекламно-посредническое агентство "Партнёр" предлагает услуги по распространению рекламы.
6. Торговая фирма "Север" предлагает услуги по реализации товаров народного потребления.
7. Компания "Интурсервис" оказывает услуги в области международного туризма.

— Услугами какой юридической фирмы пользуется Ваша компания?
— Мы пользуемся услугами фирмы "Беккер энд Маккензи".

Работаем в парах!

Задание 26. Спросите коллег по группе, услугами каких фирм они пользуются, если им нужно:

- получить юридическую консультацию,
- провести аудиторскую проверку,
- разместить рекламу фирмы,
- перевезти грузы,
- сделать ремонт в офисе.

Образец: — Услугами какой фирмы Вы пользуетесь, если нужно сделать каталог Вашей продукции?
— Когда нам нужно сделать каталог нашей продукции, мы пользуемся услугами полиграфической фирмы "Технографикс".

Фирма "Кока-Кола" является лидером по производству и продаже безалкогольных напитков.

Задание 27.

А. Познакомьтесь со способами обозначения места фирмы на рынке.

1. Фирма лидирует на рынке мороженого.
2. Фирма занимает первое место в мире (в стране, в регионе) по производству компьютеров.

Б. Скажите, какие американские фирмы являются лидерами по производству

- автомобилей,
- бытовой техники,
- продуктов питания,
- спортивной одежды и обуви,
- парфюмерии и косметики,
- табачных изделий.

РАЗДЕЛ II.

КОНКУРЕНЦИЯ ФИРМ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Задание 1.

А. Прочитайте 3 текста. Скажите, какой общей темой они объединены. Озаглавьте каждый текст.

Текст 1.

“Кόка-Кόла” объявила, что до конца 1997 года она инвестирует 100 млн. долларов в целях расширения своего бизнеса в России. Согласно заявлению представителя фирмы, благодаря этому “Кόка-Кόла” станет ведущей компанией, работающей на рынке прохладительных напитков в России.

“Пепси-Кόла” выступила с протестом. Она заявила, что остаётся на первом месте по объёму продажи колы. По словам представителя “Пепси” К.Хьюза, компания контролирует 58 процентов российского рынка колы и лидирует в состязании с главным конкурентом со счётом 2:1. Однако Хьюз не опубликовал цифры, показывающие объём продукции.

Интересно, что до 1985 года “Пепси” обладала исключительным правом на деятельность в СССР. Только в 1990 году “Кόка” начала делать в России крупные инвестиции, которые в последние годы составили 500 миллионов долларов.

Текст 2.

В апреле 1994 года компания “Кόка-Кόла” и российское акционерное общество “Кόка-Кόла рефрешментс Москва” открыли в подмосковном городе Солнцево новый завод по производству прохладительных напитков, ставших популярными у россиян: “Кόка-Кόлы”, “Фанты”, “Спрайта”. Производительность предприятия - 9000 двухлитровых пластиковых бутылок в час. Строительство завода стоило фирме 35 млн. долларов.

Текст 3.

Летом 1996 года в космосе находились российская станция “Мир” с двумя россиянами и американкой на борту и американский “шаттл” “Индевор” с экипажем из 6 человек. Компания “Пепси-кóла” заплатила Российскому космическому агентству семизначную сумму в долларах за рекламную съёмку космонавтов “Мира” в открытом космосе с гигантской банкой “Пепси”.

Компания “Кόка-Кόла” в свою очередь установила на борту “шаттла” автомат, который должен был выдавать американским космонавтам прохладительный напиток. Но автомат сломался. Как сказал один из руководителей НАСА Джефф Бентл, он ничего не знал о договорённости “Пепси-Кόлы” с российским космическим агентством. Возможно, что и на “шаттлах” в скором будущем будут снимать рекламные ролики. Так что реклама распространяется уже и в космосе.

Б. Ответьте на вопросы.

1. Какой сегмент российского рынка представляет интерес для компаний “Кόка-Кόла” и “Пепси-Кόла”? 2. Какая компания имела преимущества при выходе на российский рынок? Почему?

В. Расскажите о действиях, которые предпринимает “Кока-Кола”, чтобы занять лидирующее положение на российском рынке прохладительных напитков: а) инвестиции, б) строительство завода, в) рекламная компания.

Давайте обсудим!

Г. Существует ли конкуренция “Кока-Колы” и “Пепси-Колы” на американском рынке прохладительных напитков? Выгодно ли это потребителям? Какая из этих компаний лидирует в США? Каковы перспективы этой конкурентной борьбы?

Задание 2.

А. Прочитайте текст. Скажите, на рынке какой продукции конкурируют фирмы “Рибок” и “Найк”?

“НАЙК” И “РИБОК” - ВЕЧНЫЕ КОНКУРЕНТЫ

Любой предприниматель стремится занять лидирующее положение на рынке данного товара или на определенной территории. Но занимать лидирующее положение на рынке - дело сложное и дорогостоящее. Ведь лидером рынка становится компания, которая имеет до 40% рыночного объема реализации. Лидеру принадлежит инициатива в конкурентной борьбе. Он либо снижает цену, либо организует эффективную систему стимулирования спроса.

Интересна в этом отношении история конкурентной борьбы двух известных фирм - “Найк” и “Рибок”. Компания “Найк”, занимающая значительную долю рынка спортивной обуви, попала в сложное положение, когда её рыночную нишу стала захватывать новая фирма - “Рибок”, которая выпустила обувь для занятий аэробикой и “бегом ради жизни”.

Оказавшись на вторых позициях, компания “Найк” провела рыночные исследования и стала использовать в производстве своей обуви более привлекательную модную отделку и новую цветовую гамму. Кроме того, “Найк” вложила огромные деньги в научно-исследовательские разработки и нашла новую технологию - “Найк Эйр”. Эта технология позволила производить спортивную обувь с маленькими окошками в каблучке для воздуха.

В ответ на эту технологию фирма “Рибок” предложила рынку модель “Памп”: в спортивные туфли поместили воздушную помпу для вентиляции ног при занятиях спортом. Когда эту новинку оценил рынок, цены на акции фирмы “Найк” резко упали. Фирма “Рибок” догнала “Найк” и по расходам на рекламу: продвижение модели “Памп” обошлось фирме “Рибок” в 10 млн. долларов.

Сегодня фирмы занимают на рынке спортивной обуви примерно одинаковое положение. Борьба продолжается.

Б. Скажите, с помощью каких действий фирмы “Рибок” и “Найк” пытаются завоевать лидирующее положение на рынке. В ответе используйте словосочетания, данные ниже.

Проводить эффективные рыночные исследования, вкладывать деньги в научно-исследовательские разработки, совершенствовать технологию, создавать новые модели, использовать новый материал, снижать цену, проводить эффективную рекламную кампанию.

В. Используя информацию текста, докажите, что быть лидером на рынке - "дело сложное и дорогостоящее".

Г. Скажите, каково место Вашей фирмы на рынке. Ставит ли Ваша фирма цель завоевать лидирующее положение на рынке? Какие компании лидируют в том сегменте рынка, где работает Ваша фирма?

Задание 3.

А. Прочитайте текст. Скажите, компании каких стран конкурируют сегодня на российском рынке мороженого.

РАСТУЩАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ МОРОЖЕНОГО

Сегодня на российском рынке мороженого работает множество иностранных и российских фирм. Но несмотря на это в России, особенно в провинции, мороженое до сих пор в дефиците. На каждого россиянина в год приходится не более 2 кг мороженого, а норма рационального питания - 5 кг. Не хватает не только отечественного, но и импортного мороженого. Именно поэтому его производство и продажа - это весьма прибыльный бизнес в России.

Сегодня многие зарубежные компании предлагают на российском рынке не только мороженое, но и оборудование для его производства. Это всемирно известная датская компания *Tetra Laval Food Hoyer*, выпускающая лучшее в мире оборудование для производства мороженого, итальянские фирмы *Garpigiani*, *Bravo S.P.A.* и *Tekno-Ice S.R.L.*, американская компания "Стив", предлагающая комплект оборудования для производства мороженого, не имеющего аналогов в России.

Сегодня на российском рынке мороженого растёт конкурентная борьба между российскими и зарубежными производителями. Интересно сравнить направление рекламных кампаний, которые ведут российские и зарубежные производители. Российские производители делают упор на традиции: русский человек привык к мороженому калорийному, питательному. Российское мороженое - это натуральные продукты без искусственных добавок.

Иностранцы не спорят, но считают всё это ... недостатком. Преимущества мороженого, по их мнению, заключаются в низкой калорийности, уникальном вкусе каждого сорта и широчайшем ассортименте. Такие подходы отражают различное отношение к потребительским свойствам мороженого как товара. Время покажет, кто выйдет победителем в этой конкурентной борьбе.

Б. Почему, по мнению автора, российский рынок мороженого сегодня - это прибыльный сектор вложения денег?

В. Охарактеризуйте отношение российских и зарубежных производителей к потребительским свойствам мороженого. Чья рекламная политика производит на Вас как на потребителя более сильное впечатление?

Г. Как Вы считаете, кто победит в конкурентной борьбе на российском рынке мороженого?

Давайте обсудим!

Задание 4. Продукция каких фирм представлена на американском рынке мороженого? Ощущается ли конкуренция различных фирм? Какие фирмы лидируют в этом сегменте рынка? Какие действия предпринимают фирмы, чтобы сохранить своё лидирующее положение на рынке?

Задание 5. Вам нужно купить мебель для офиса. Прочитайте рекламные объявления ряда конкурирующих фирм. В какую фирму Вы обратитесь и почему?

1. Фирма "Дизайн" предлагает самый широкий выбор офисной мебели. 500 наименований! Скидки! Премии посредникам! Самовывоз со склада в Подмоскowie.

2. АО "Интерьер" продаёт оптом и в розницу экологически чистую офисную мебель. Цены производителей! Доставка со склада в Москве. Гибкая система скидок.

3. АОЗТ "Оникс" предлагает итальянскую мебель для офисов. Различные цвета. Любая комплектация. Возможна доставка. Цены умеренные. Гарантия - 1 год.

4. ИЧП "Серж" - широкий ассортимент офисной мебели. Бесплатно: дизайн — проект, доставка. Поставка в течение 3-х дней с момента оплаты. Наши цены — минимальные!

5. Фирма "Стиль" — офисная мебель на заказ. Оптовикам скидка. Доставка со склада в Москве. Любая форма оплаты.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК УСЛУГ УСЛУГИ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Задание 6.

А. Прочитайте текст. Скажите, где находится ресторан "Три пескаря".

"ТРИ ПЕСКАРЯ" - МОСКОВСКИЙ РЕСТОРАН, С КОТОРЫМ ТРУДНО КОНКУРИРОВАТЬ

Ресторан "Три пескаря" был открыт в Москве в ноябре 1995 года, а в 1996 году уже был признан рестораном с лучшей кухней. В чём же причина такого успеха? Почему ресторан "Три пескаря" так популярен среди представителей российских и западных деловых кругов? Почему о нём уже говорят в Европе, а когда приезжают в Москву, стараются обязательно побывать в этом ресторане?

Дело в том, что "Три пескаря" - это первый и единственный в Москве ресторан, в котором посетителям предлагается большой ассортимент живой рыбы. Рыба поставляется несколько раз в неделю из подмосковных рыбных хозяйств, известных экологической чистотой и качеством выращиваемой рыбы. Посетители ресторана могут выбрать для себя живую рыбу прямо из аквариумов, находящихся в зале. Гордость ресторана - живая форель.

Высочайшее качество продуктов, которые используются при приготовлении блюд европейской и российской кухни, - это один из секретов успеха "Трёх пескарей". 80% продуктов поставляют ведущие западные фирмы, давно зарекомендовавшие себя на рынках Европы как производители продукции безупречного качества.

Прямые торговые связи у ресторана и с производителями алкогольных напитков. В "Трёх пескарях" великолепная и самая большая, по сравнению с другими ресторанами, коллекция коньяков, виски и вин. Эту коллекцию можно увидеть на специально изготовленном стеллаже, который украшает интерьер бара. По ассортименту предлагаемых посетителям спиртных напитков у "Трёх пескарёй" в России нет конкурентов!

Высокий профессионализм и прекрасный вкус людей, работающих в ресторане, проявляется абсолютно во всём. Шеф-повар "Трёх пескарёй" - француз Мишель Балбаран - признан лучшим шеф-поваром Москвы. На глазах у посетителей прямо в зале он ловко и элегантно готовит свои изысканные блюда.

Гостей поражает великолепный интерьер, частью которого является установленный вдоль одной из стен аквариум с экзотическими рыбами и даже аллигатором! На стенах - морские пейзажи российских художников. На столах - тончайший французский фарфор, хрусталь, серебро. В зале ресторана звучит арфа, что создаёт атмосферу покоя. Руководство "Трёх пескарёй" заботится не только о душевном покое посетителей, но и об их безопасности. Этими вопросами и на стоянке автомобилей, и в ресторане занимается собственная специальная служба.

Менеджеры и официанты имеют прекрасную профессиональную подготовку. Они сразу и безошибочно определяют, какому посетителю что нужно. Они умеют не только вкусно накормить людей, но и создать условия для отдыха. Продумано всё до мелочей. Существует даже два вида меню: с ценами - для приглашающих и без цен - для приглашённых. И ещё не было случая, чтобы официант, предлагая меню, ошибся, кто есть кто. В ресторане принимается любая форма оплаты, имеется пункт обмена валюты.

В "Трёх пескарях" есть зал "V.I.P.", в котором проходят деловые обеды, ужины. Этот зал, как и столик в ресторане, можно заказать заранее по телефонам: 201-87-38, 201-87-39. Ресторан расположен в центре Москвы, прямо на Садовом кольце (Зубовский бульвар, д. 4), в пяти минутах езды от посольства США.

Если Вы побываете в "Трёх пескарях", Вы поймёте, почему с этим рестораном трудно конкурировать.

Б. Выберите вариант, соответствующий содержанию текста.

- | | |
|---|--|
| 1. Ресторан "Три пескаря" - это — ... | А. старейший ресторан Москвы.
Б. старейший ресторан в Европе.
В. новый московский ресторан. |
| 2. Ресторан "Три пескаря" пользуется большой популярностью среди... | А. московских студентов
Б. представителей российских и западных деловых кругов
В. французских бизнесменов |
| 3. В ресторане "Три пескаря" предлагаются... | А. только блюда российской кухни
Б. только блюда французской кухни
В. блюда российской и европейской кухни |
| 4. Специфика ресторана "Три пескаря" — ... | А. блюда французской кухни
Б. блюда из свежей рыбы
В. вегетарианские блюда |

5. Поставщиками продуктов для ресторана "Три пескаря" являются...

