



Чтение

Время – 90 минут.

ИНСТРУКЦИЯ

Тест состоит из 2 частей и 80 тестовых заданий.

В первой части Вам предлагается прочитать три текста и выполнить задания к ним (задания 1-20).

Во второй части Вам нужно выполнить задания по лексике (задания 21-80).

Сначала внимательно ознакомьтесь с инструкцией к заданиям. Потом прочитайте задания и варианты ответов. Выберите один правильный вариант.

При выполнении теста пользоваться словарём нельзя!

Часть I.

Инструкция

В этой части Вам предлагается прочитать фрагмент закона Российской Федерации и две статьи. Сначала познакомьтесь с ситуацией и определите, что Вам нужно узнать из текста. Потом прочитайте текст и выполните задания к нему, выбрав правильный вариант ответа.

Ситуация 1. Вы – иностранный бизнесмен, работаете в России. Вас интересуют вопросы, связанные с правилами ввоза в Российскую Федерацию и вывозом из неё иностранной валюты. Вы читаете фрагмент из федерального закона от 08.12.2003 N 173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле".

Задания 1- 8. Прочитайте текст Закона и 8 отдельных высказываний. Определите, какие из них соответствуют, а какие не соответствуют содержанию текста. Если высказывание соответствует содержанию текста, отметьте в контрольном листе **ответ А**. Если не соответствует – **ответ Б**.

Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»

Статья 15. Ввоз в Российскую Федерацию и вывоз из Российской Федерации валютных ценностей, валюты Российской Федерации и внутренних ценных бумаг.

1. Ввоз в Российскую Федерацию иностранной валюты и внешних ценных бумаг в документарной форме осуществляется резидентами и нерезидентами без ограничений при соблюдении требований таможенного законодательства Российской Федерации.

2. Физические лица–резиденты и физические лица–нерезиденты имеют право вывозить из Российской Федерации иностранную валюту, а также внешние ценные бумаги в документарной форме, ранее ввезённые, пересланные или переведённые в Российскую Федерацию, при соблюдении требований таможенного законодательства Российской Федерации в пределах, указанных в таможенной декларации или ином документе, подтверждающем их ввоз, пересылку или перевод в Российскую Федерацию.

3. Физические лица–резиденты и физические лица–нерезиденты имеют право одновременно вывозить из Российской Федерации наличную иностранную валюту в сумме, равной в эквиваленте 10 000 долларов США или не превышающей этой суммы. При этом не требуется представление в таможенный орган документов, подтверждающих, что вывозимая наличная иностранная валюта была ранее ввезена, переслана или переведена в Российскую Федерацию либо приобретена в Российской Федерации.

При одновременном вывозе из Российской Федерации физическими лицами–резидентами и физическими лицами–нерезидентами наличной иностранной валюты в сумме, равной в эквиваленте 3 000 долларов США или не превышающей этой суммы, вывозимая наличная иностранная валюта не подлежит декларированию таможенному органу.



При единовременном вывозе из Российской Федерации физическими лицами–резидентами и физическими лицами–нерезидентами наличной иностранной валюты в сумме, превышающей в эквиваленте 3 000 долларов США, вывозимая наличная иностранная валюта подлежит декларированию таможенному органу путём подачи письменной таможенной декларации на всю сумму вывозимой наличной иностранной валюты.

Единовременный вывоз из Российской Федерации физическими лицами–резидентами и физическими лицами–нерезидентами наличной иностранной валюты в сумме, превышающей в эквиваленте 10 000 долларов США, не допускается, за исключением случаев, предусмотренных частью 2 настоящей статьи.

4. При единовременном вывозе из Российской Федерации резидентами и нерезидентами иностранной валюты и внешних ценных бумаг в документарной форме, за исключением случаев, указанных в частях 2 и 3 настоящей статьи, вывозимые иностранная валюта и внешние ценные бумаги в документарной форме, подлежат декларированию таможенному органу путём подачи письменной таможенной декларации.

5. Ввоз и пересылка в Российскую Федерацию и вывоз и пересылка из Российской Федерации валюты Российской Федерации и внутренних ценных бумаг в документарной форме осуществляются резидентами и нерезидентами в порядке, который устанавливается Правительством Российской Федерации по согласованию с Центральным банком Российской Федерации и может предусматривать требование о предварительной регистрации.

Задание 1. Статья 15 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» адресована только физическим лицам – резидентам и нерезидентам.

Задание 2. Физические лица–резиденты и физические лица–нерезиденты имеют право вывозить из Российской Федерации иностранную валюту при соблюдении требований таможенного законодательства РФ.

Задание 3. Физические лица–резиденты и физические лица–нерезиденты имеют право единовременно вывозить из Российской Федерации иностранную валюту в сумме, равную в эквиваленте 10 000 долларов США без представления в таможенный орган разрешающих на вывоз документов.

Задание 4. Единовременно из Российской Федерации можно вывести без декларирования от 3 000 до 10 000 долларов США.

Задание 5. Если сумма иностранной валюты превышает 10 000 долларов США, то её единовременно нельзя вывозить из Российской Федерации за исключением отдельных случаев.

Задание 6. Внешние ценные бумаги можно вывозить из Российской Федерации свободно, без специального оформления.

Задание 7. Правила ввоза в Российскую Федерацию валюты РФ устанавливает Правительство РФ.

Задание 8. Вывоз из Российской Федерации валюты РФ и внутренних ценных бумаг осуществляется без предварительной регистрации.

Ситуация 2. Вы собираетесь заключить договор с посредником. Прочитайте статью о специфике договора консигнации. Может быть, эта информация будет полезной вам в вашей профессиональной деятельности.

Задания 9-15. Выберите правильный ответ.



Консигнация – это один из видов посреднической реализации продукции. В рамках операции обладатель (консигнант) обеспечивает трансфер товаров в пользу другой стороны сделки – реализатора товара (консигнатора). На всём сроке содержания ценностей на складе (пока не произойдёт реализация), изделия находятся в собственности консигнанта. В ситуации, когда продаваемый объект не перепродан за длительный срок (свыше 12 месяцев), товар вновь передается владельцу за его деньги (основываясь на условиях сделки).