- А. только ведущие западные фирмы
- Б. только подмосковные рыбные хозяйства
- В. лучшие российские и зарубежные производители

6. Ресторан "Три пескаря" находится

- А. на окраине Москвы
- Б. в пригороде Москвы
- В. в центре Москвы

Задание 7. Ответьте на вопросы:

1. Благодаря чему в ресторане "Три пескаря" обеспечивается
 - высокое качество блюд, предлагаемых посетителям;
 - высокое качество обслуживания клиентов;
 - уникальный ассортимент спиртных напитков;
 - атмосфера роскоши, уюта и покоя?
2. Зачем в ресторане существует два вида меню?

Это важно знать!

ЛУЧШЕ НАЛИЧНЫМИ!

Иностранцы, приезжающие в Россию даже на короткий срок, сразу обращают внимание на большое количество наличных денег. В магазинах и при расчётах друг с другом русские пользуются наличными. Стоит отметить особое отношение в России к качеству иностранных купюр. Доллары, которые Вы получили в банке США, у Вас могут не принять в российском банке или в пункте обмена валюты, если на этих купюрах есть какие-нибудь штампы или надписи.

В последнее время довольно популярными стали пластиковые карточки, хотя снять с них деньги не всегда просто, особенно в провинции. Банкоматы являются большой редкостью. Интересно, что чековые книжки, с помощью которых в США производится около 90% платежей, в России практически не используются.

Поэтому для поездки в Россию обязательно возьмите с собой немного наличных денег, и пусть это будут новые и чистые купюры.

Задание 8.

А. Вы главный менеджер ресторана "Три пещаря". Директор поручил Вам составить текст рекламного объявления о ресторане для журнала "Деловые люди". Выполните поручение директора.

Б. Вы сотрудник рекламного агентства. Подготовьте сценарий рекламного телевизионного ролика о ресторане "Три пещаря". Какая информация о ресторане будет звучать, а что, на Ваш взгляд, телезрители должны увидеть?

Задание 9.

А. Как Вы думаете, можно ли зайти в ресторан "Три пещаря", чтобы очень быстро и недорого пообедать? Аргументируйте свой ответ.

Б. Скажите, где в США можно быстро и недорого перекусить? Что Вы знаете о фирме "Макдоналдс"? Как Вы думаете, есть ли рестораны этой фирмы в России?

В. Прочитайте текст. Скажите, подтвердилось ли Ваше предположение о работе фирмы "Макдоналдс" на российском рынке?

"МАКДОНАЛДС" В РОССИИ - НЕПЛОХОЙ ПРИМЕР!

"Москва-Макдоналдс" - это совместное предприятие, в котором доля "Мосресторансервиса" составляет 51 процент. Сегодня в состав этого СП входит несколько предприятий. Они ежедневно обслуживают сотни тысяч клиентов, а их первый за пять лет посетил свыше 70 миллионов человек.

Свой доходы "Макдоналдс" из России не вывозит. Компания реализует основной принцип деятельности совместного предприятия - все заработанные средства вкладывать в развитие производства и заготовку продовольственного сырья в местных хозяйствах, использовать доходы на создание новых ресторанов быстрого обслуживания. Такая практика - неплохой пример для многих других совместных предприятий, работающих на российском рынке.

Создан также центр производства пищевых продуктов для предприятий "Макдоналдса". Число местных поставщиков продолжает расти - их уже более 150 в России и других странах СНГ. Построенный в подмосковном городе Солнцево завод - один из самых современных в Европе. Центр осуществляет жесткий контроль за переработкой продукции в соответствии со строгими требованиями и стандартами фирмы. Только мясные продукты проходят более 40 проверок на качество. Конкурировать с "Макдоналдсом" трудно. Ведь "Макдоналдс" - это 11 тысяч ресторанов в 54 странах мира.

Задание 10.

А. Ответьте на вопросы.

1. Что представляет собой фирма "Москва-Макдоналдс"? 2. Как использует свой доход СП "Москва-Макдоналдс"? 3. Кто поставляет продукты для ресторанов быстрого обслуживания СП "Москва-Макдоналдс"? 4. Как осуществляется контроль за качеством продукции?

Б. Объясните, почему текст называется “Макдоналдс” в России - неплохой пример!”

В. Составьте текст рекламного объявления о ресторане “Москва-Макдоналдс”.

Давайте обсудим!

Задание 11. Скажите, что Вы видите общего в работе ресторана “Три пещаря” и ресторанов быстрого обслуживания компании “Макдоналдс”? Чем такие предприятия общественного питания отличаются друг от друга? Кто является клиентами ресторана “Три пещаря” и ресторанов фирмы “Макдоналдс”? Каков Ваш личный опыт клиента фирмы “Макдоналдс”? Хотите ли Вы побывать в ресторане “Три пещаря”?

ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Задание 12.

А. Вам нужно отправить партию свежих цветов (вес 300 кг) из Сочи в Москву.

Прочитайте несколько рекламных объявлений фирм, которые оказывают транспортные услуги и выберите ту фирму, которая Вам подходит. Аргументируйте свой выбор.

1. Фирма “МВ-Рейс” предлагает доставку грузов железнодорожными контейнерами. Имеются рефрижераторные вагоны и цистерны для жидких грузов. Государственные цены! Гарантируется срочная доставка, полное оформление документов, сохранность груза.

2. Фирма “Диспетчер” осуществляет железнодорожные перевозки по России и СНГ контейнерами всех типов, рефрижераторными секциями, грузовыми и почтовыми вагонами. Предлагается полный комплекс услуг: подача и вывоз контейнеров, складские и таможенные услуги, страхование и охрана грузов. Гарантируется срочность перевозок и низкие цены. Действует гибкая система скидок!

3. Фирма “Коммивояжёр” предлагает автоперевозки из Москвы и Санкт-Петербурга в разные города России и СНГ. Гарантируется срочность доставки, сохранность груза. Постоянным клиентам предоставляется льгота - оплата одного направления. Надёжно, дешево, быстро!

4. Авиационное агентство предлагает грузовые перевозки в крупные города России и СНГ. Груз от 50-ти килограммов. Оказывается помощь в оформлении. Низкие цены. Постоянным клиентам предоставляется скидка.

Б. Свяжитесь с фирмой, которую Вы выбрали, и договоритесь о транспортировке Вашего груза.

Задание 13.

А. Прочитайте текст. Скажите, какие услуги оказывает компания "Си-Лэнд".

"СИ-ЛЭНД": СЕРВИС ГЛОБАЛЬНЫЙ - ОРИЕНТАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ

В 1956 году американская судоходная компания "Си-Лэнд" первой в мире начала осуществлять контейнерные перевозки. За 40 лет существования компания накопила богатый опыт работы, стала мировым лидером в морских перевозках. "Си-Лэнд" обслуживает своих клиентов в 80 странах мира в 120 морских портах и терминалах.

Представительство "Си-Лэнд" в России было открыто в Москве в 1990 году. Сегодня компания имеет на территории бывшего СССР 12 офисов и обслуживает порты Санкт-Петербурга, Риги, Одессы, Новороссийска, Находки и Поти.

Помимо морских перевозок "Си-Лэнд" имеет развитую железнодорожную и автотранспортную сеть, что позволяет компании осуществлять доставку грузов во всех странах мира на условиях "от двери к двери".

Компания "Си-Лэнд" и Министерство железнодорожного транспорта России являются соучредителями совместного предприятия "Транссибирский Экспресс Сервис" (Транссиб). Оно осуществляет транспортировку грузов практически по всей территории бывшего Советского Союза.

"Си-Лэнд" предлагает своим клиентам регулярные перевозки из Роттердама в Москву, Алма-Ату, Ташкент, Екатеринбург, Восточный и Владивосток.

"Си-Лэнд" оказывает своим клиентам услуги высочайшего качества. Она стремится находить для своих заказчиков наилучшие варианты транспортировки, что экономит их время и деньги. Компания гарантирует своим клиентам получение точной и полной информации в любой точке мира. Какова бы ни была цель вашего телефонного звонка в "Си-Лэнд", сотрудники компании ответят Вам на любые вопросы и помогут найти оптимальное решение. Звоните прямо сейчас: (095) 258-27-37. Факс: 961-32-32.

Б. Скажите, какие виды перевозок осуществляет компания "Си-Лэнд".

Задание 14. Ответьте на вопросы.

1. Сколько лет работает фирма "Си-Лэнд" на рынке транспортных услуг? 2. Когда фирма вышла на российский рынок? 3. Какова связь между компанией "Си-Лэнд" и СП "Транссибирский Экспресс Сервис"? 4. Чем занимается СП "Транссиб"?

Задание 15.

А. Используя информацию текста, приведите факты, цифры, свидетельствующие о том, что "Си-Лэнд" является мировым лидером в морских перевозках.

Б. Объясните, как Вы понимаете выражение "перевозки на условиях "от двери к двери"? Пользовались ли Вы когда-нибудь таким видом перевозки? Что и куда Вы перевозили? Каким видом транспорта Вы пользовались? Какая фирма оказывала Вам транспортные услуги?

Задание 16.

А. Выпишите из текста “Си-Лэнд” : сервис глобальный - ориентация региональная” (задание 13 А) информацию, подтверждающую, что “Си-Лэнд” оказывает своим клиентам транспортные услуги высочайшего класса.

Б. Ваш коллега ищет надёжную компанию, которая оказывает высококачественные транспортные услуги.

Используя свои записи, порекомендуйте ему компанию “Си-Лэнд”.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ УСЛУГИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Задание 17.

А. Прочитайте текст и скажите, чем занимается агентство “Дан и Брэдстрит”.

ДАН И БРЭДСТРИТ

“Дан и Брэдстрит” - старейшее и крупнейшее в мире американское агентство деловой информации, которое даёт своим клиентам объективные сведения о компаниях во всех странах мира. Корпорация была основана в США в 1841 году и в настоящее время является лидером мирового рынка информационных услуг. В феврале 1992 года она вышла на российский рынок и открыла своё представительство в Москве. Сейчас “Дан и Брэдстрит” активно расширяет сферы своего влияния на рынке информационных услуг СНГ.

Для получения дополнительной информации обращайтесь в наш офис в Москве: 3-й Хорошёвский проезд, дом 1, корпус 1, 4-й этаж.

Б. Выпишите информацию, актуальную для представления фирмы:

- год основания агентства “Дан и Брэдстрит”;
- год открытия представительства фирмы в Москве;
- опыт работы на российском и мировом рынках информационных услуг;
- адрес агентства.

Работаем в парах!

Задание 18. Ваш друг, американский бизнесмен, планирует выход своей компании на рынки стран СНГ. Ему необходимо получить достоверную информацию о возможных партнёрах и конкурентах.

Посоветуйте ему обратиться в представительство агентства “Дан и Брэдстрит”, расскажите ему об этом агентстве, используя свои записи (задание 17 Б).

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

КАК НАПИСАТЬ ПИСЬМО-ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ПОСТОЯННОМУ ПАРТНЁРУ

Задание 19. Прочитайте текст письма-подтверждения от постоянного партнёра. Выделите в нём основные единицы информации.

Научно-производственное объединение "Электроника"

121057, Москва, Кутузовский пр., 5. Тел.: 240-14-81

№689/542

А/О "БРИТИШКОМПЬЮТЕР"

3 марта 1997 года

12 Морган стрит,

Лондон, Е.С.2,

Англия

Уважаемые господа!

С благодарностью подтверждаем получение Вашего последнего каталога новой продукции. Мы детально изучим его и в ближайшее время сообщим Вам, какие образцы мы хотели бы получить.

С уважением

Директор

НПО "Электроника"

Н.А.Семёнов

Задание 20. Познакомьтесь с различными средствами выражения благодарности в письмах-подтверждениях.

С благодарностью

сообщаем...

извещаем...

Благодарим за

подтверждаем...

предоставление чего?

Большое спасибо за

то, что предоставили что?

что?

Задание 21. В адрес Вашей фирмы поступили некоторые материалы и документы от Ваших постоянных партнёров. Напишите письмо-подтверждение, выразите благодарность партнёрам.

1) Материалы:

- альбом образцов тканей,
- перечень новых товаров,
- новый прейскурант,
- последний рекламный проспект.

2) Документы:

- текст контракта,
- гарантийное письмо,
- предложение на медицинское оборудование.

КАК НАПИСАТЬ ПИСЬМО- ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНОМУ ПАРТНЁРУ

Задание 22. Прочитайте текст письма-подтверждения, направляемого потенциальному партнёру. Сравните его с кратким письмом-подтверждением, данным в задании 19. Выделите новые единицы информации, назовите их.

Совместное российско-американское предприятие
"МЕДДИАГНОСТИКА"

197137, г.Санкт-Петербург, Большой пр.,40, корп. 2.
Тел.: 232-51-58

НПЦ "Медтехника"
121076, г.Москва,
ул. Красносельская,6

8.03.97г.

Уважаемые господа!

С благодарностью сообщаем Вам, что присланные Вами материалы вызвали интерес у сотрудников нашей фирмы.

Мы внимательно изучили Ваши новые каталоги. Радые сообщить Вам, что диагностическая аппаратура, представленная в Вашем последнем каталоге (позиции 5, 8, 11, 24) полностью соответствует направлению деятельности нашей фирмы. Мы готовы к сотрудничеству с Вами. Нам было бы интересно ознакомиться с Вашей работой по созданию компьютерных методик медицинской диагностики.

Мы были бы очень признательны Вам, если бы Вы позволили мне и главному инженеру нашей фирмы посетить Ваш центр для обсуждения перспектив нашей совместной деятельности. Мы можем приехать в любое удобное для Вас время.

С надеждой на плодотворное сотрудничество и наилучшими пожеланиями

Питер Уайт
директор

Развернутый текст письма-подтверждения, как правило, содержит следующие единицы информации:

- обращение к партнёрам,
- подтверждение получения материалов и выражение благодарности,
- удовлетворение полученной информацией,
- готовность к сотрудничеству,
- приглашение к деловой встрече,
- завершение письма, формы прощания.

Задание 23.

А. Познакомьтесь с различными способами выражения удовлетворения полученной информацией. Выпишите предложения, которые Вы используете, составляя текст письма-подтверждения.

Мы	с удовольствием изучили с удовольствием прочитали с радостью получили	Ваши рекламные материалы.
----	---	---------------------------

Мы были рады Нам было приятно		узнать, что между нашими фирмами возможны деловые контакты
----------------------------------	--	---

Мы ценим		Ваше стремление Ваш интерес		к сотрудничеству с нашей фирмой.
----------	--	--------------------------------	--	----------------------------------

Б. Напишите фрагмент письма-подтверждения, выразив удовлетворение следующим:

- получением новых каталогов,
- проявленным интересом к деятельности Вашей фирмы,
- возможностью деловых связей.

Задание 24.

А. Познакомьтесь с различными способами выражения готовности к сотрудничеству.

Мы готовы		сотрудничать к сотрудничеству		с Вами.
-----------	--	----------------------------------	--	---------

Мы рады сообщить Вам о своей готовности к сотрудничеству с Вами.

Мы приветствуем любые формы сотрудничества с Вами.

Мы с удовольствием и благодарностью принимаем Ваше приглашение к конструктивному сотрудничеству.

Мы рады принять Ваше приглашение к сотрудничеству.

Б. Выразите готовность Вашей фирмы к сотрудничеству с партнёрами.

**КАК НАПИСАТЬ ПИСЬМО - КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
И КАК ОТВЕТИТЬ НА НЕГО**

Задание 25.

А. Представители завода "Светлана" в Санкт-Петербурге получили письмо из Индии. Переведите его.

Dear Sirs!

We are a large wholesale store specializing in electronic goods. We have received some inquiries about your "Юность" TV sets, especially about the portable "Юность-303-312" model.

We believe that there could be a large demand for this product in our local market. Please send us your latest pricelist and catalogues with complete product specifications. We would appreciate any information you could give us about discounts for bulk purchases. We need advertising material as well.

If you could supply 200 models from your stock, we would be interested in placing an immediate order.

I am looking forward to cooperating on a regular basis.

Yours sincerely,
S.P.Singh,
Chief Manager

Б. Переведите ответ начальника отдела реализации завода "Светлана" на английский язык.

Уважаемый господин С.П.Сингх!

Мы были рады получить Ваше письмо с предложением о сотрудничестве. Телевизоры модели "Юность 303-312" пользуются повышенным спросом на российском рынке, благодаря своей надёжности и минимальной цене.

Кроме этой модели, наш завод выпускает широкий ассортимент электронной техники. Мы заинтересованы в сотрудничестве с Вашей фирмой и готовы предоставить вам гибкую систему скидок при поставках крупным и средним оптом.

Готовы в кратчайшие сроки поставить телевизоры "Юность 303-312" и просим сообщить формы оплаты.

Рекомендуем Вам воспользоваться услугами компании "Балткарго", занимающейся морскими контейнерными перевозками и являющейся нашим постоянным и надёжным партнёром.

С уважением

И.Л. Кузнецов,
начальник отдела реализации

РАЗДЕЛ III

Задание 1.

А. Прослушайте диалог-разговор по телефону. Скажите, по какому вопросу г-н Михайлов обратился в компанию "Си-Лэнд"?

Петрова. Доброе утро. "Си-Лэнд". Наталья Петрова.

Михайлов. Здравствуйте, меня зовут Павел Михайлов. Я - зам. директора компании "Текстиль Интернэшнл".

Петрова. Чем могу Вам помочь?

Михайлов. Дело в том, что наша компания заключила контракт с партнёрами из Великобритании на поставку нашей продукции. Осуществляете ли Вы такого рода перевозки?

Петрова. Да, мы осуществляем контейнерные перевозки почти во все страны Европы, Америки, Азии на условиях "от двери до двери", "от порта до порта", в зависимости от заказа клиента. А каков предполагаемый объём Вашего груза?

Михайлов. Мы планируем перевозку двух сорокафутовых контейнеров в неделю в течение трёх месяцев. Вы можете сообщить нам Ваши цены и транзитное время на перевозку груза из Москвы в Феликстоу?

Петрова. Да, конечно. Не могли бы Вы передать мне письменный запрос по факсу девятьсот шестьдесят один - тридцать два - тридцать два?

Михайлов. Я записал. Спасибо.

Петрова. Я могу подготовить для Вас два варианта перевозки. Первый вариант - это автотранспортировка плюс морская перевозка по маршруту "Москва - Санкт-Петербург - Феликстоу". Второй вариант - транспортировка по железной дороге через Брест и Роттердам.

Михайлов. Спасибо. Я передам Вам наш запрос по факсу в течение двадцати минут. А когда я смогу получить ответ?

Петрова. Вы получите его сегодня до окончания рабочего дня. Спасибо, Павел, за Ваш звонок. Я жду Вашего факса. Всего доброго.

Михайлов. До свидания.

Б. Выберите вариант, соответствующий содержанию диалога.

- | | |
|---|---|
| 1. Компания "Си-Лэнд" осуществляет контейнерные перевозки | А. в страны Америки.
Б. в страны Европы.
В. в страны Европы, Америки, Азии. |
| 2. Компания "Си-Лэнд" осуществляет | А. только морские перевозки.
Б. авиаперевозки.
В. авто-, железнодорожные и морские перевозки. |
| 3. Компания "Текстиль Интернэшнл" обратилась в "Си-Лэнд", чтобы отправить свой груз | А. из Роттердама в Москву.
Б. из Великобритании в США.
В. из Москвы в Великобританию. |

КАК СПРОСИТЬ О КОЛИЧЕСТВЕННОМ СОСТАВЕ /
КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИКАХ

- Како́в объём Вашего груза?
- Четы́ре двадцатито́нных конте́йнера.

- Како́го объёма Ваш груз?
- Четы́ре двадцатито́нных конте́йнера.

- Ско́лько / како́е количество конте́йнеров Вы уже отгрузили?
- Все́го пять конте́йнеров.

- Как мно́го конте́йнеров Вам уже доста́вили?
- Уже́ двадца́ть пять.

Зада́ние 2. Зако́нчите диало́ги.

1. - Како́в тира́ж на́шего но́вого катало́га?
- ...
2. - Како́в вес Вашего груза?
- ...
3. - Како́е количество комплеќтов ме́бели мо́жно разме́стить на э́том скла́де?
- ...
4. - Как мно́го телеви́зоров Вы мо́жете поста́вить нам на э́той неде́ле?
- ...

Зада́ние 3. Восстано́вите микродиало́ги по отве́тным ре́пликам.

1. - ...
- В э́том ме́сяце мы мо́жем выпу́стить все́го двести холоди́льников.
2. - ...
- Вся па́ртия э́того това́ра ве́сит две то́нны.
3. - ...
- Три пяти́тонных конте́йнера.
4. - ...
- На́ши партнёры присла́ли нам ше́сть образцо́в това́ров.

Работаем в парах!

Задание 4. Вашей фирме необходимо поставить сахар из Бразилии в Москву. Позвоните в компанию "Си-Лэнд" и выясните все интересующие Вас вопросы.

Задание 5.

А. Прослушайте диалог-разговор по телефону. Как Вы думаете, почему компания "Текстиль Интернэшнл" решила воспользоваться услугами фирмы "Си-Лэнд"?

Петрова. Добрый день. "Си-Лэнд". Наталья Петрова.

Михайлов. Здравствуйте, Наталья. Это Павел Михайлов из фирмы "Текстиль Интернэшнл".

Петрова. Слушаю Вас, Павел.

Михайлов. Спасибо за факс. Я думаю, что мы выберем первый вариант транспортировки. Нас вполне устраивает цена перевозки и транзитное время. Единственное, о чём я хотел спросить: "Какие гарантии предоставляет Ваша фирма?"

Петрова. Название нашей фирмы - это уже надёжная гарантия. "Си-Лэнд" является дочерней компанией корпорации "Си-Эк-Экс", которая расположена в Ричмонде, штат Вирджиния. Она - мировой лидер по контейнерным перевозкам грузов. "Си-Лэнд" обслуживает более ста морских портов и транспортных терминалов в восьмидесяти странах мира. Мы перевозим самые разнообразные грузы.

Михайлов. Простите, а в каких контейнерах?

Петрова. У нас есть контейнеры разных типов: двадцати- и сорокафутовые, риферные, с открытым верхом для негабаритных грузов.

Михайлов. А как Вы оформляете документацию?

Петрова. Мы пользуемся унифицированной информационной компьютерной системой для оформления всей документации.

Михайлов. Наталья, скажите, пожалуйста, а во время перевозки Вы сможете предоставить информацию о местонахождении контейнера?

Петрова. Да, весь путь контейнера прослеживается по специальной системе "Си-Лэнда", и в любой момент мы можем сообщить клиенту о местонахождении контейнера. У нас огромный опыт, ведь наша компания ещё в 1956 году первой в мире начала осуществлять контейнерные перевозки.

Михайлов. Спасибо, Наталья, за такую подробную информацию. Скажите, пожалуйста, каковы мои дальнейшие действия?

Петрова. Заполните, пожалуйста, заявку по форме, которую я Вам сейчас передам по факсу. Контейнер будет по адресу, который Вы укажете, в назначенный Вами день.

Михайлов. Спасибо. Жду от Вас факс. До свидания.

Петрова. Спасибо Вам. Всего доброго.

Б. Выберите вариант, соответствующий содержанию диалога.

1. Цена перевозки и транзитное время, которые предлагает "Си-Лэнд", компанию "Текстиль Интернэшнл"

А. не устраивают.

Б. не совсем устраивают.

В. вполне устраивают.

2. "Си-Лэнд" перевозит

- А. только жидкие грузы.
- Б. только продукты питания.
- В. разнообразные грузы.

- А. в любой момент перевозки.
- Б. в момент погрузки.
- В. в момент разгрузки.

3. "Си-Лэнд" может предоставить клиентам информацию о местонахождении груза

КАК СПРОСИТЬ ОБ ЭТАПАХ / ХАРАКТЕРЕ ПОСЛЕДУЮЩИХ ДЕЙСТВИЙ

- Что я должен дальше делать?
- Оформлять финансовые документы.

- Каковы мои дальнейшие / последующие действия?
- Заполните, пожалуйста, заявку на заказ контейнеров.

- Чем я должен заняться после отправления груза?
- Вы должны каждые два дня узнавать о его местонахождении.

Задание 6. Закончите диалоги.

1. - Что я должен делать после того, как эти товары привезут нам на склад?
- ...
2. - Чем я должен заняться после отъезда наших партнёров?
- ...
3. - Каковы мои дальнейшие действия, если директор завода-поставщика улетел в командировку?
- ...
4. - Я заказала контейнеры для нашего груза на четверг. Каковы мои последующие действия?
- ...

Задание 7. Восстановите диалоги по ответным репликам.

1. - ...
- Поезжайте в порт и проследите за отгрузкой контейнеров с нашим грузом.
2. - ...
- Я пока не знаю. Давайте подождём ещё два дня.
3. - ...
- Я думаю, Вам нужно позвонить в Новосибирск и узнать, когда наш представитель пришлёт нам анализ спроса на эти товары.
4. - ...
- Подготовьте текст контракта. Мы должны его обсудить.

Задание 8. Объясните своим коллегам, почему компания "Си-Лэнд" является мировым лидером по контейнерным перевозкам грузов.

Задание 9. Вы - сотрудник компании "Си-Лэнд". Ваш начальник попросил Вас подготовить информационное письмо для выставки. Выполните его просьбу.

ГОТОВИМСЯ К ПОЁЗДКЕ В РОССИЮ!

ПРИВЫЧКА - ВТОРАЯ НАТУРА.

Иногда иностранцев можно узнать буквально с первого взгляда. Что же их выдаёт? Акцент? Одежда? Но представим себе, что они одеты в обычный европейский деловой костюм, а их разговор мы не слышим.

Очень часто людей другой национальности выдают жесты. И русские, и американцы относятся к группе умеренно жестикулирующих наций. Содержание жестов в этих странах, в основном, совпадает. Однако о некоторых различиях всё-таки полезно помнить.

Так, один из самых распространённых в США жестов: большой и указательный палец соединены в круг со значением 'ОК', т.е. 'всё в порядке', у русских имеет совершенно иное значение: 'ноль, ничего'.

Вспомним ещё об одном жесте, по которому в России сразу отличают иностранцев. Американцы, когда считают, сначала сжимают пальцы в кулак, а потом по очереди выбрасывают их. Русские же делают всё наоборот: загибают пальцы, начиная с мизинца.

Американцев обычно удивляет традиционная российская привычка трижды целоваться при встрече. Гораздо чаще, чем в США, на российских улицах можно встретить людей, идущих под руку, и это совсем не обязательно свидетельствует о близости их отношений. Если начальник (обычно старшего возраста), идя куда-нибудь вместе со своим подчинённым, берёт его под руку, то это может считаться жестом, демонстрирующим доверие и расположение руководителя.

Понаблюдайте за собой и за своими русскими знакомыми. Может быть, заметите ещё какие-то различия?