Схема консигнации, к примеру, используется при передаче продукции в комиссионную торговую точку на установленный период, вплоть до продажи. На протяжении пребывания материального имущества в продаже, оно выступает имуществом обладателя.

Кроме того, договор консигнации является одной из форм соглашения комиссии, чье оформление осуществляется при выполнении процедуры консигнации. Условия договора предполагают запись о реализуемом товаре и периоде, за который продукция должна быть перепродана. Срок соглашения может варьироваться от 1 квартала до 24 месяцев. Важно понимать, что период консигнации и период договора – это различные понятия. Первая характеристика демонстрирует отрезок времени, за который объект сделки должен быть продан, второй же параметр указывает общий период сотрудничества участников договора.

Виды консигнации.

В наши дни принято различать определённые виды соглашений консигнации:

- возвратный договор на реализацию товара (когда период соглашения закончился, весь нереализованный товар возвращается владельцу);
- сделка с частичным возвратом (консигнатору по истечении установленного срока требуется приобрести некоторый объём продукции, количество товара зависит от соглашения);
- сделка без возврата (консигнатору не разрешается возвращать продукцию владельцу, материальные ценности должны быть непременно выкуплены).

Договор консигнации характеризуется наличием определённых признаков:

- консигнатор действует по указанию консигнанта, учитывая требования соглашения (соблюдая цену продукции, период реализации и прочие);
- консигнатор способен заключать соглашения о реализации продукции с третьими лицами;
- консигнатору не предоставляется право владения объектом перепродажи (вся продукция является собственностью консигнанта);
- консигнатор продает полученную продукцию с упомянутого в документе склада;
- консигнант оплачивает деятельность консигнатора и возмещает затраты на перепродажу изделий. В документации процедуры необходимо четко разъяснить, какое вознаграждение, когда и как именно будет передано продавцу. Выплата премии возможна в виде комиссионных от продаж или разницы стоимости между назначенной владельцем и повышенной ценой, по которой консигнатор продает ценности. В большинстве случаев вознаграждение имеет форму комиссионных от общей цены, полученной от продукции.

Права и обязанности сторон.

Консигнатор обязуется:

- обеспечить своевременную поставку продукции в пункт назначения;
- осуществлять приёмку продукции и гарантировать её целостность;
- ежемесячно передавать владельцу отчёт о торговых делах, составе и оставшемся объёме продукции;
- обеспечивать владельцу доступ к продукции для сверки количества и отчётов бухгалтерии;
- в указанные сроки выплачивать денежные средства за реализованную продукцию.

Консигнант обязуется:

- поставлять продукцию консигнатору точно в заявленные сроки;
- обеспечить все требуемые документы на ценности, включая лицензии и сертификаты;



- консультировать консигнатора, предоставлять рекламную и методическую информацию.

Права консигнанта:

- пересматривать условия поставки, если происходит обновление версий и предоставлять информацию об этом консигнатору, используя различные методы связи;

- изменять стоимость продукции для конечного клиента.

Права консигнатора:

- отказаться от принятия товара, не соответствующего качества, количества, ассортимента и / или в несоответствующей упаковке;

- обращаться к консигнанту с требованием – изменить условия договора и сроки реализации товара в силу возникновения обстоятельств, препятствующих его реализации.

В перечень традиционных товаров, реализуемых посредством консигнации, входит одежда, обувь, мебель, бытовая техника, музыкальные инструменты и т.д.

Задание 9. Одна из сторон договора консигнации – консигнант является _____.

А. посредником

Б. собственником товара

В. владельцем склада

Задание 10. В договоре консигнации устанавливаются сроки _____.

А. продажи товара третьим лицам

Б. перехода права собственности на товар

В. заключения договора с третьими лицами

Задание 11. После окончания срока консигнации непроданный товар может быть _____ консигнанту.

А. частично возвращён

Б. продан

В. отправлен на реализацию

Задание 12. По условиям договора консигнатор не имеет права самостоятельно _____.

А. подписывать договор с покупателями

Б. продавать продукцию со склада

В. менять цены на товар

Задание 13. Консигнатор получает _____.

А. зарплату

Б. вознаграждение в виде процентов

В. премию по итогам года

Задания 14-15. Определите, какой Стороне договора соответствуют следующие права и обязанности:

14. Консигнант	А. Ежемесячно передавать отчёт о количестве проданного товара.
	Б. Подготовить все документы на товар, включая лицензию.
	В. Не принимать товар, который не соответствует заявленному качеству.
15. Консигнатор	Г. Гарантировать сохранность товара на складе.
	Д. Изменять условия поставки.
	Е. Проводить консультации и направлять необходимую информацию.



Ситуация 3. Вас интересует фьючерсный рынок. Данная статья поможет вам разобраться в особенностях этого финансового рынка.

Задания 16-20. Прочитайте статью и определите, какому термину соответствует одно из определений, данных справа. Внимание! Одно определение лишнее.

Несмотря на произошедшие за последнее время изменения на финансовых рынках, первичная цель срочных рынков остаётся неизменной: обеспечить эффективный механизм управления ценовыми рисками. Покупая или продавая фьючерсные контракты, устанавливающие цену покупки или продажи базового актива на определённый момент в будущем, участники рынка способны застраховаться от неблагоприятных ценовых изменений. Это называется хеджированием, а участники рынка, действующие таким образом, – хеджерами.

Одновременно на срочном рынке действуют другие участники – спекулянты. Покупая или продавая фьючерсный контракт в зависимости от того, какое направление ценового движения они ожидают, спекулянты надеются получить прибыль от скачков цен, которых хеджеры стремятся избежать. Везде, где имеются хеджеры, которые нуждаются в снижении ценовых рисков, имеются и спекулянты, желающие принять риски ради прибыли. Взаимодействие хеджеров и спекулянтов, каждый из которых преследует свои собственные цели, помогает обеспечивать активность, ликвидность и конкурентность рынка.

Наряду с тем, что при помощи срочных инструментов можно получить существенную прибыль, игрок может понести и существенные потери. Возможность большой прибыли и больших потерь относительно первоначального вноса обусловлена тем, что биржевая торговля срочными контрактами является формой торговли с высоким леввериджем, при этом требуется относительно небольшое количество собственных денежных средств, чтобы покупать или продавать срочные контракты.