Слова урока

- агѐнтство** *како́е?* agency
 транспортное ~ transportation ~
- ассорти́мент** *како́й?* assortment, selection
 широ́кий ~ large, wide ~
- ассоциа́ция** *кака́я?* association
 юриди́ческая ~ legal, bar ~
- безопа́сность** *кака́я?* security, safety
 экологи́ческая ~ environmental ~
- ваго́н** train car
- ваго́н-рефрижерато́р** refrigerated train car
- валю́ты** (*pl.*) *какие́?* currency
 мя́гкие ~ soft ~
- вкла́дывать/вложи́ть** to invest
 вкла́дывать/вложи́ть *что?*
 ~ де́ньги ~ money
 ~ сре́дства ~ means
 вкла́дывать/вложи́ть *во что?*
 ~ в произво́дство ~ in industry
 ~ в (нау́чные) разрабо́тки ~ in (scien-
 tific) research
- вре́мя** *како́е?* time
 транзи́тное ~ transit ~
- гаранти́ровать** *что?* guarantee
 ~ безопа́сность ~ security, safety
 ~ ка́чество ~ quality
 ~ надё́жность ~ reliability
 ~ по́мощь ~ assistance, aid
 ~ ски́дки ~ discounts
 ~ соотве́тствие (станда́ртам) ~ conform-
 ity, compliance
 ~ сохра́нность ~ safety
 ~ срóчность ~ timeliness
 ~ (экологи́ческую) чистоту́ ~ environ-
 mental safety
 ~ эконо́мичность ~ economy, savings
- гаранти́я** guarantee
 гаранти́я *кака́я?*
 надё́жная ~ reliable ~
 гаранти́я *чегó?*
 ~ ка́чества ~ of quality
- деловы́е круги́** business community
- до́ля** share
 до́ля *чегó?*
 ~ ры́нка ~ of the market
 до́ля *чья?* (*чегó?*)
 ~ предпри́ятия ~ of an enterprise
- доста́вка** shipment, delivery
 доста́вка *кака́я?*
 конте́йнерная ~ container-based ~
- доста́вка *кака́я?* (*чем?*)
 ~ конте́йнерами ~ in containers
 ~ своим тра́нспортом ~ by one's own
 means of transportation
- доставля́ть/доста́вить** *как?* (*чем?*) to
 ship, to deliver
 ~ авиатра́нспортом ~ by air
 ~ автомаши́нами ~ by car, by truck
 ~ автотра́нспортом ~ by car, by truck
 ~ ваго́нами ~ by train cars
 ~ железнодо́рожным тра́нспортом ~ by
 train
 ~ конте́йнерами ~ by container
 ~ морским пу́тём ~ by sea
- заво́д** *како́й?* (*по чему́?*) plant, factory
 ~ по произво́дству *чегó?* ~ manufactur-
 ing, producing a certain product
- зака́зчик** customer
- заклю́чать/заклю́чить** *что?* to sign
 ~ контра́кт ~ a contract
- занима́ть/зани́мать** *что?* to occupy
 ~ (лиди́рующее) поло́жение ~ a leading
 position
- запро́с** *како́й?* inquiry
 пи́сьменный ~ written ~
- захва́тывать/захвати́ть** *что?* to seize, to
 capture, to grab
 ~ ры́нок ~ a market
 ~ сегме́нт ры́нка ~ a segment of a
 market
- инвести́ции** (*pl.*) *какие́?* investments
 крúпные ~ large ~
- инома́рка** foreign car
- клие́нт** *како́й?* customer, client
 постоя́нный ~ permanent, regular ~
 потенциа́льный ~ potential ~
- ко́мплекс** *како́й?* complex
 гости́ничный ~ hotel ~
 туристи́ческий ~ tourist ~
- консерва́нты** preservatives
- конте́йнер** container
- курс** exchange rate
 курс *како́й?*
 ~ ММВБ ~ of the Moscow International
 Currency Exchange
 ку́рс *на моме́нт чегó?*
 ~ на моме́нт опла́ты ~ at the time of
 payment
- ли́дер** *по чему́?* leader
 ~ по изгото́влению ~ in production

- ~ по продаже ~ in sales
 ~ по производству ~ in production, in manufacturing
министёрство *какое?* (чего?) ministry of
 ~ железнодорожного транспорта ~ railroad transportation
ниша *какая?* niche
 рыночная ~ market ~
обслуживать/обслужить *кого?* to serve
 ~ клиентов ~ clients
объединение *какое?* association
 полиграфическое ~ printing, poly-graphic ~
объём *чего?* volume of
 ~ груза ~ cargo
 ~ продажи ~ sales
 ~ продукции ~ products
 ~ реализации ~ sales
оказывать/оказать *что?* to provide
 ~ услуги ~ services
оплата *какая (чем)? в чём?* payment in
 ~ наличными ~ cash
 ~ в рублях ~ roubles
опт *какой?* wholesale
 крупный ~ large ~
 мелкий ~ small ~
 средний ~ medium ~
партия *какая?* shipment, consignment
 большая ~ large ~
 мелкая ~ small ~
 небольшая ~ medium ~
покупатель *какой?* customer, buyer
 оптовый ~ wholesale ~
покупать/купить *как?* to buy, to purchase
 ~ в розницу ~ retail
 ~ оптом ~ wholesale
положение *где? (на чём?)* position
 ~ на рынке in the market
поставка shipment, delivery
 поставка *какая?*
 вагонная ~ ~ by train cars
 контейнерная ~ ~ by container
 оптовая ~ wholesale ~
 розничная ~ retail ~
 поставка *по факту* *чего?*
 ~ по факту оплаты ~ after payment
поставлять/поставить *что?* to ship, to deliver
 ~ товар goods, merchandise
поставщик *какой?* supplier
 местный ~ local ~
право right
 право *какое?*
 исключительное ~ exclusive ~
 право на что?
 ~ на (какую?) деятельность ~ to a certain activity
предоставлять/предоставить *что?* to give, to grant
 ~ скидку ~ a discount
предлагать/предложить *что?* to suggest, to offer
 ~ услуги ~ services
преимущество *чего?* advantage
 ~ товара of a particular product
продавать/продать *как?* to sell
 ~ оптом ~ wholesale
 ~ в розницу ~ at retail
продажа *какая?* sale
 оптовая ~ wholesale
 розничная ~ retail ~
продвижение *чего?* advancement
 ~ (новой) модели ~ of a new model
 ~ товаров ~ of goods, merchandise
производительность *чего?* productivity, output
 ~ предприятия ~ of an enterprise
производство *какое?* production
 отечественное ~ ~ in Russia
распространять/распространить *что?*
 to spread
 ~ рекламу advertising
расчёт *какой?* payment
 безналичный ~ ~ by written order
 наличный ~ cash ~
самовывоз delivery at the expense of the producer
система *чего?* system of
 ~ скидок ~ discounts
скидка *какая?* discount
 значительная ~ considerable ~
 максимальная ~ maximum ~
 существенная ~ considerable ~
склад warehouse
снижать/снизить *что?* to reduce
 ~ цену ~ a price
совершенствовать/усовершенствовать *что?* to improve
 ~ технологию ~ a technology
сорта (pl.) *какие?* brands

- лучшие ~ best ~
 стандарты какие? standards
 действующие ~ current ~
 мировые ~ world ~
 стимулировать что? to stimulate
 ~ спрос ~ the demand
 техника какая? equipment
 бытовая ~ home appliances/electronics
 товары какие? (чего?) goods, merchandise
 ~ народного потребления consumer ~
 условия чего? conditions
 ~ доставки ~ of delivery, shipment
 ~ оплаты ~ of payment
 ~ поставки ~ of delivery, shipment
 услуги services
 услуги какие?
 информационные ~ information ~
 посреднические ~ intermediary ~
 сервисные ~ services
 складские ~ storage ~
 транспортные ~ transportation ~
 услуги какие? (по чему?)
 ~ по доставке delivery, shipping ~
 ~ по обслуживанию consumer ~
 ~ по обучению training ~
 ~ по перевозке transportation ~
 ~ по ремонту repair, maintenance ~
 ~ по страхованию insurance ~
 ~ по техобслуживанию technical support ~
 ~ по хранению storage ~
 услуги в области чего?
 ~ в области торговли retail business ~
 ~ в области туризма travel business ~
 фирма какая? firm/company
 парфюмерно-косметическая cosmetics ~
 форма чего? form of
 ~ оплаты ~ payment
 хозяйство какое? industry
 рыбное ~ fishing ~
 центр какой? center
 туристический ~ tourist ~
 цены prices
 цены какие?
 высокие ~ high ~
 гибкие ~ flexible ~
 договорные ~ negotiable/not fixed ~
 доступные ~ moderate ~
 европейские ~ European ~
 льготные ~ discount ~
- местные ~ local ~
 минимальные ~ minimum ~
 мировые ~ world ~
 низкие ~ low ~
 приемлемые ~ acceptable ~
 рыночные ~ market ~
 свободные ~ unfixed ~
 стабильные ~ stable ~
 цены чьи? (кого?)
 ~ завода-изготовителя ~ of the producer
 ~ завода-производителя ~ of the producer
 цены на что?
 ~ на золото ~ of gold
 ~ на оргтехнику ~ of office equipment, of stationery goods
 ~ на сахар ~ of sugar
 ~ на электротовары ~ of electric goods

Урок 8. Российский рынок товаров и услуг

Раздел I

Какие бывают цены и формы оплаты.	236
Какие бывают условия поставки.	239
В каком случае предоставляются скидки.	241
Что гарантируют фирмы.	242
Какие услуги оказывают фирмы.	244

Раздел II

Конкуренция фирм на российском рынке.	246
Российский рынок услуг	249
Услуги в сфере общественного питания	249
Транспортные услуги на российском рынке	253
Информационные услуги на российском рынке.	255
Деловая переписка	
Как написать письмо-подтверждение постоянному партнеру	256
Как написать письмо-подтверждение потенциальному партнеру	257
Как написать письмо-коммерческое предложение и как ответить на него.	258

Раздел III

Как спросить о количественном составе/количественных характеристиках.	261
Как спросить об этапах/характере последующих действий.	263
<i>Готовимся к поездке в Россию!</i>	264
Словарь к уроку 8.	265

1. The first part of the document is a list of the names of the persons who have been appointed to the various offices of the government.

СТРУКТУРА И КАДРОВЫЙ СОСТАВ ФИРМЫ

Слова урока

агенство <i>какое?</i>	ufficio
кадровое	del personale
адвокат	avvocato
администрация	amministrazione
аккредитация <i>чего?</i>	
- фирмы	della ditta
акция	azione
ассортимент <i>какой?</i>	assortimento
широкий	vasto
аудитор	revisore dei conti
банк <i>чего?</i>	banca
- данных	dei dati
бланк <i>чего?</i>	modulo
- заявки	di richiesta
бухгалтер <i>какой?</i>	contabile
главный	capo
опытный	esperto, competente
бухгалтерия	contabilità, ragioneria
бюро	agenzia, ufficio
бюро <i>какое?</i>	
рекламное	pubblicitaria
бюро <i>чего?</i>	
- переводов	1, di traduzione, 2, bonifico (bancario)
- фирмы	della ditta
ведение <i>чего?</i>	
- документации	
вести <i>что?</i>	Gestione (tenuta)
- переписку	di corrispondenza
вице-президент <i>какой?</i>	vice - preside
первый	primo
страший	
владеть <i>чем?</i>	<u>possedere</u>
- (иностранным) языком	lingua straniera
- компьютером	computer

СТРУКТУРА И КАДРОВЫЙ СОСТАВ ФИРМЫ

владение *какое?*

свободное

possesso

libero

владение *чем?*

- (иностранным) языком

della lingua straniera

- компьютером

del computer

вопросы *какие?*

questione

кадровые

водитель

autista

группа *какая?*

gruppo

военно-промышленная

militare - industriale

международная

internazionale

деятельность

attività

внешнеэкономическая

relativa ai rapporti economici con l'estero

дело **производство**

департамент *какой?*

dipartimento

юридический

legale

диплом

laurea, certificato, attestato

директор

direttore

директор *какой?*

исполнительный

технический

финансовый

директор *какой?* (*по чему?*)

- по внешнеэкономическим связям

- по кадрам

- по развитию

- по сбыту

- по экспорту

документация *какая?*

documentazione

деловая

d'affari

техническая

tecnica

документ *какой?*

documento

официальный

ufficiale

должность

carica, incarico

должность *какая?*

СТРУКТУРА И КАДРОВЫЙ СОСТАВ ФИРМЫ

вакантная	vacante
должность <i>кого?</i>	
- бухгалтера	contabile
- директора	del direttore
- переводчика	del traduttore
- референта	del consulente
- секретаря	del segretario(a)
законодательство	legislazione
законодательство <i>какое?</i>	
банковское	bancaria
законодательство <i>о чем?</i>	
- о ценных бумагах	titoli, valori
замена <i>какая?</i>	sostituzione
бесплатная	gratuita
заместитель <i>кого?</i>	vice (-dir.)
директора	
занимать <i>что?</i>	ricoprire
<u>должность</u>	una carica
зарплата, заработная плата	salario, stipendio, paga
заработная плата <i>какая?</i>	
высокая	alto
ежемесячная	mensile
низкая	basso
средняя	medio
стабильная	stabile
заработная плата <i>кого?</i>	
- персонала	personale
заработная плата <i>в чём?</i>	
- в рублях	in rubli
инофирма , иностранная фирма	ditta straniera
инспектор <i>какой?</i>	ispettore
налоговый	delle imposte
инспекция <i>какая?</i>	ispettorato
налоговая	fiscale

СТРУКТУРА И КАДРОВЫЙ СОСТАВ ФИРМЫ

интервью <i>с кем?</i>	intervista
- с кандидатом (на должность)	con un candidato (alla carica)
информация <i>какая?</i>	informazione
коммерческая	commerciale
конфиденциальная	confidenziale
ценовая	
канцелярия	segreteria
кассир	cassiere
квартал	trimestre
компетентность <i>чья?</i>	competenza
- специалиста	dello specialista
компетенция <i>чья?</i>	
- директора	del direttore
- менеджера	del manager
компьютер <i>какой?</i>	computer
персональный – (ПК)	personale (PC)
консультант	consulente
консультант <i>какой?</i>	
независимый	indipendente
консультант <i>по чему?</i>	
- по внешнеэкономической деятельности	c.relativo ai rapporti economici con l'estero
- по подготовке персонала	per preparazione del personale
консультироваться / проконсультироваться	consultarsi
<i>с кем?</i>	
- с юристом	con il legale, giureconsulto
- с экспертом	con il perito
контора <i>какая?</i>	ufficio
нотариальная	notarile
контракт <i>какой?</i>	contratto
- по экспорту	d'esportazione
- по импорту	d'importazione
контроль	controllo
контроль <i>чего?</i>	
финансов	finanziario

СТРУКТУРА И КАДРОВЫЙ СОСТАВ ФИРМЫ

контроль за чем?	
- за выполнением чего?	esecutivo
концерн какой?	gruppo industriale, società
международный	internazionale
транснациональный	multinazionale
корреспонденция какая?	corrispondenza
последняя	ultima
ксерокопия чего?	fotocopia
- документов	dei documenti
курьер	corriere
курсы какие?	corso
- по бухгалтерскому учёту	di contabilità
- по маркетингу	di marketing
- по стандартам учёта	di norme di contabilità
лицензия	licenza
материал какой?	materiale
информационный	informativo
рекламный	pubblicitario
машинистка	dattilografa
машинопись	dattilografia
менеджер какой? (по чему?)	manager
- по внешнеэкономической деятельности	relativo ai rapporti economici con l'estero
- по закупкам	d'acquisto
- по кадрам	di quadri
- по маркетингу	di marketing
- по персоналу	del personale
- по продажам	di vendita
- по рекламе	di pubblicità
- по сбыту	di smercio
- по транспорту	del trasporto
- по снабжению	del rifornimento

СТРУКТУРА И КАДРОВЫЙ СОСТАВ ФИРМЫ

мероприятия *какие?*

маркетинговые

навык *чего?* ABILITA'

- управления

налог

налогообложение

начальник *чего?*

- отдела

нотариус

объединение *какое?*

торговое

финансовое

образование *какое?*

высшее

специальное

среднее

техническое

финансовое

экономическое

обслуживание

обслуживание *какое?*

юридическое

обслуживание *кого?*

- клиентов

операция *какая?*

банковская

валютная

коммерческая

рублевая

финансовая

оплата

оплата *какая?*

высокая

почасовая

сдельная

provvedimenti

di marketing

esperienza = *опыт*

di gestione

tassa

tassazione

capo

ufficio

notaio

associazione

commerciale

istruzione

universitaria

media

tecnica

finanziaria

economica

servizio

legale

dei clienti

operazione

bancaria

in valuta estera

commerciale

in rubli

finanziaria

paga, retribuzione

alta

r. a ore

r. a cottimo

СТРУКТУРА И КАДРОВЫЙ СОСТАВ ФИРМЫ

стабильная	stabile
оплата чего?	retribuzione
- труда	del lavoro
опыт	esperienza
опыт какой?	
личный	personale
опыт чего?	
- управления	di gestione
отделение чего?	filiale
- фирмы	della ditta
отдел	reparto
отдел какой?	
валютный	valutario
коммерческий	commerciale
производственный	produzione
рекламный	uff. pubblicit�
технический	uff. tecnico
транспортный	dei trasporti
финансовый	finanziario
экономический	economico
юридический	legale
отдел чего?	
- безопасности	sicurezza
- договоров	dei contratti
- кадров	uff, personale
- контрактов	contratto
- маркетинга	marketing
- подготовки кадров	preparazione del personale
- работы с клиентами	relazione con i clienti
- развития	sviluppo
- рекламы	pubblicit�
- сбыта	sm�rcio, svendita
- связи с общественностью	relazione pubblica
- снабжения	approvvigionamento

СТРУКТУРА И КАДРОВЫЙ СОСТАВ ФИРМЫ

открытие *чего?*

- филиала

отношения *какие?*

экономические

отпуск *какой?*

ежегодный

оформление *чего?*

- заявки

- перевозок

охранник

партнер *какой?*

зарубежный

постоянный

пенсия

переводчик-синхронист

переписка *какая?*

деловая

персонал

персонал *какой?*

технический

подбор *кого?*

- кадров

- специалиста

подготовка *кого?*

- персонала del personale

покупка *чего?* acquisto

- акций di azioni, titoli

пользование *чем?*

- компьютером

поступать / поступить *куда?*

- на работу nel lavoro

почта *какая?* posta

электронная elettronica

inaugurazione

di filiale

relazioni

economiche

ferie

annuali

espletamento delle formalità

domanda, richiesta

trasporto

guardia

socio, partner

straniero

costante

pensione

traduttore simultaneo

corrispondenza

d'affari

personale

ausiliario, basso rango

selezione

di quadri

esperto, specialista

preparazione

Uso di
computer

entrare

СТРУКТУРА И КАДРОВЫЙ СОСТАВ ФИРМЫ

право <i>какое?</i>	diritto
гражданское	civile
международное	internazionale
таможенное	doganale
торговое	commerciale
предприятие <i>какое?</i>	impresa
крупное	grossa
мелкое	piccola
разнопрофильное	multi specializzazione
представитель <i>какой?</i>	rappresentante
торговый	commerciale
премия	premio
продвижение <i>по чему?</i>	promozione
по службе	nel lavoro
проспект <i>какой?</i>	depliant
рекламный	di propaganda, pubblicitario
профессия <i>какая?</i>	mestiere, professione
дефицитная	raro/a
процедура	procedura
процедура <i>какая?</i>	
таможенная	doganale
юридическая	legale
процедура <i>чего?</i>	
- оформления	espletamento delle formalità
процент <i>от чего?</i>	percentuale
- от сделки	di transazione
работа	lavoro
работа <i>какая?</i>	
руководящая	dirigente
работа <i>где?</i>	
- в банке	in banca
- в инофирме	nella società estera
работа <i>кем?</i>	
- бухгалтером	contabile
- экспертом	ragioniere

СТРУКТУРА И КАДРОВЫЙ СОСТАВ ФИРМЫ

работа *с чем?*

- с ценными бумагами con titoli

работа *на чём?*

- на компьютере con il computer

работа *по чему?*

- по специальности con specializzazione, qualifica

расчёты pagamento

расчёты *какие?*

зарубежные internazionale

расчёты *с кем?*

-с банком

режим *чего?* regime, regolamento

-работы del lavoro

рекомендация raccomandazioni

референт consulente

референт-переводчик assistente - interprete

рост *какой?* crescita, aumento

профессиональный professionale

руководитель *чего?* capo

- отдела ufficio

руководить *чем?* dirigere

- работой il lavoro

рынок *какой?* mercato

зарубежный estero

финансовый finanziario

связи *какие?* relazioni, rapporti

личные personali

секретарь segretaria

секретарь-референт s. consulente, assistente

система *чего?* sistema

- аудита di revisione

- учета contabile

служба *какая?* servizio

транспортная trasporti

СТРУКТУРА И КАДРОВЫЙ СОСТАВ ФИРМЫ

собеседование	colloquio
соблюдение <i>чего?</i>	rispetto
-конфиденциальности	confidenzialità, riservatezza, osservanza
совещание <i>кого?</i>	riunione
-сотрудников	degli impiegati
сослуживец	collega
составлять / составить <i>что?</i>	stendere
-проспекты	opuscolo, depliant
сотрудник	collaboratore, impiegato, dipendente
сотрудник <i>какой?</i>	
временный	avventizio, temporaneo
высококвалифицированный	altamente qualificato
квалифицированный	qualificato
постоянный	costante, permanente
опытный	esperto, competente
сотрудник <i>чего?</i>	
- фирмы	della ditta
сотрудничество <i>какое?</i>	collaborazione
взаимовыгодное	col. reciprocamente vantaggiosa
спектр <i>какой?</i>	spettro
- широкий	ampio, largo
спектр <i>чего?</i>	
- услуг	dei servizi
специалист	specialista
специалист <i>какой?</i>	
высококвалифицированный	altamente qualificato
квалифицированный	qualificato
опытный	esperto, competente
специалист по <i>чему?</i>	
-по внешнеэкономической деятельности	
срок <i>какой?</i>	termine, scadenza
испытательный	periodo di prova

СТРУКТУРА И КАДРОВЫЙ СОСТАВ ФИРМЫ

стандарты чего?	standard, norme
- учёта	inventario
<u>стажёр</u>	tirocinante
<u>стажировка</u> где? (на чём?)	periodo di tirocinio, corso di aggiornamento
- на фирме	presso un'azienda
<u>стажироваться</u> где? на чём?	fare il tirocinio, f. un corso di aggiorn.
- на фирме	presso un'azienda
стенографистка	stenografa
<u>стоимость</u>	valore
стоимость какая?	
обычная	usuale
стоимость чего?	volume
- контракта	del contratto
сфера чего?	sfera
- деятельности	dell'attività
техника какая?	apparecchi
множительная	di riproduzione
товар какой?	merce
высококачественный	di alta qualità
товаропроизводитель	produttore
✳ <u>торговля</u> какая?	commercio
оптовая	all'ingrosso
<u>увольнять / уволить</u>	licenziare
<u>увольняться / уволиться</u> как?	licenziarsi
- по собственному желанию	di propria spontanea volontà
убощица	addetta alle pulizie
<u>управление</u> кем?	amministrazione
- персоналом	dei quadri
<u>условия</u>	condizione
условия какие?	
конкретные	concretizzate, dettagliate
условия чего?	
- договора	contratto

СТРУКТУРА И КАДРОВЫЙ СОСТАВ ФИРМЫ

<u>учёт</u> какой?	inventario
бухгалтерский	contabilità
фирма какая?	
иностранная	
штат какой?	organico, personale
временный	temporaneo
постоянный	permanente
<u>цена</u> какая?	prezzo
низкая	basso
экономист какой?	economista
главный	capo, principale
старший	superiore
<u>эксперт</u>	perito
<u>юрист</u>	legale
<u>юрисконсульт</u>	consulente legale

Письменный перевод

рпортичне
служиванив

ОБЪЕДИ:

сыменный.

очный

Устный

Последовательный

Синхронный

Носителем языка

Все услуги

Профессиональный письменный перевод выполняется одним или несколькими специалистами. Проектная группа включает в себя, как минимум еще редактора, корректора и менеджера координирующего их деятельность. В зависимости от тематики возможно привлечение стилистического редактора. Работая над проектом необходимо использовать все ключевые факторы качества: превосходное знание исходного и целевого языков, предметной области, стилистических и жанровых особенностей текста. В распоряжении наших специалистов имеются уникальные технические решения в области переводческой памяти, включая инновационную систему нового поколения компании MultiCorpora. Это дает нам преимущество в скорости и точности, при этом каждый текст тщательно анализируется, корректируется и редактируется для обеспечения его полной смысловой, жанровой и стилистической эквивалентности оригиналу.

Лингвисты компании «Мартин» выполняют для Вас профессиональный письменный перевод бухгалтерской, финансовой и юридической документации, многопрофильных технических текстов, медицинских документов, научных и научно-популярных текстов от рефератов до статей или обширных монографий, общественно-публицистических, рекламных и маркетинговых материалов.

В кратчайшие сроки мы обработаем любые заказы – от кредитного договора до технического описания космического аппарата.

Цены



От 290 руб. за 1 четную страницу (1800 знаков с пробелами).

Благодаря наличию собственного штата квалифицированных переводчиков и редакторов, мы можем предложить Вам одни из самых выгодных условий на выполнение заказа. Мы возьмемся за любой Ваш проект по самым выгодным рыночным ставкам. Стоимость заказа зависит от множества факторов, таких как количество, сложность текста и др. С базовыми ценами Вы можете ознакомиться на нашем сайте. Узнать точную стоимость Вы можете связавшись с менеджерами компании по телефону (495) 988-91-96 или отправив заявку прямо с сайта.

Контроль качества

Письменный перевод текста осуществляется профессиональными лингвистами. координация крупных проектов, а так же контроль качества производства экспертной группой, состоящей из опытных менеджеров-координаторов. Дополнительный контроль качества происходит посредством анализа специальным программным обеспечением производится консалтинговая, гийской компании Multiscore.

Письменный технический перевод

Бюро «Мартин» переводит техническую документацию по эксплуатации и ремонту различных технических устройств и оборудования, в том числе в автомобильной, авиационной, нефтегазовой, пищевой, космической и иной отраслях, а также в сфере компьютерных и интернет-технологий. На нашем счету целый ряд реализованных проектов по адаптации технической документации для промышленности и сферы услуг, а также монографии, научные труды, научно-популярные тексты. Отдельным направлением можно выделить заказы из нефтегазовой отрасли.

Мы также переводим, редактируем и завершаем договоры, бухгалтерскую отчетность, юридические акты.

Срочные заказы

Специалисты компании «Мартин» живут и работают в России, ЕС, США и по всему миру, поэтому переводческая деятельность осуществляется ^{auswärtige Tätigkeit} государственно. Каждый документ выполняется с использованием процессов и технологий, обеспечивающих единообразие текста и используемой терминологии (в том числе преемственность текста и терминологии от заказа к заказу), и проходит редактуру и контроль качества высококвалифицированными экспертами-редакторами. Любой заказ, даже самый сложный, будет выполнен на высочайшем уровне и будет адекватно ^{angemessen} адекватен оригиналу от первого до последнего слова.

Наши клиенты



[ЧИТАТЬ ОТЗЫВЫ...](#)



Пороки

Все здесь заперто до утра

Есть знаменья

Как те урочища

Подмосковная Венера!

- Работая над проектом необходимо соблюсти все ключевые факторы качества: превосходное знание исходного и целевого языков, предметной области, стилистических особенностей текста.
- Это даёт нам преимущество в скорости и точности, при этом каждый текст тщательно анализируется, корректируется, и редактируется для обеспечения его полной смысловой, макровой стилистической эквивалентности оригиналу.
- Профессиональный письменный перевод, бухгалтерские, финансовой и юридической документации, многопрофильных технических текстов, медицинских документов, научных и научно-популярных текстов. от рефератов до статей, рекламных и маркетинговых материалов.
- В кратчайшие сроки мы обработаем любые заказы - от кредитного договора до технического описания

Цены

от.. за 1 печатную страницу (1800 знаков с пробелами)
(characters on space)

Корпоративное обслуживание

За корпоративными клиентами закрепляются рабочие группы из специалистов и редакторов, наиболее соответствующих предъявляемым заказчиком требованиям. Мы внимательно изучаем тематику работы корпоративного клиента, ведем глоссарии. Для каждого клиента создается специализированная тематическая база данных, на основе которой выполняются все переводческие работы. Таким образом, корпоративные клиенты соблюдают все требования клиента к терминологии и выполнению заказа в целом.

Конфиденциальность

Одним из важнейших аспектов деятельности компании «Мартин» является защита информации заказчиков. Профессиональный письменный и устный перевод предъявляет высокие требования к использованию конфиденциальной информации в процессе исполнения заказов. С заказчиком заключается отдельное соглашение о конфиденциальности.

Request

esig

Языки:

Итальянский	Японский	Греческий
Английский	Немецкий	Татарский
Китайский	Армянский	Башкирский
Турецкий	Белорусский	Узбекский
Испанский	Голландский	Азербайджанский
Французский	Молдавский	Казахский
Арабский	Чеченский	

Варианты услуги:

Стоимость
Особенности

БЕСПЛАТНО: Расчет заказа в течение 10 минут

Заказывайте перевод только в сертифицированном бюро!

* Новости отрасли *

20-03-2013



Среди челябинских школьников превалят "Канзюк" аудиосистемного перевода"

19-03-2013



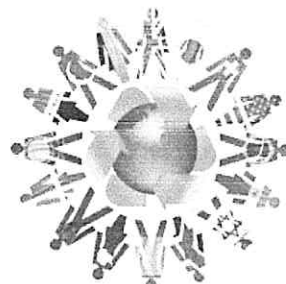
Переводчик ВВС не смог пережить пережить папизм нового Папы Римского

18-03-2013



Windows 8 перевели на татарский язык

29-02-2013



К концу текущего века исчезнут примерно 90% всех ныне существующих языков

ВСЕ НОВОСТИ...

© ИИ Бюро переводов Мартин 2005 - 2013 © Russian translation

Фактический/почтовый адрес: РФ, 125047, Москва, ул. 2-я Тверская Ямская, д. 18, офис 601. Телефон: +7 (495) 988-91-96, 8-800-777-012-7 (без выходных)
Юридический адрес: 127055, Москва г, Новослободская ул, д. 14/19, корп. 1, ИНН 7707671768 ОГРН 1087746951324



Устный перевод

Корпоративное
служивание

Перевод:

Сменный

Почный

Устный

Последовательный

Синхронный

Носителем языка

Все услуги

Где применяется *Dove viene impiegata*

Устный перевод необходим при деловой встрече иностранных партнеров, на конференциях, на строительных площадках, разработках месторождений, при установке и внедрении нового оборудования на заводах и т.д. То есть везде, где необходимо взаимодействие разноязычных специалистов. Устный перевод выполняется одним или несколькими специалистами, в зависимости от предъявляемых требований.