Относительно небольшое количество денег (известное как депозитная маржа и вносимое в качестве обеспечения) требуется, чтобы купить или продать фьючерсный контракт. Например, депозитной маржи всего в 2 тысячи долларов США достаточно для покупки или продажи фьючерсного контракта на американские казначейские обязательства, который стоит 100 тысяч долларов. Чем меньше маржа относительно основной стоимости фьючерсного контракта, тем больше левверидж. Если вы спекулируете на фьючерсных контрактах, и цена изменяется в том направлении, который вы ожидали, высокий левверидж, являясь финансовым рычагом, может обеспечить высокую прибыль. Но если цена изменяется в противоположном направлении, высокий левверидж может привести к большим потерям по сравнению с размером депозитной маржи. Левверидж представляет собой одну из популярных форм спекуляции. Участник рынка должен чётко понимать, как можно использовать данный инструмент для реализации своих задач.

Цены фьючерсных контрактов изменяются под действием многочисленных факторов, самый главный из которых – ожидания покупателей и продавцов относительно того, сколько определённый товар будет стоить в определённое время в будущем. По мере того, как рынку становится доступна новая информация, которая может повлиять на цену базового актива, цена фьючерсного контракта может двигаться вверх или вниз, и этот процесс переоценки контракта непрерывен. Концентрация информации по данному рынку в одном месте и основанное на ней объективное ценообразование – главная экономическая функция и главная особенность биржевой торговли срочными контрактами. Вся доступная информация относительно будущей



стоимости товара непрерывно переводится на язык цен, обеспечивая динамический барометр спроса и предложения.

Прежде чем решиться, участвовать ли в торгах срочными инструментами, необходимо: получить информацию относительно динамики конкретного рынка и инструментов, с которыми вы собираетесь работать; выяснить, кто ещё работает на рынке; какие существуют альтернативные методы вложения капитала; каковы издержки, включая комиссионные и т.д.

16. Фьючерсный контракт	А. Участник рынка, который стремится получить прибыль за счёт колебания рыночных цен.
17. Хеджер	Б. Некоторое количество денежных средств, которое нужно внести на депозит, чтобы контролировать фьючерсный контракт.
18. Спекулянт	В. Финансовый рычаг, который даёт возможность купить или продать фьючерсный контракт.
19. Депозитная маржа	Г. Стандартный срочный биржевой контракт купли-продажи базового актива.
20. Леверидж	Д. Передача рисков, вызванные неблагоприятными изменениями курсов валют, товарных цен, процентных ставок, путём заключения срочных контрактов.
	Е. Участник рынка, страхующий ценовые риски.

Часть II.

Задания 21-36. Составьте регламентированные стандартные словосочетания, характерные для деловой речи. Внимание! Одно слово лишнее. Отметьте выбранный ответ в контрольном листе.

21. налоговая 22. валютная 23. деловая 24. розничная	А. биржа Б. торговля В. сохранность Г. служба Д. репутация
25. направить 26. выдать 27. указать 28. подвести	А. срок Б. оферту В. лицензию Г. торги Д. итоги
29. товар 30. договор 31. отчёт 32. платёж	А. закончен Б. поставлен В. расторгнут Г. произведён Д. уплачен
33. задолженность 34. сделка 35. налог 36. скидка	А. предоставляется Б. заключается В. взимается Г. обозначается Д. погашается



Задания 37-44. Установите соответствие иностранных терминов русским эквивалентам. Внимание! В правой колонке одно слово лишнее.

37. тендер 38. оферта 39. кредит 40. аванс	А. ссуда Б. задаток В. торги Г. предложение Д. ручательство
41. инфляция 42. аукцион 43. арбитраж 44. аренда	А. обесценение денег Б. третейский суд В. вексельное поручительство Г. имущественный наём Д. продажа с торгов

Задания 45-48. Впишите антонимы.

45. соблюдать правила — _____ правила
46. подписать договор — _____ договор
47. создать фирму — _____ фирму
48. взять кредит — _____ кредит

Задания 49-53. Соотнесите клишированные, стандартные фразы с типом документа. Внимание! Одна фраза лишняя.

49. Договор о поставке	А. Настоящим извещаем Вас, что товар готов к отгрузке.
50. Договор лизинга	Б. Продавец обязан поставить товар в течение двух недель со дня подписания контракта.
51. Заявление	В. Просим рассмотреть наше предложение до 30 декабря с.г.
52. Извещение	Г. Оборудование передаётся арендатору в лизинг на три года. Датой передачи оборудования является дата сдачи монтажных и пусконаладочных работ в соответствии с Приложением 2 настоящего договора.
53. Коммерческое письмо	Д. Прошу выдать лицензию на осуществление торговой деятельности (продажа компьютерной техники) на территории РФ.
	Е. Свободная экономическая зона – часть территории РФ, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности.

Задания 54-56. Прочитайте фрагмент договора комиссии и выберите нужную номенклатурную лексику.

По настоящему Договору _____ 54 _____ обязуется реализовать товар, а _____ 55 _____ обязуется выплатить ему вознаграждение за оказанные услуги. Выступая от своего имени, _____ 56 _____ самостоятельно заключает сделки купли-продажи с третьими лицами, именуемыми в дальнейшем «Покупатели».

Задание 54. А. Комиссионер Б. Комитент

Задание 55. А. Комиссионер Б. Комитент

Задание 56. А. Комиссионер Б. Комитент



Задания 57-65. Прочитайте фрагменты агентского соглашения и выберите нужный глагол.

1. Принципал _____57_____, а Агент принимает на себя обязательства _____58_____ в качестве рекламного агента, и оказывать маркетинговые услуги Принципалу.
2. Агент _____59_____ поиск партнёров, _____60_____ контракты, соглашения и договоры для Принципала. Договоры и иные соглашения _____61_____ непосредственно между Принципалом и контрагентами.
3. Принципал имеет право _____62_____ необходимые связи с третьими лицами без участия Агента.
4. Агент обязуется оказывать содействие Принципалу в проведении переговоров и _____63_____ экономическую и коммерческую эффективность заключаемых Принципалом сделок.
5. Агент должен _____64_____ с Принципалом сметы на проведение рекламных услуг в течение месяца до начала рекламной кампании. Все расходы по рекламе полностью _____65_____ Принципал.