Какой бывает.

Есть два основных вида устного перевода - последовательный и синхронный:

- Последовательный - выполняется одним специалистом последовательно за оратором (подробнее...);
- Синхронный - осуществляется одним или несколькими устными переводчиками на разные языки одновременно с оратором и транслируется в наушники участникам мероприятия. Стоимость часа данного вида перевода Вы можете узнать у наших специалистов. (подробнее...).

Цены

	Последовательный
	Час — от 2000 руб,
	день — 14000 руб
	Синхронный
	Час — от 4000 руб,
	день — от 30000 руб

Стоимость услуг устного переводчика может варьироваться в зависимости от языка, тематики и места проведения мероприятия. С примерными ценами Вы можете ознакомиться [здесь](#).

Устный перевод в Москве и за рубежом

Штат компании "Мартин" составляют квалифицированные лингвисты, обладающие специализированными знаниями и соответствующим опытом, позволяющим проводить мероприятия любой степени важности. У многих есть открытые визы. Мы командировем устных переводчиков по всей России и странам ближнего и дальнего зарубежья. Многие наши сотрудники проживают в других государствах и готовы по первому сигналу встретить наших коллег в аэропорту и проводить на встречу или в гостиницу.

Вам требуется специалист для осуществления устного перевода? Мы подберем для Вас лучших сотрудников по предъявленным Вами критериям, включающим как профессиональные навыки, речь, так и личные данные!

Все интересующие вопросы относительно заключения договора на услуги устного перевода Вы можете узнать у специалистов нашего бюро. Все контактные данные указаны на сайте. Также у нас действует услуга онлайн-консультации. Мы рады предложить Вам наиболее выгодные и комфортные условия сотрудничества!

Языки:

Английский	Татарский	Казахский
Японский	Башкирский	Армянский
Немецкий	Азербайджанский	Белорусский
Итальянский	Турецкий	Голландский
Китайский	Испанский	Молдавский
Греческий	Французский	Чеченский
Узбекский	Арабский	

Варианты услуги:

Особенности
Стоимость

Наши клиенты



[ЧИТАТЬ ОТЗЫВЫ...](#)



БЕСПЛАТНО: Расчет заказа в течение 10 минут

Заказывайте перевод только в сертифицированном бюро!

Новости отрасли

20-03-2013

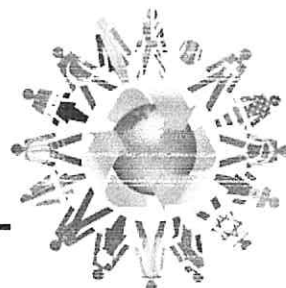
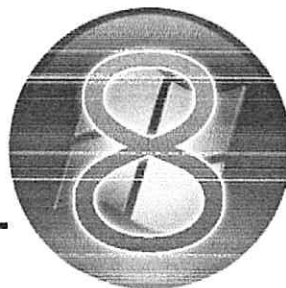
19-03-2013

18-03-2013

28-02-2013



ВСЕ НОВОСТИ



ООО Бюро переводов Мартин 2005 - 2013 © Russian translation

Фактически по адресу: Москва, ул. Перячужская ЯВВС, д. 118, офис 101. Телефон: +7 (495) 938-9961, 938-9962 (без выходных)
 Юридический адрес: Москва, ул. Новослободская, д. 19, корпус 1, этаж 11, пом. 1168 ОГРН 1047746951324

Среди наших клиентов: Николай Кочетков, адвокат, адвокат в области уголовного права
 адвокат "Континентальный перевод"

Перячужская ЯВВС
 новый Папы Римского

8 лет
 8 лет

Каждому текущему веку известно
 примерно 90% всех
 существующих языков



Срочный перевод

оперативное
обслуживание

перевод:

сменный

срочный

Устный

Последовательный

Синхронный

Носителем языка

Все услуги

Скорость выполнения заказа силами одного специалиста ограничена. Поэтому стандартный продукт не может реализовываться быстрее чем в (десяти) языках страны (1800 знаков с пробелами) в день. В случае если заказ нужно выполнить срочно, необходимо привлекать дополнительный персонал. В самом простом случае - это второй работник. Быстрый перевод выполняется силами двух специалистов, затем редактируется ответственным. В более сложных случаях необходимо взаимодействие целой группы специалистов, включающей в себя переводчиков, редакторов, ответственного редактора и корректоров.

На сколько быстро можно выполнить заказ

В зависимости от тематики и языковой пары рассчитывается максимальная срочность выполнения того или иного заказа. В общем случае максимальной скорости можно добиться в парах с основными европейскими языками. Меньшая скорость допустима при работе с азиатскими и редкими языками. В практике бюро «Мартин» были случаи сверхсрочных работ - до тысячи страниц в день.

Стоимость

Oscille

Цена на данный вид услуги может колебаться в зависимости от загруженности штатных специалистов. Мы всегда стараемся минимизировать затраты наших клиентов, но если темпы выполнения заказа значительно превышают стандартные, то надо быть готовым к тому, что и доплата значительно будет отличаться от базовой стоимости.

Заказывая срочный перевод документов у нас, вы можете быть уверены, что они будут выполнены вовремя и в надлежащем качестве. Победа в скорости – это победа в бизнесе!

Немного юмора

Если десять человек возьмутся за руки и попробуют пробежать стометровку за время, то они примерно поймут, что означает выполнение срочного перевода текста. Такой заказ представляется из себя сложный, жестко структурированный, профессионально координируемый процесс. Не стоит себя наивными, что обратившись в филологическую или небольшую компанию вы получите сколько нибудь приемлемый результат. ЭТО НЕ ВОЗМОЖНО! Только обученный штат высококвалифицированных специалистов способен выполнить подобное задание. Будьте крайне внимательны при выборе компании. Для получения более детальной информации по поводу быстрого перевода, пожалуйста, обращайтесь к консультантам агентства «Мартин».

БЕСПЛАТНО. Расчет заказа в течение 10 минут

Заказывайте перевод только в **сертифицированном** бюро!

Наши клиенты



ЧИТАТЬ ОТЗЫВЫ...



Сертификаты компаний ISO 9001

Новости отрасли

20-03-2013

19-03-2013

18-03-2013

28-02-2013



Контакты

Часы работы

С понедельника по пятницу с 9:00 до 21:00

В субботу и воскресенье с 10:00 до 19:00

Прием и выдача заказов осуществляется по Московскому времени UTC+4.

Прием и выдача заказов осуществляется в течение всего рабочего дня, без перерывов на обед.

Выполнение заказов осуществляется круглосуточно без выходных!



Телефоны для связи

Телефоны для связи (многоканальные, без выходных):

Россия: 8 800 777-012-7

Москва: (495) 988-91-96; (495) 543-88-89

Санкт-Петербург: (812) 385-77-58 *

*Заказы из Санкт-Петербурга и других городов России (кроме Москвы) принимаются только удаленно.

Корпоративный e-mail

E-mail: info@martinperevod.ru

Если Вы уже обращались в компанию «Мартин» ранее и у Вас сохранился e-mail Вашего личного менеджера, пожалуйста отправляйте свои сообщения на этот e-mail.

Если Вы хотите сделать заказ или отправить материалы на расчет, Вы можете воспользоваться специальной формой заказа.





Адрес компании

Основной офис компании и отдел заказов находится по адресу:

Россия, 125047 г. Москва, ул. 2-я Тверская-Ямская, д. 18,
Центр делового сотрудничества, офис 601 (ст.м. Маяковская).

Как доехать

Здание бизнес-центра расположено вплотную со зданием управления делами Президента Российской Федерации. На перекрестке 1-го Тверского-Ямского переулка и 2-й Тверской-Ямской улицы.

Станция м. Маяковская, выход на Тверскую улицу, повернуть на право, далее вверх по 1-му Тверскому Ямскому переулку до перекрестка. Слева наискосок увидите здание. Вход в ближайший подъезд на 2-ой Тверской-Ямской улице. Время ходьбы от метро до бизнес-центра не более 1 минуты.

Бюро переводов метро Маяковская.

Информация: Станции метро Москвы



Профессиональные консультанты незамедлительно ответят на Ваш звонок и дадут исчерпывающую информацию по Вашему заказу. Мы ждем Ваших звонков!

[Главная](#)
[Услуги](#)
[Тематики](#)
[Цены](#)
[Языки](#)
[Вакансии](#)
[Контакты](#)


ООО Бюро переводов Мартин 2005 - 2013 © Russian translation

Фактический/почтовый адрес: РФ, 125047, Москва, ул. 2-я Тверская-Ямская, д. 18, офис 601. Телефон: +7 (495) 988-91-96, 8-800-777-012-7 (без выходных)

Юридический адрес: 127055, Москва г, Новослободская ул, д. 14/19, корп. 1, ИНН 7707671768 ОГРН 1087746951324



Экономический перевод

Перевод:

Экономический

Экономический

Юридический

Медицинский

Литературный

Финансовый

Другие тематики

Термином «**экономический перевод**» принято обозначать статьи и тексты бизнес тематики, а также документы бухгалтерского и финансового учета, учредительные бумаги экспортные декларации и т.д.

Выполнить эту работу на высоком уровне в силах только специалист, который превосходно знает язык, имеет профильное образование, а также обладает богатым опытом в данной сфере. Бюро «Мартин» занимает ведущие позиции среди компаний, оказывающих устные и письменные услуги в данном сегменте.

Документ, выполненный грамотно, аккуратно и читабельно, наилучшим образом повлияет на имидж компании и вполне возможно приведет к успеху на международном рынке.

Особенности экономического перевода

Специфика главным образом состоит в том, что в данном случае вольная трактовка перевода экономического текста недопустима. С другой стороны в любом языке есть определенные устойчивые словосочетания, выражения. При буквальном переводе они могут восприниматься негативно и/или терять свой смысл. Опытный специалист знает эти «подводные камни», поэтому применяет дипломатичные формулировки, которые, тем не менее, несколько не искажают смысл оригинала. Еще одна особенность перевода - наличие в текстах экономических терминов, неологизмов, аббревиатур, терминов, жаргонизмов. Справиться с этой работой на высоком уровне сможет только специалист.

Виды документов, с которыми работают специалисты бюро «Мартин» по социально-экономическому переводу:

- банковская документация; договоры, контракты;
- маркетинговые исследования и бизнес-планы; тендерная документация;
- финансовая и бухгалтерская отчетность; документы аудиторских проверок и др.

Также мы переводим специализированные статьи, финансовую учебную и научную литературу.

Почему нам доверяют:

- В бюро «Мартин» работают специалисты с высшим лингвистическим и экономическим образованием, также в штате нашей компании состоят редакторы-экономисты, контролирующие правильность формулировок и стилистики текстов;
- Мы сотрудничаем с известными зарубежными корпорациями, выполняя языковое сопровождение на самом высоком уровне, в этом Вы можете убедиться, ознакомившись с отзывами клиентов;
- Строгая конфиденциальность. Третьим лицам не разглашаются сведения, полученные из заказа клиентов;
- Придерживаемся лояльной ценовой политики, предлагаем специальные условия сотрудничества для наших постоянных клиентов и партнеров;
- Работаем в различных языковых направлениях (более 50 языков);
- Сотрудничаем с клиентами из Москвы, регионов РФ и других стран.

Чтобы сделать заказ или задать вопрос специалисту, позвоните нам по телефону 8-800-777-012-7 или пришлите заявку через форму обратной связи.

Языки:

Английский	Французский	Чеченский
Казахский	Арабский	Греческий
Немецкий	Китайский	Узбекский
Японский	Армянский	Татарский
Итальянский	Белорусский	Башкирский
Турецкий	Голландский	Азербайджанский
Испанский	Молдавский	

Варианты услуги:

Особенности

Наши клиенты



ЧИТАТЬ ОТЗЫВЫ...



БЕСПЛАТНО: Расчет заказа в течение 10 минут

Заказывайте перевод только в сертифицированном бюро!

Новости отрасли

20-03-2013



Среди челябинских школьников прошел "Конкурс художественного перевода"

19-03-2013



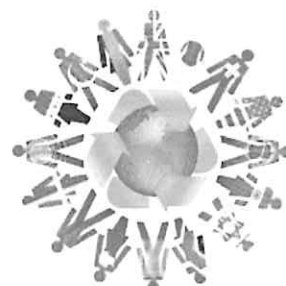
Переводчик BBC не смог перевести первое выступление нового Папы Римского

18-03-2013



Windows 8 перевели на татарский язык

28-02-2013



К концу текущего века исчезнут примерно 90% всех ныне существующих языков

[Все новости...](#)

ООО Бюро переводов Мартин 2005 - 2013 © Russian translation

Фактический/почтовый адрес: РФ, 125047, Москва, ул. 2-я Тверская Ямская, д. 18, офис 601. Телефон: +7 (495) 988-91-96, 8-800-777-012-7 (без выходных)
Юридический адрес: 127055, Москва г, Новослободская ул, д. 14/19, корп. 1, ИНН 7707671768 ОГРН 1087746951324



[О БЮРО](#)[УСЛУГИ ПЕРЕВОДА](#)[ЦЕНЫ](#)[НАШИ КЛИЕНТЫ](#)[ВАКАНСИИ](#)[КОНТАКТЫ](#)

Все сотрудники Бюро переводов «Да Винчи» одновременно являются и совладельцами компании. Это означает, что мы работаем не от звонка до звонка за зарплату, а усердно трудимся 24 часа в сутки, ведь наши доходы и успех целиком зависят от того, насколько эффективна наша компания!

(495) 542-01-94

info@leo-davinci.ru

ICQ: 307464822

[Контактная информация](#)[Skype-перевод](#)

Бюро переводов «Да Винчи» предлагает следующие виды переводов:

[Письменный](#)[Срочный](#)[Языки](#)[Тематика](#)[Последовательный](#)[Синхронный](#)[Skype перевод](#)[Нотариальный](#)[Легализация и апостиль](#)[Заверение печатью бюро](#)[Дополнительные услуги](#)[Перевод сайтов](#)[Видеофильмов и аудиозаписей](#)

Виды перевода

В бюро переводов "Да Винчи" мы выполним для Вас все виды переводов на любых языках мира (в том числе переводы с одного иностранного языка на другой):

[— Срочный перевод](#)[— Письменный перевод](#)[— Нотариальный перевод документов](#)[— Апостиль и легализация](#)[— Устный последовательный перевод](#)[— Синхронный перевод](#)[— Skype перевод](#)[— Перевод сайтов](#)[— Перевод видеофильмов, аудиозаписей, компьютерных игр](#)

Также наше бюро готово помочь Вам в осуществлении следующих переводов:

- [юридические](#) (переводы юридических документов и актов)
- [технические](#) (переводы технических документов, включая чертежи, схемы, таблицы)
- [медицинские](#) (переводы медицинских документов - справок, диагнозов, заключений)
- [финансовые и банковские](#) (переводы финансовых и банковских документов — переводы балансов, банковских документов, коносаментов, инвойсов)
- [по нефтегазовой и химической тематике](#) (нефтегазовый перевод)
- [бизнес переводы](#)
- [научные](#) (переводы научных трудов — статей, докладов, диссертаций, монографий)
- [веб сайтов и веб страниц](#) (перевод ИТ (IT перевод))
- [периодических изданий](#) (переводы журналов, статей, эссе, докладов)
- [устные](#) (последовательные и синхронные переводы, предоставление гидов, сопровождение переговоров)

В бюро переводов "Да Винчи" действует гибкая система скидок. Вы будете приятно удивлены, узнав наши расценки!