57. А. просит Б. поручает	60. А. заготавливает Б. подготавливает	63. А. ценить Б. оценивать
58. А. выступать Б. поступать	61. А. заключаются Б. подписываются	64. А. согласовывать Б. решать
59. А. осуществляет Б. делает	62. А. заключать Б. устанавливать	65. А. совершает Б. несёт

Задание 66-74. Прочитайте фрагмент статьи «Выбор партнёров на мировом рынке» и выберите нужную словоформу или предлог.

Выбирая страну, экспортёры и импортёры должны принять _____66_____ целый комплекс факторов как экономического, так и торгово-посреднического характера. Прежде всего, необходимо помнить _____67_____ торговых ограничений в той или иной стране.

Весьма важным _____68_____ выбора рынка являются различные нетарифные ограничения, применяющиеся на зарубежных рынках. Хотя такого рода ограничения не имеют запретительного характера, они могут серьёзно затруднить _____69_____ на рынок и потребовать дополнительных затрат времени и средств. К таким мерам можно отнести, например, лицензирование каждой операции.

_____70_____ рынка следует учитывать объёмы внешней торговли стран по выбранному товару. Так, высокий объём импорта свидетельствует _____71_____ рынка.

К экономическим характеристикам рынка относятся также данные _____72_____ налогов в торговле, акцизов и других сборов платежей.

Очень важно иметь представление _____73_____ конкуренции на рынке. Высокая степень конкуренции, большие усилия _____74_____ товара на рынок снижают привлекательность конкретного рынка.

66. А. с вниманием Б. во внимание	69. А. вход Б. выход	72. А. о размерах Б. размеров
67. А. о наличии Б. по наличию	70. А. В выборе Б. При выборе	73. А. уровня Б. об уровне



68. А. фактором Б. фактом	71. А. о существенной потребности Б. для существенной потребности	74. А. внедрения Б. по внедрению
--	--	---

Задания 75-80. Прочитайте фрагмент статьи о подготовке к IPO и выберите нужный глагол.

Проведение IPO оправдано в тех случаях, если компания _____ **75** _____ в долгосрочном финансировании. IPO позволяет _____ **76** _____ средства без необходимости уплаты процентов и возврата, как это положено в случае использования долгосрочных кредитов.

Также о необходимости проведения IPO можно говорить, если в будущем _____ **77** _____ долгосрочные сделки по слияниям и поглощениям.

Стоит _____ **78** _____, что в результате проведения IPO компания _____ **79** _____ справедливую оценку своих акций. Это немаловажно, поскольку, например, при покупке акций стратегическим инвестором стоимость компании, как правило, существенно _____ **80** _____.

75. А. стремиться Б. нуждается	77. А. предстоят Б. выжидают	79. А. добывает Б. получает
76. А. привлечь Б. взять	78. А. отметить Б. сообщить	80. А. подавляется Б. занижается



Чтение

КОНТРОЛЬНЫЙ ЛИСТ

фамилия _____

имя _____

страна _____

дата _____

место проведения экзамена _____

Задания 1-8.

	ДА (+)	НЕТ (-)
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		

Задания 9-13.

9.	А	Б	В
10.	А	Б	В
11.	А	Б	В
12.	А	Б	В
13.	А	Б	В

Задания 14-20.

14.	А	Б	В	Г	Д	Е
15.	А	Б	В	Г	Д	Е
16.	А	Б	В	Г	Д	Е
17.	А	Б	В	Г	Д	Е
18.	А	Б	В	Г	Д	Е
19.	А	Б	В	Г	Д	Е
20.	А	Б	В	Г	Д	Е

Задания 21-44.

21.	А	Б	В	Г	Д
22.	А	Б	В	Г	Д
23.	А	Б	В	Г	Д
24.	А	Б	В	Г	Д
25.	А	Б	В	Г	Д
26.	А	Б	В	Г	Д
27.	А	Б	В	Г	Д
28.	А	Б	В	Г	Д
29.	А	Б	В	Г	Д
30.	А	Б	В	Г	Д
31.	А	Б	В	Г	Д
32.	А	Б	В	Г	Д
33.	А	Б	В	Г	Д
34.	А	Б	В	Г	Д
35.	А	Б	В	Г	Д

36.	А	Б	В	Г	Д
37.	А	Б	В	Г	Д
38.	А	Б	В	Г	Д
39.	А	Б	В	Г	Д
40.	А	Б	В	Г	Д
41.	А	Б	В	Г	Д
42.	А	Б	В	Г	Д
43.	А	Б	В	Г	Д
44.	А	Б	В	Г	Д



Задания 45-48.

45.	
46.	
47.	
48.	

Задания 49-53.

49.	А	Б	В	Г	Д	Е
50.	А	Б	В	Г	Д	Е
51.	А	Б	В	Г	Д	Е
52.	А	Б	В	Г	Д	Е
53.	А	Б	В	Г	Д	Е

Задания 54-56.

54.	А	Б
55.	А	Б
56.	А	Б

Задания 57-80.

57.	А	Б
58.	А	Б
59.	А	Б
60.	А	Б
61.	А	Б
62.	А	Б
63.	А	Б
64.	А	Б
65.	А	Б
66.	А	Б
67.	А	Б
68.	А	Б

69.	А	Б
70.	А	Б
71.	А	Б
72.	А	Б
73.	А	Б
74.	А	Б
75.	А	Б
76.	А	Б
77.	А	Б
78.	А	Б
79.	А	Б
80.	А	Б



Чтение

КЛЮЧИ

Максимальное количество баллов – 149 (100 %).

Задания 1–20 оцениваются по 3 балла.

Задания 21 – 48, 54 – 56 оцениваются по 1 баллу.

Задания 49 – 53, 57 – 80 оцениваются по 2 балла.

Задания 1-8.

	ДА (+)	НЕТ (-)
1.	+	
2.	+	
3.	+	
4.		-
5.	+	
6.		-
7.	+	
8.		-

Задания 9-13.

9.	А	Б	В
10.	А	Б	В
11.	А	Б	В
12.	А	Б	В
13.	А	Б	В

Задания 14-20.

14.	А	Б	В	Г	Д	Е
15.	А	Б	В	Г	Д	Е
16.	А	Б	В	Г	Д	Е
17.	А	Б	В	Г	Д	Е
18.	А	Б	В	Г	Д	Е
19.	А	Б	В	Г	Д	Е
20.	А	Б	В	Г	Д	Е

Задания 21-44.

21.	А	Б	В	Г	Д
22.	А	Б	В	Г	Д
23.	А	Б	В	Г	Д
24.	А	Б	В	Г	Д
25.	А	Б	В	Г	Д
26.	А	Б	В	Г	Д
27.	А	Б	В	Г	Д
28.	А	Б	В	Г	Д
29.	А	Б	В	Г	Д
30.	А	Б	В	Г	Д
31.	А	Б	В	Г	Д
32.	А	Б	В	Г	Д
33.	А	Б	В	Г	Д
34.	А	Б	В	Г	Д
35.	А	Б	В	Г	Д

36.	А	Б	В	Г	Д
37.	А	Б	В	Г	Д
38.	А	Б	В	Г	Д
39.	А	Б	В	Г	Д
40.	А	Б	В	Г	Д
41.	А	Б	В	Г	Д
42.	А	Б	В	Г	Д
43.	А	Б	В	Г	Д
44.	А	Б	В	Г	Д



Задания 45-48.

45.	нарушать
46.	расторгнуть / аннулировать
47.	ликвидировать / закрыть
48.	вернуть / погасить

Задания 49-53.

49.	А	Б	В	Г	Д	Е
50.	А	Б	В	Г	Д	Е
51.	А	Б	В	Г	Д	Е
52.	А	Б	В	Г	Д	Е
53.	А	Б	В	Г	Д	Е

Задания 54-56.

54.	А	Б
55.	А	Б
56.	А	Б

Задания 57-80.

57.	А	Б
58.	А	Б
59.	А	Б
60.	А	Б
61.	А	Б
62.	А	Б
63.	А	Б
64.	А	Б
65.	А	Б
66.	А	Б
67.	А	Б
68.	А	Б

69.	А	Б
70.	А	Б
71.	А	Б
72.	А	Б
73.	А	Б
74.	А	Б
75.	А	Б
76.	А	Б
77.	А	Б
78.	А	Б
79.	А	Б
80.	А	Б



Письмо

Время – 90 минут.

ИНСТРУКЦИЯ

Тест состоит из 2 частей и 17 тестовых заданий.

В первой части вам предлагается выполнить задания по грамматике на основе текстовых материалов (задания 1-15), во второй части – задания по письму (задания 13-15).

Перед выполнением заданий ознакомьтесь с инструкциями.

Часть I.

Инструкция

В этой части Вам предлагается выполнить задания по грамматике. Типы заданий: замена придаточных предложений причастными и деепричастными оборотами и наоборот, замена сложных предложений простыми или замена двух предложений одним простым.

Задания 1- 5. Вы редактируете статью. Прочитайте текст. Замените придаточные предложения причастными или деепричастными оборотами, которые впишите в контрольный лист под соответствующим номером.

Компания-производитель, **(1) которая стремится выйти на какой-нибудь рынок**, должна понять, существуют ли на нём посредники, способные обеспечить все необходимые функции по сопровождению продукта к конечному потребителю, сколько их и можно ли им доверять.

Существует несколько методик анализа. Однако во многих случаях самой эффективной оказывается классификация, **(2) которая основана на одновременном анализе двух показателей**: степени осведомлённости компании-посредника о рынке и её желание продавать на этом рынке ваш товар.

(3) Когда производитель проанализирует соотношение данных факторов, он получит несколько типов таких посредников.

Есть, например, компании-посредники, **(4) которые давно работают на рынке**, и у них высокая заинтересованность в покупке вашего товара. Отлаженная система сбыта, **(5) которую они используют**, даёт возможность планировать периодичность и объём отгрузок.

Задания 6-8. Вы редактируете статью. Замените причастные и деепричастные обороты придаточными предложениями. Впишите эти предложения в контрольный лист под соответствующим номером.

Существуют компании-посредники, **(6) имеющие высокую потребность в ваших товарах**, но с низкой осведомлённостью о вашем рынке. Такие компании, как правило, работают на смежных рынках. **(7) Делая предложение такому посреднику**, нельзя сразу раскрывать перед ним все карты. Сначала надо разработать чёткую схему взаимоотношений с ним.

Кроме того, посреднику стоит сказать, что ваш товар, **(8) продававшийся раньше на других рынках**, всегда пользовался спросом у покупателей.

Задание 9-11. Передайте содержание данных предложений с помощью конструкций «в отличие от...», «по сравнению с ...», «в соответствии с...». Впишите эти предложения в контрольный лист под соответствующим номером.



9. Агентский договор отличается от договора купли-продажи тем, что он заключается только за счёт принципала.
10. Наши разработки обладают рядом преимуществ, если сравнить их с разработками конкурентов.
11. Сделка соответствует требованиям закона. Она признана действительной.

Задания 12-15. Информацию сложного предложения выразите в простом предложении с помощью предлогов и отглагольных существительных **для, при, с момента, с целью, в случае**. Впишите эти предложения в контрольный лист под соответствующим номером.

Внимание! Один из предлогов может быть использован несколько раз или не использован вообще. Всё зависит от контекста.

12. Как только стороны заключили контракт, вся предшествующая переписка теряет силу.	для
13. Если задержано открытие аккредитива, продавец вправе прекратить отгрузку товара.	при
14. Мы приехали в Москву, чтобы провести переговоры с компанией-посредником.	с момента
15. Когда мы обсуждали условия договора с представителями компании «Марс», у нас с ними появились расхождения по некоторым вопросам.	с целью
	в случае

Часть II.

Инструкция

В этой части Вам предлагается: заполнить бланк документа (**задание 16**), подготовить аналитическую справку о состоянии российского рынка (**задание 17**).

Перед выполнением задания внимательно ознакомьтесь с ситуацией.