Наши новости

21.02.2013

[Фотоотчет: Da Vinci обеспечило синхронный перевод тим билдинга для Unicredit Bank](#)

07.12.2012

[Фотоотчет: Da Vinci обеспечило синхронный перевод семинара](#)

03.12.2012

[Фотоотчет: «Да Винчи» обеспечило синхронный перевод на 14-ой международной ярмарке интеллектуальной литературы non/fiction №14](#)

Преимущества работы с Бюро переводов «Да Винчи»:



Гарантия
конфиденциальности



Сотрудничество с
носителями языка



Персональный менеджер



Ясность и контроль



Современные технологии



Исследование
терминологий



Полнота перевода



Корректурa



Скорость имеет значение



Цены

© 2006 — 2013, Бюро переводов «Да Винчи»

Москва, Мажоров переулок д.14, Бизнес центр «АВС»

Тел.: +7 (495) 542-01-94

Время работы: будни — 9:00-19:00, сб, вс — выходной.



Резарт.

Разработка, создание сайта

[О БЮРО](#)[УСЛУГИ ПЕРЕВОДА](#)[ЦЕНЫ](#)[НАШИ КЛИЕНТЫ](#)[ВАКАНСИИ](#)[КОНТАКТЫ](#)

Все сотрудники Бюро переводов «Да Винчи» одновременно являются и совладельцами компании. Это означает, что мы работаем не от звонка до звонка за зарплату, а усердно трудимся 24 часа в сутки, ведь наши доходы и успех целиком зависят от того, насколько эффективна наша компания!

(495) 542-01-94

info@leo-davinci.ru

ICQ: 307464822

[Контактная информация](#)[Skype-перевод](#)

Бюро переводов «Да Винчи» предлагает следующие виды переводов:

[Письменный](#)[Срочный](#)[Языки](#)[Тематика](#)[Последовательный](#)[Синхронный](#)[Skype перевод](#)[Нотариальный](#)[Легализация и апостиль](#)[Заверение печатей бюро](#)[Дополнительные услуги](#)[Перевод сайтов](#)[Видеофильмов и аудиозаписей](#)

Устный последовательный перевод. Услуги переводчика.

Под последовательным переводом понимается устный перевод, при котором за каждой цельной синтагматической единицей (предложение и фраза), выраженной говорящим, следует ее перевод с языка оригинала на другой язык (язык перевода), затем следует пауза, во время которой говорящий снова устно выражает свою мысль, и переводчик снова ее переводит. Устный перевод, выполняемый последовательно, в отличие от синхронного перевода не требует применения каких-либо технических средств и полностью зависит от компетентности переводящего. При этом переводчик постоянно находится непосредственно рядом с говорящим или говорящими в случае обсуждения, беседы и т.п.

Стоимость устного последовательного перевода в российских рублях:*

Язык перевода	За 1 час	За 1 рабочий день
английский	От 2 000*	От 14 000**
немецкий	От 2 500*	От 16 000**
французский	От 2 500*	От 16 000**
испанский	От 2 500*	От 16 000**
итальянский	От 2 500*	От 16 000**
китайский	От 3 000*	От 18 000**
японский	От 3 000*	От 18 000**
корейский	От 3 000*	От 20 000**

*Минимальный заказ - 6000 рублей (2 часа работы)

** Рабочий день - 8 часов

С расценками на устный последовательный перевод с других европейских и восточных языков, языков стран СНГ вы можете [здесь](#).

Естественно, как несложно догадаться, устный последовательный перевод, в отличие от более дорогого синхронного перевода, где используется специальное синхронное оборудование, идеально подходит для проведения переговоров, круглых столов, неформальных встреч, сопровождения в деловых поездках и других мероприятиях, которые, как правило, подразумевают ведение диалога на различных языках.

Агентство переводов «Да Винчи» готово предоставить Вам профессиональные услуги переводчика по устному последовательному переводу в таких областях и тематиках, как технический перевод, юридический перевод, бизнес перевод, финансовый перевод, IT перевод, нефтегазовый перевод, медицинский перевод и др.

Наши переводчики — специалисты в своих областях знаний — выполняют для Вас устный перевод с английского, немецкого, французского, испанского, итальянского, голландского, турецкого, китайского и многих других языков мира.

За годы функционирования бюро переводов «Да Винчи» сформирован достаточно широкий штат переводчиков. Мы имеем возможность предложить Вам услуги переводчика не только в Москве, но и в других городах России и мира, например, услуги переводчика в Китае, Германии или Турции. В программе общения с иностранными партнерами Вам может потребоваться гид-переводчик. Бюро переводов «Да Винчи» предоставляет услуги гида-переводчика в том числе гида-переводчика по Москве.

Наши новости

21.02.2013

Фотоотчет: Da Vinci обеспечило синхронный перевод тим билдинга для Unicredit Bank

07.12.2012

Фотоотчет: Da Vinci обеспечило синхронный перевод семинара

03.12.2012

Фотоотчет: «Да Винчи» обеспечило синхронный перевод на 14-ой международной ярмарке интеллектуальной литературы non/fiction №14

VARIANTI

Одной из разновидностей устного перевода является перевод телефонных переговоров. По Вашему предварительному заказу переводчик **бюро переводов «Да Винчи»** поможет провести телефонные переговоры с Вашиими иностранными партнерами в Вашем офисе, либо, по Вашему желанию, в офисе нашего бюро.

Я хочу заказать специалиста устного последовательного перевода в бюро переводов «Да Винчи»:

Если у Вас появилась необходимость в **устном последовательном переводе** и Вы знаете дату, когда Вам непосредственно понадобится переводчик, крайне желательно обратиться с заказом в наше **бюро устных переводов** заранее, за несколько дней до мероприятия. В этом случае у нас будет время подобрать для Вас **высококласного специалиста** в нормальном рабочем режиме, с максимальным учетом всех Ваших пожеланий и по наиболее приемлемой для Вас цене. Вместе с тем, **бюро переводов «Да Винчи»** обладает оперативными ресурсами в предоставлении для Вас переводчика в кратчайшие сроки, например, в случае, если устный перевод Вам необходим в день обращения (в течение нескольких часов). В этом случае цена на **последовательный перевод** несколько возрастет в сравнении с обычными тарифами на данную услугу.

В процессе работы с Вашим заказом на предоставление услуг устного последовательного перевода в **бюро переводов «Да Винчи»** мы опираемся на следующий Алгоритм:

- Менеджер принимает заказ на предоставление Вам переводчика для устного последовательного перевода;
- Менеджер подбирает переводчика, уточняет детали проведения мероприятия (тематика перевода, место, время, дата проведения);
- Вы вносите 100% предоплату за **устный перевод****;
- Менеджер связывает Вас с переводчиком.

** цены усредненные и зависят от тематики, срочности, географического положения места предоставления услуги устного перевода.*

*** в случае безналичного расчета, предоставляете залоговую сумму под нашу расписку о получении или гарантийное письмо Вашей компании за подписью руководителя.*

Обратившись в **бюро переводов «Да Винчи»**, Вы можете быть уверены, что необходимый Вам **устный последовательный перевод** будет выполнен на высоком профессиональном уровне. Помехой не будет ни сфера перевода — **последовательный технический, юридический, медицинский, экономический, ИТ, нефтегазовый перевод**, — ни язык перевода: английский, немецкий, французский, испанский, итальянский, португальский, голландский, шведский, финский, венгерский, болгарский, турецкий, греческий, китайский, арабский, корейский, японский, суахили, другие европейские и восточные языки.

Бюро переводов «Да Винчи» — это ваша уверенность во взаимопонимании с партнерами!

Преимущества работы с Бюро переводов «Да Винчи»:



Гарантия
конфиденциальности



Сотрудничество с
носителями языка



Персональный менеджер



Ясность и контроль



Современные технологии



Исследование
терминологий



Полнота перевода



Корректурa



Скорость имеет значение



Цены







Все сотрудники Бюро переводов «Да Винчи» одновременно являются и совладельцами компании. Это означает, что мы работаем не от звонка до звонка за зарплату, а усердно трудимся 24 часа в сутки, ведь наши доходы и успех целиком зависят от того, насколько эффективна наша компания!

(495) 542-01-94

info@leo-davinci.ru

ICQ: 307464822

[Контактная информация](#)

[Skype-перевод](#)

Бюро переводов «Да Винчи» предлагает следующие виды переводов:



[Письменный](#)

[Срочный](#)

[Языки](#)

[Тематика](#)



[Последовательный](#)

[Синхронный](#)

[Skype перевод](#)



[Нотариальный](#)

[Легализация и апостиль](#)

[Заверение печатью бюро](#)



[Дополнительные услуги](#)

[Перевод сайтов](#)

[Видеофильмов и аудиозаписей](#)

Наши новости

21.02.2013

[Фотоотчет: Da Vinci обеспечило синхронный перевод тим билдинга для Unicredit Bank](#)

07.12.2012

[Фотоотчет: Da Vinci обеспечило синхронный перевод семинара](#)

03.12.2012

[Фотоотчет: «Да Винчи» обеспечило синхронный перевод на 14-ой международной ярмарке интеллектуальной литературы non/fiction №14](#)

[Оборудование для синхронного перевода](#)

Синхронный перевод и оборудование для синхронного перевода

Мы предполагаем, что, обращаясь к данной ссылке, Вы понимаете, что собой представляет такой вид устного перевода, как **синхронный перевод**, и в чем его принципиальное отличие от перевода **последовательного**. Однако, во избежание возможных недопониманий приведем его определение, т.е.то, что мы подразумеваем под понятием **синхронный перевод**.

В общем представлении **синхронный перевод** — это вид деятельности устного переводчика, характеризующийся произнесением текста перевода параллельно со звучанием исходного текста. Отличительной чертой этого вида перевода является, в первую, очередь жесткий лимит времени: на перевод синхронному переводчику отводится лишь период произнесения речи оратором. Это время в два раза меньше того, которым располагает переводчик при последовательном переводе, и в десятки раз меньше, чем при письменном переводе текста той же речи.

Агентство переводов «Да Винчи» также предоставляет оборудование для синхронного перевода в аренду.

Ниже приведены расценки бюро переводов «Да Винчи» на услуги **устного синхронного перевода** по некоторым основным языкам. Все цены указаны в российских рублях. Расценки указаны из расчета работы 1 переводчика-синхрониста.

Язык перевода	За 1 час	За 1 рабочий день
английский	От 3 500*	От 25 000**
немецкий	От 4 000*	От 28 000
французский	От 4 000*	От 28 000**
испанский	От 4 000*	От 28 000**
итальянский	От 3 500*	От 25 000**
китайский	От 4 500*	От 35 000**
корейский	От 4 500*	От 35 000**
японский	От 4 500*	От 35 000**
арабский	От 4 500*	От 35 000**

*Минимальный заказ - 15000 рублей

** Рабочий день - 8 часов

С расценками на устный синхронный перевод по всем европейским и восточным языкам, а также языкам СНГ вы можете [здесь](#).

Как мы работаем (фото-вести с «полей»):

- [Фотоотчет: Da Vinci обеспечило синхронный перевод тим билдинга для Unicredit Bank](#)
- [Фотоотчет: Da Vinci обеспечило синхронный перевод семинара](#)
- [Фотоотчет: «Да Винчи» обеспечило синхронный перевод на 14-ой международной ярмарке интеллектуальной литературы non/fiction №14](#)
- [Фотоотчет: синхронный перевод для Stevanato Group](#)

- Фотоотчет: синхронный перевод INTAX EXPO
- Фотоотчет: наше бюро обеспечило техническую поддержку при проведении торжественного мероприятия
- Фотоотчет: наше агентство предоставило мобильный комплект оборудования для синхронного перевода речи
- Фотоотчет: лингвистическая поддержка мотивационного тренинга для сотрудников компании «Coca-Cola»

Так как **синхронный перевод** подразумевает максимальную интенсивность использования переводчиком своих переводческих навыков и знаний, другими словами, значительную нагрузку на его психофизиологические ресурсы, то, безусловно, при таком режиме работы могут возникнуть потери в качестве перевода, вплоть до принципиальной невозможности осуществления последнего. Во избежание этого при профессиональном синхронном переводе переводчики-синхронисты, как правило, работают в паре, сменяя друг друга в процессе осуществления перевода. Кроме того, в современном синхронном переводе используется специальная аппаратура — оборудование для синхронного перевода речи. Собственно, нужно упомянуть о том, что как раз появление в свое время соответствующих технических решений предопределило возникновение такого вида устного перевода, как синхронный.

Услуги синхронного перевода в **бюро переводов «Да Винчи»** включают предоставление переводчиков-синхронистов, использующих оборудование для синхронного перевода. При проведении мероприятия длительностью более 1 часа перевод осуществляет пара переводчиков-синхронистов, работающих по 15 минут посменно.

Без сомнения можно утверждать, что **синхронный перевод** с момента своего возникновения и по сей день является одним из сложнейших видов устного перевода. Все вышеперечисленное обуславливает и то, что цена на услуги синхронного перевода не является низкой и не может быть таковой в принципе. Считается, что уровень проведения мероприятий, на которых используется **синхронный перевод**, априорно высок (начиная от проведения *семинаров* и заканчивая *встречами первых лиц государства*), и это действительно так. Вот почему при лингвистическом сопровождении такого рода мероприятий у нас нет права на ошибку, а по сути — на некомпетентность. Надеемся, что годы работы и огромное количество успешно проведенных мероприятий по предоставлению услуг синхронного перевода помогут Вам остановить свой выбор на **агентстве переводов «Да Винчи»**.

Работа переводчиков — синхронистов

По нашей статистике наиболее часто к нам обращаются за услугой «**синхронный перевод – английский язык**». Вместе с тем, **бюро переводов «Да Винчи»**, располагая широкой базой переводчиков-синхронистов профессионального уровня, выполняет синхронные переводы с использованием большинства языков мира. Мы предлагаем **синхронный перевод немецкий, французский, испанский, итальянский, голландский, датский, румынский, польский, китайский, корейский, турецкий, арабский**, а также перевод на (с) многие другие европейские и восточные языки.

Переводчики-синхронисты от **бюро переводов «Да Винчи»** выполняют для Вас синхронный перевод как в Москве, так и в других городах России, СНГ, странах дальнего зарубежья. При этом сам переводчик-синхронист может как вылететь с Вами в другой регион из **Москвы**, так и быть подобранным менеджерами нашего агентства на месте, в городе, где предполагается проведение мероприятия. Цена синхронного перевода, аналогично другим видам перевода, будет зависеть от ряда факторов: тематики перевода, сроков и места проведения мероприятия, количества задействованных языков перевода и т.д.

Преимущества работы с Бюро переводов «Да Винчи»:

 **Гарантия конфиденциальности**
 **Сотрудничество с носителями языка**
 **Персональный менеджер**

 **Ясность и контроль**
 **Современные технологии**
 **Исследование терминологий**

 **Полнота перевода**
 **Корректурa**
 **Скорость имеет значение**

 **Цены**



Все сотрудники Бюро переводов «Да Винчи» одновременно являются и совладельцами компании. Это означает, что мы работаем не от звонка до звонка за зарплату, а усердно трудимся 24 часа в сутки, ведь наши доходы и успех целиком зависят от того, насколько эффективна наша компания!

(495) 542-01-94

info@leo-davinci.ru

ICQ: 307464622

[Контактная информация](#)[Skype-перевод](#)

Бюро переводов «Да Винчи» предлагает следующие виды переводов:

[Письменный](#)[Срочный](#)[Языки](#)[Тематика](#)[Последовательный](#)[Синхронный](#)[Skype перевод](#)[Нотариальный](#)[Легализация и апостиль](#)[Заверение](#)[печатью бюро](#)[Дополнительные услуги](#)[Перевод сайтов](#)[Видеофильмов и аудиозаписей](#)

Skype перевод

Бюро переводов «Да Винчи» наряду с классическим последовательным и устным синхронным переводом предлагает своим клиентам услугу по переводу переговоров в онлайн режиме при помощи программы Skype. Для заказа этой услуги вам и вашим партнерам необходим лишь доступ к интернету и наличие самой программы Skype.

В отличие от заказа устного переводчика в ваш офис, осуществляя переговоры по Skype вы:

- пользуетесь услугами переводчика, находящего в нашем офисе;
- вы сами можете находиться в удобном для вас месте, пользуясь для переговоров вашим ноутбуком;
- вы можете вести переговоры сразу с несколькими разноязычными партнерами, находящимися в разных точках земного шара;
- при наличии программы Skype у всех участников переговоров, сама связь оказывается для вас бесплатной;
- к переговорам по Skype может присоединиться и ваш партнер, использующий обычную телефонную связь;
- услуги онлайн переводчика по Skype значительно дешевле вызова устного переводчика в ваш офис;
- у вас имеется больший выбор во времени проведения переговоров.

Стоимость услуги онлайн перевода по Skype:

- Минимальная стоимость услуги составляет 1000 рублей.
- Минимальное время услуги — 30 минут.

Далее 30 рублей за 1 минуту.

При разговоре более часа — скидки!

Оплата: оплатить skype переговоры вы можете не выходя из офиса, переведя деньги на наш Yandex кошелек, либо воспользовавшись системой WebMoney.

На нынешний день **бюро переводов «Да Винчи»** осуществляет онлайн перевод с и на английский и испанский языки.

Чтобы заказать услугу перевода по Skype, пишите или звоните в Skype: dmytryvasylyev

Наши новости

21.02.2013

[Фотоотчет: Da Vinci обеспечило синхронный перевод тим билдинга для Unicredit Bank](#)

07.12.2012

[Фотоотчет: Da Vinci обеспечило синхронный перевод семинара](#)

03.12.2012

[Фотоотчет: «Да Винчи» обеспечило синхронный перевод на 14-ой международной ярмарке интеллектуальной литературы non/fictio№14](#)



Гарантия
конфиденциальности



Ясность и контроль



Полнота перевода



Цены



Сотрудничество с
носителями языка



Современные технологии



Корректурa



Персональный менеджер



Исследование
терминологий



Скорость имеет значение

© 2006 — 2013, Бюро переводов «Да Винчи»

Москва, Мажоров переулок д.14, Бизнес центр «АВС»

Тел.: +7 (495) 542-01-94

Время работы: будни — 9:00-19:00, сб, вс — выходной.

Резарт.

Разработка, создание сайта





Все сотрудники Бюро переводов «Да Винчи» одновременно являются и совладельцами компании. Это означает, что мы работаем не от звонка до звонка за зарплату, а усердно трудимся 24 часа в сутки, ведь наши доходы и успех целиком зависят от того, насколько эффективна наша компания!

(495) 542-01-94

info@leo-davinci.ru

ICQ: 307464832

[Контактная информация](#)

[Skype-перевод](#)

Бюро переводов «Да Винчи» предлагает следующие виды переводов:



[Письменный](#)

[Срочный](#)

[Языки](#)

[Тематика](#)



[Последовательный](#)

[Синхронный](#)

[Skype перевод](#)



[Нотариальный](#)

[Легализация и апостиль](#)

[Заверение печатью бюро](#)



[Дополнительные услуги](#)

[Перевод сайтов](#)

[Видеофильмов и аудиозаписей](#)

Перевод сайтов

Локализация программного обеспечения (ПО), в том числе и **перевод сайта**, - это адаптация программы или сайта под лингвистические и национальные особенности той страны, где предполагается использование данного программного продукта. Помимо перевода и лингвистической адаптации **бюро переводов "Да Винчи"** осуществляют **программинг и верстку** электронных страниц и программных продуктов. При этом при изменении языка программы мы сохраняем ее логику и стилистические особенности.

В **бюро переводов «Да Винчи»** Вы можете заказать перевод Вашего сайта на основные европейские и восточные языки, а также языки стран СНГ, а также перевод с этих языков на русский. **Перевод сайта** на иностранный язык будет осуществлен **носителями языка**, поскольку точность и качество в этой области переводов являются приоритетными. Будущие посетители Вашего сайта не должны испытывать дискомфорт, находясь на Вашей страничке во всемирной паутине.

Стоимость перевода сайта складывается из объема текста, располагаемого на вашем ресурсе. Цену за страницу перевода в 1800 знаков с пробелами по основным языкам вы можете найти [здесь](#).

Локализация программного обеспечения в бюро переводов "Да Винчи" включает в себя следующие услуги:

- письменный и устный перевод ПО,
- компьютерная верстка,
- закадровый перевод,
- титрование,
- программирование флеш анимации и онлайн игр,
- срочный перевод ПО и сайта.

Наши новости

21.02.2013

[Фотоотчет: Da Vinci обеспечило синхронный перевод тим билдинга для Unicredit Bank](#)

07.12.2012

[Фотоотчет: Da Vinci обеспечило синхронный перевод семинара](#)

03.12.2012

[Фотоотчет: «Да Винчи» обеспечило синхронный перевод на 14-ой международной ярмарке интеллектуальной литературы non/fiction №14](#)

С развитием IT-технологий такая услуга как перевод сайтов — стала одним из важнейших направлений деятельности агентства переводов "Да Винчи". **Перевод сайта на английский язык** автоматически делает ресурс любой компании международным, понятным жителям многих стран, ведь этот язык давно стал интернациональным. Перевод веб сайтов на иностранные языки способен расширить круг Ваших деловых партнеров, продвинуть товар или услуги на мировой рынок, сделав их конкурентоспособными и успешными.

Специфика **перевода веб сайтов** подразумевает, что независимо от языка перевода, будь то перевод сайта на русский или английский язык, или перевод китайских, корейских сайтов, переводчик должен не только великолепно знать иностранный язык, но и быть способным, в случае необходимости, адаптировать текст для аудитории той или иной страны. Так, к примеру, перевод страницы сайта на английский язык для Великобритании, Соединенных Штатов Америки или Австралии будет различаться, так как в каждой из этих стран действуют различные языковые нормы, несмотря на то, что английский язык является в них официальным. Перевод веб сайтов возможен и на прочие языки — немецкий, французский, испанский, итальянский, китайский, корейский и т.д., вне зависимости от того, много ли в мире носителей данного языка или мало. Другими словами мы готовы выполнить перевод сайтов как на редкие языки, так и с редких языков, в том числе используя их стилистические особенности.

Успех перевода сайта — это будущий успех Вашей компании!

Скорость перевода сайта зависит от языка перевода. При работе с основными европейскими языками скорость перевода составляет 10-15 расчетных страниц в день.

Самое главное, что нужно знать, заказывая перевод даже 1 страницы сайта — **перевод сайта**, в отличие от других видов письменного перевода, должен выполняться только **носителем языка**, то есть человеком, который переводит на свой родной язык, поскольку даже самый опытный переводчик не может гарантировать абсолютное качество перевода на неродной язык.

Так как **корпоративный сайт** является основным источником информации о Вашей компании, своего рода ее визитной карточкой, ошибки и погрешности в его тексте недопустимы.

В нашем бюро локализацией сайта под российское Интернет-пространство занимаются **программисты-профессионалы**, работающие в тесной взаимосвязи с переводчиками и дизайнерами.

Мы предлагаем перевод сайтов по следующим языкам:

азербайджанский, албанский, английский, арабский, армянский, баскский, башкирский, белорусский, болгарский, боснийский, венгерский, вьетнамский, голландский (нидерландский), греческий, грузинский, датский, иврит, ирландский, исландский, испанский, итальянский, казахский, каракалпакский, киргизский, китайский, корейский, курдский, лаосский, латышский, литовский, македонский, малайский, молдавский, монгольский, немецкий, норвежский, осетинский, польский, португальский, ретороманский, румынский, сербский, словацкий, словенский, суахили, таджикский, тайский, татарский, телугу, турецкий, туркменский, узбекский, украинский, урду (Пакистан), фарси (персидский), финский, фламандский, французский, хинди, хорватский, чешский, чувашский, шведский, эстонский, японский.

Преимущества работы с Бюро переводов «Да Винчи»:

- | | | | |
|---|---|---|---|
|  Гарантия конфиденциальности |  Ясность и контроль |  Полнота перевода |  Цены |
|  Сотрудничество с носителями языка |  Современные технологии |  Корректурa | |
|  Персональный менеджер |  Исследование терминологий |  Скорость имеет значение | |





Бюро переводов «Да Винчи»

Все сотрудники Бюро переводов «Да Винчи» одновременно являются и совладельцами компании. Это означает, что мы работаем не от звонка до звонка за зарплату, а усердно трудимся 24 часа в сутки, ведь наши доходы и успех целиком зависят от того, насколько эффективна наша компания!

(495) 542-01-94

info@leo-davinci.ru

ICQ: 307464822

[Контактная информация](#)[Skype-перевод](#)

Бюро переводов «Да Винчи» предлагает следующие виды переводов:

[Письменный](#)[Срочный](#)[Языки](#)[Тематика](#)[Последовательный](#)[Синхронный](#)[Skype перевод](#)[Нотариальный](#)[Легализация и апостиль](#)[Заверение печатью бюро](#)[Дополнительные услуги](#)[Перевод сайтов](#)[Видеофильмов и аудиозаписей](#)

Перевод аудиозаписей, видеофильмов и компьютерных игр

Перевод любых видов аудио- или видеозаписей, то есть **закадровый перевод**, это последовательный перевод данной записи профессиональным переводчиком с последующим наложением на оригинальную запись звуковой дорожки текста перевода, озвученного профессиональным диктором.

Бюро переводов «Да Винчи» предлагает следующие услуги по аудио переводу:

- Расшифровка звуковых дорожек видеофильмов, рекламных роликов, аудиозаписей,
- Перевод аудио- и видеоматериалов, компьютерных игр и программ,
- Закадровый перевод видеофильмов и видеороликов (художественных, документальных, рекламных, обучающих и др.),
- Дублирование и профессиональное озвучивание,
- Титрование (наложение титров),
- Перевод фильмов и роликов на и с иностранных языков.

Как показывает опыт в этой области наиболее востребованным продуктом может считаться **аудио перевод с английского на русский язык**. Вместе с тем, располагая штатом высококлассных переводчиков, **бюро переводов «Да Винчи»** готово выполнить перевод видеозаписей, фильмов и аудиозаписей (аудиотрэк) как с основных европейских и восточных языков: английского, немецкого, французского, испанского, итальянского, сербского, польского, словенского, датского, японского, китайского, арабского, так и с других языков Европы, Азии, СНГ.

Мы осуществляем аудио перевод с **любых носителей**: аудио- и видеокассет, CD/DVD дисков, флэш-накопителей и др. По предварительному согласованию с заказчиком перевод аудиозаписей может быть представлен в письменном виде (транскрипт текста) или

профессионально наложен на исходный текст.

Для обеспечения высочайшего качества подготовки и записи Ваших аудио- и видеоматериалов, наши переводчики успешно сотрудничают с **лучшими дикторами и актерами**, кинокомпаниями, телевизионными и кабельными студиями, занимаются переводом, субтитрованием и дублированием кино и видео. В плане технической реализации аудио перевода мы используем **профессиональное оборудование и специализированные программы**, обеспечивающие постоянно высокое качество готового материала.

Кроме того, **бюро переводов «Да Винчи»** имеет большой опыт работы с компаниями, занимающимися выпуском и реализацией компьютерных игр различной тематики.

Для более подробной консультации свяжитесь с нашими менеджерами.

Наши новости

21.02.2013

[Фотоотчет: Da Vinci обеспечило синхронный перевод тим билдинга для Unicredit Bank](#)

07.12.2012

[Фотоотчет: Da Vinci обеспечило синхронный перевод семинара](#)

03.12.2012

[Фотоотчет: «Да Винчи» обеспечило синхронный перевод на 14-ой международной ярмарке интеллектуальной литературы non/fictio№14](#)



Гарантия
конфиденциальности



Сотрудничество с
носителями языка



Персональный менеджер



Ясность и контроль



Современные технологии



Исследование
терминологий



Полнота перевода



Корректурa



Скорость имеет значение



Цены

© 2006 — 2013, Бюро переводов «Да Винчи»

Москва, Мажоров переулок д.14, Бизнес центр «АВС»

Тел.: +7 (495) 542-01-94

Время работы: будни — 9:00-19:00, сб, вс — выходной.



Розарт.

Разработка, создание сайта