Ситуация 1. Ваша фирма планирует перенести часть своего производства в Россию. Вы ищете в России делового партнёра, который имеет хорошие производственные мощности, но испытывает временные трудности с реализацией своей продукции, чтобы на базе его предприятия и совместно с ним производить свою линейку товаров. С этой целью Вам необходимо предоставить в консалтинговую компанию подробную информацию о своей фирме.

Задание 16. Заполните досье на вашу компанию, указав в нём:

- ✓ название компании;
- ✓ организационно-правовую форму;
- ✓ месторасположение;
- ✓ время основания;
- ✓ характер деятельности;
- ✓ финансовое состояние;
- ✓ долю на рынке;
- ✓ ценовой сегмент;
- ✓ целевую аудиторию;
- ✓ географию сбыта;



- ✓ конкурентную среду;
- ✓ основные задачи;
- ✓ основные проблемы и пути их решения на данный момент;
- ✓ штат.

Ситуация 2. Ваша компания собирается выйти на российский рынок бытовой техники.

Задание 17. Составьте аналитическую справку о состоянии этого рынка, указав в ней:

- ✓ общую характеристику рынка;
- ✓ структуру рынка;
- ✓ структуру импорта;
- ✓ объём продаж за несколько лет;
- ✓ основные компании-посредники на рынке и их показатели;
- ✓ критерии выбора товара покупателями;
- ✓ выводы.

Рынок бытовой техники

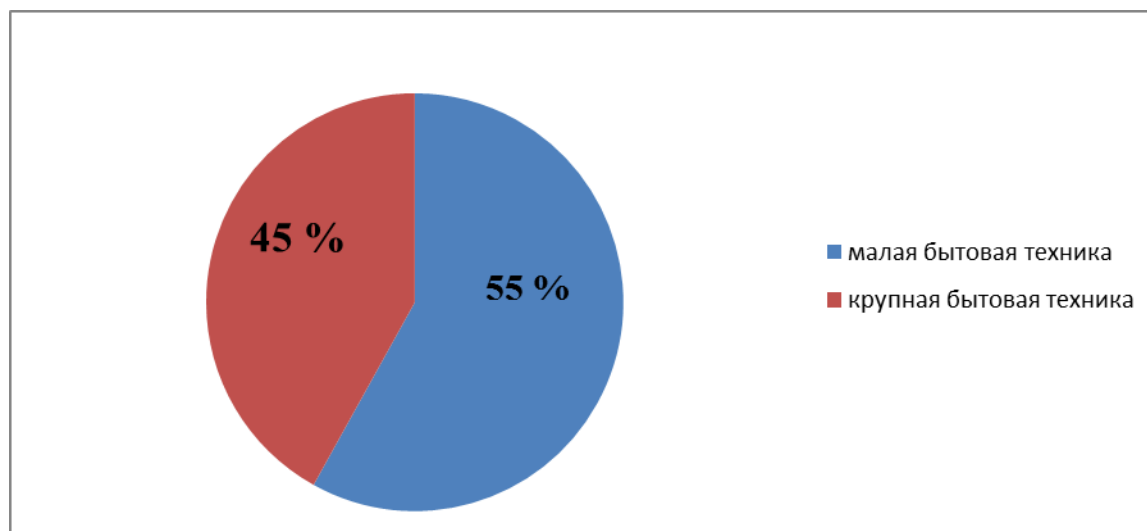
Ёмкость рынка:

- сегмент малой бытовой техники – 20 млн. шт.
- сегмент крупной бытовой техники – 11 млн. шт.

В денежном выражении: сегмент малой бытовой техники – 750 млрд. рублей; сегмент крупной бытовой техники – 638 млрд. рублей

Потенциал роста рынка - 8 %.

1. Общая структура рынка

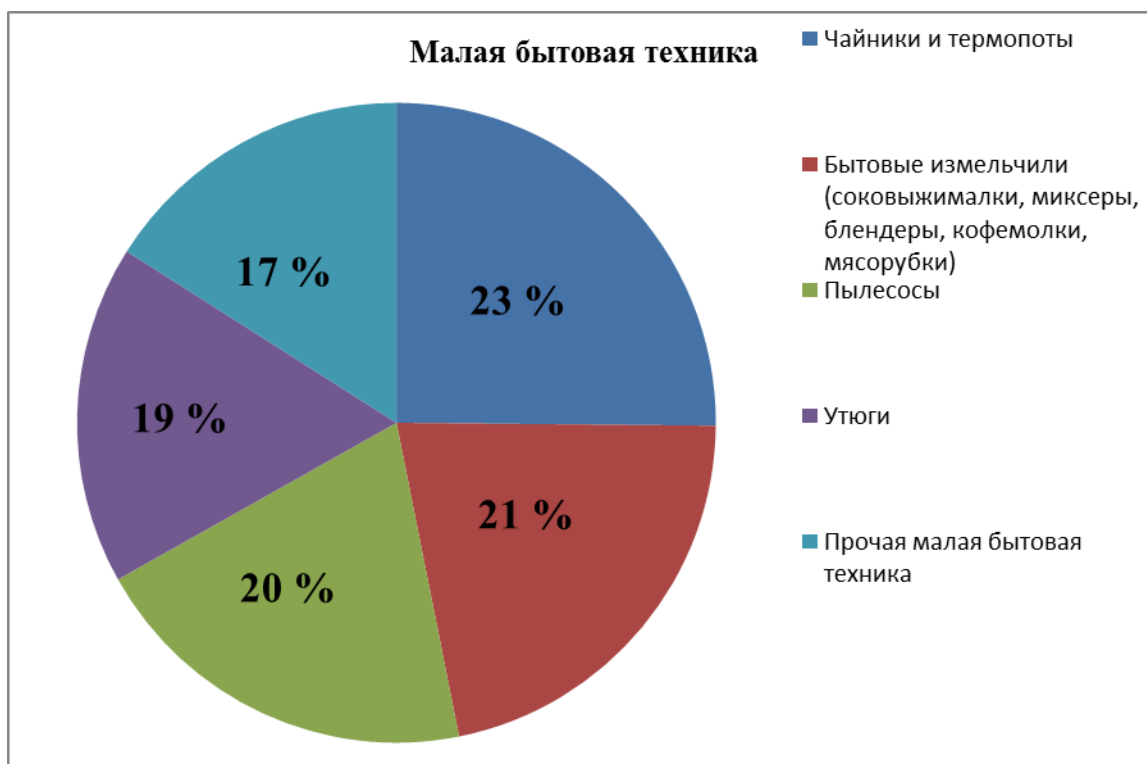




Сегмент крупной бытовой техники. Структура.

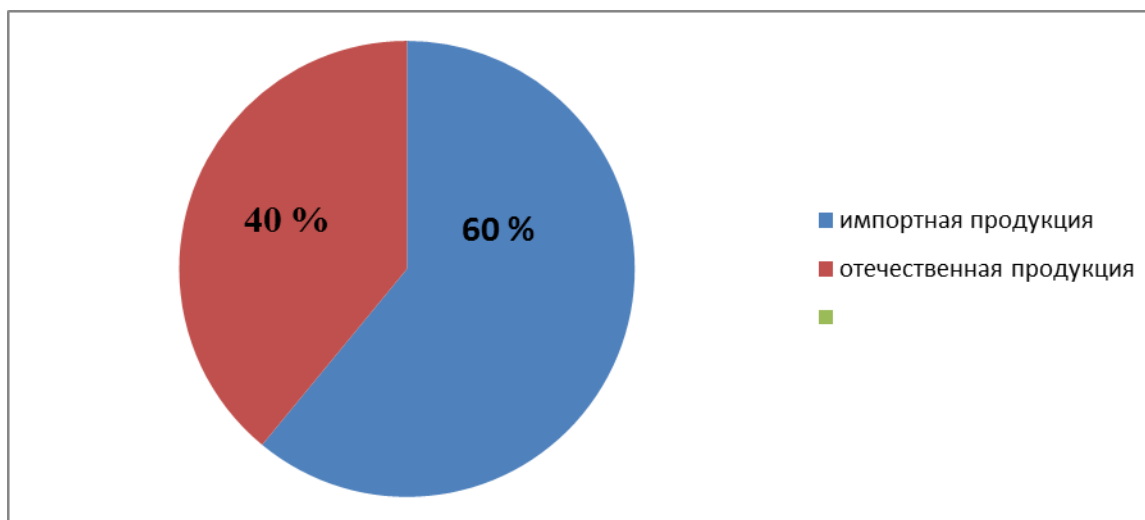


Сегмент малой бытовой техники. Структура.





2. Соотношение отечественной и импортной продукции на рынке.



3. Структура импорта.

Чайники и термopotы – 80%

Стиральные машины – 6 %

Холодильники – 50%

Пылесосы – 65%

Бытовые измельчители – 40%

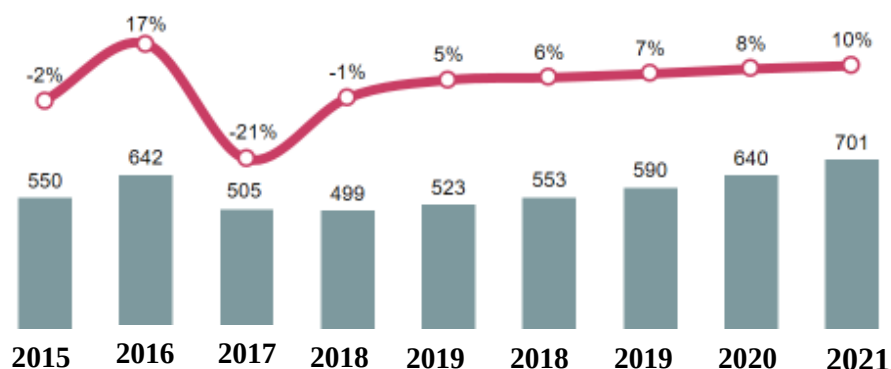
Утюги – 40%

Прочая бытовая техника – 35%



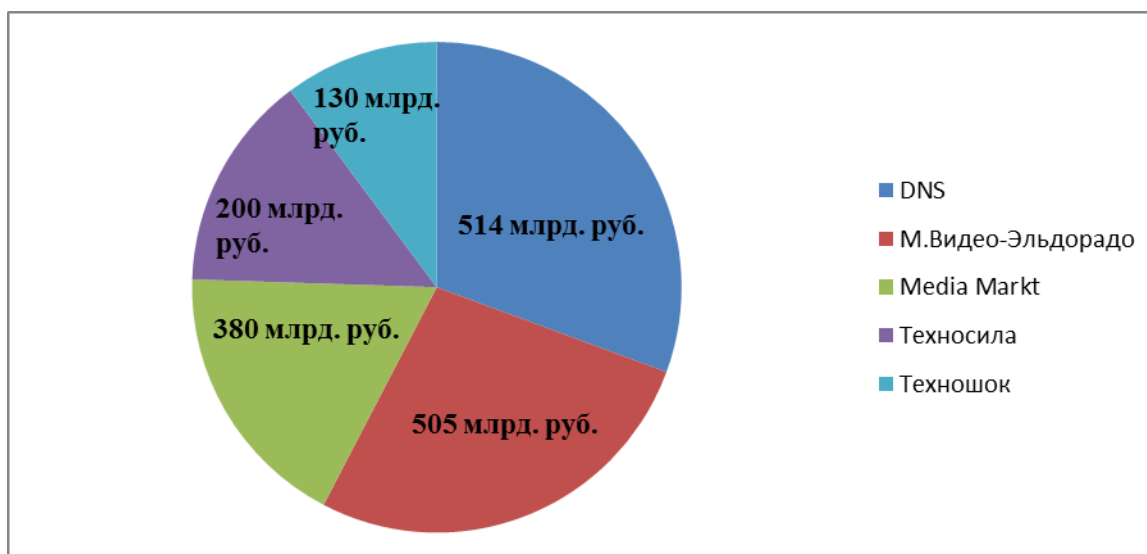


4. Объём продаж бытовой техники за несколько лет (млрд. руб.).

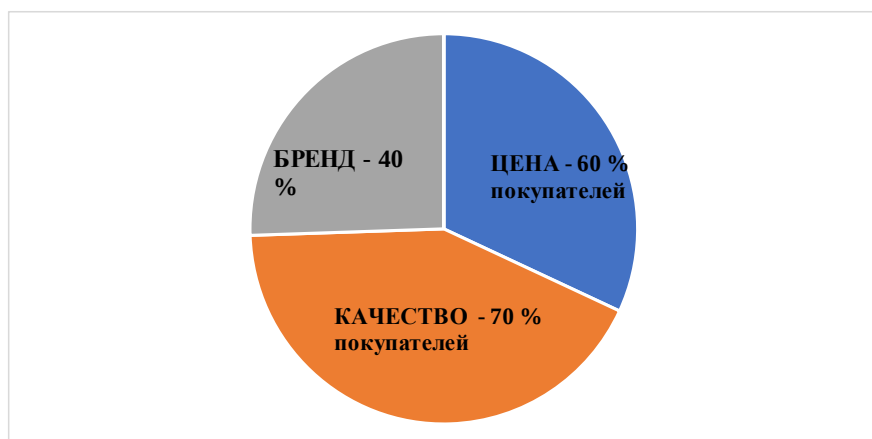


Онлайн-продажи – 60 %

5. Основные компании-посредники на рынке и объёмы их продаж за последний год (млрд. руб.).



6. Критерии выбора. На что потребители обращают внимание при выборе бытовой техники?





Письмо

КОНТРОЛЬНЫЙ ЛИСТ

фамилия _____
имя _____
страна _____

дата _____
место проведения экзамена _____

Часть I.

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

6.	
7.	
8.	

9.	
10.	
11.	

12.	
13.	
14.	
15.	



Часть II.

Задание 16.

Досье компании

1.	Название компании	
2.	Организационно-правовая форма	
3.	Месторасположение	
4.	Время основания	
5.	Характер деятельности	
6.	Финансовое состояние	
7.	Доля на рынке	
8.	Ценовой сегмент	
9.	Целевая аудитория	
10.	География сбыта	
11.	Конкурентная среда	



12.	Основные задачи	
13.	Основные проблемы и пути их решения на данный момент	
14.	Штат	

Задание 17.

Аналитическая справка

1. Общая характеристика рынка

2. Структура рынка

3. Структура импорта



4. Объём продаж за несколько лет.

5. Основные компании-посредники на рынке и их показатели.

6. Критерии выбора товара покупателями

7. Выводы



Письмо

КЛЮЧИ

Часть I.

Задания 1-5.

1.	стремящаяся выйти на какой-нибудь рынок
2.	основанная на одновременном анализе двух показателей
3.	Проанализировав соотношения данных факторов, производитель получит ...
4.	давно работающие на рынке
5.	используемая ими

Задания 6-8.

6.	которые имеют высокую потребность в ваших товарах
7.	когда вы делаете предложение такому посреднику
8.	который продавался раньше на других рынках

Задания 10-11.

9.	В отличие от договора купли-продажи агентский договор заключается только за счёт принципала.
10.	По сравнению с разработками конкурентов, наши разработки обладают рядом преимуществ.
11.	Сделка признана действительной в соответствии с требованиями закона.

Задания 12-15.

12.	С момента заключения контракта вся предшествующая переписка теряет силу.
13.	В случае задержки открытия аккредитива продавец вправе прекратить отгрузку товара
14.	Мы приехали в Москву для проведения переговоров с компанией-посредником.
15.	При обсуждении условий договора с представителями компании «Макс» у нас с ними появились расхождения по некоторым вопросам.



Весь тест оценивается в **130 баллов** (100%). Всего 17 тестовых заданий.

Тестовая часть (Задания 1-15):

Задания 1-5: 5 заданий * 2 балла = 10 баллов;

Задания 6-8: 3 задания * 2 балла = 6 баллов;

Задания 9-11: 3 задания * 2 балла = 6 баллов;

Задания 12-15: 4 задания * 2 балла = 8 баллов;

Всего: 30 баллов.

Задания 16-17: общее количество баллов - 100 баллов.

- Досье на компанию: 40 баллов;
- Аналитическая справка: 60 баллов.



АУДИРОВАНИЕ

Время выполнения – 35 минут

Инструкция.

Тест состоит из 4 частей (29 тестовых заданий).

Вам предлагается прослушать фрагменты деловых разговоров, интервью с руководителем компании, панельной дискуссии и деловые новости.

Сначала прочитайте описание ситуации, чтобы понять, что нужно узнать из текстов. Потом вы услышите текст. В паузу прочитайте варианты ответов и выберите один правильный вариант.

Все тексты звучат **два раза**.

Часть 1.

Ситуация 1. Вы работаете в международной компании, которая производит и продаёт молочную продукцию в России. В этом году у вас возникли трудности на российском рынке.

Задания 1- 5. *Слушайте беседу коммерческого директора компании с менеджером по продажам. Определите, о чём они говорили?*

Задание 1. Цель встречи сотрудников компании – обсудить _____ .

- А. падение спроса на её продукцию
- Б. позиции конкурентов на рынке
- В. цены на молочные продукты
- Г. рекламный бюджет

Задание 2. Молочная продукция компании всегда отличалась _____ .

- А. ценой
- Б. высоким качеством
- В. упаковкой
- Г. плохим спросом

Задание 3. Один из сотрудников считает, что сложившаяся ситуация на рынке связана с _____ .

- А. кризисом
- Б. отсутствием серьёзных конкурентов
- В. ростом цен на молочную продукцию
- Г. отсутствием хорошей рекламы

Задание 4. Работая на российском рынке, компания _____ рекламные акции.

- А. никогда не проводила
- Б. регулярно проводила
- В. редко проводила
- Г. недавно проводила

Задание 5. Совет директоров компании решил _____ .

- А. сократить рекламный бюджет
- Б. не сокращать рекламный бюджет
- В. выделить средства на широкую рекламу
- Г. разместить рекламу на телевидении



Задание 6. Во время деловой беседы было принято решение _____.

- А. провести совещание по итогам квартала
- Б. обсудить сложившуюся ситуацию на совещании
- В. составить смету расходов на рекламу
- Г. провести собрание акционеров

Задание 7. Анна дала согласие _____.

- А. пригласить на совещание представителей рекламного отдела
- Б. изменить рекламный бюджет
- В. выступить в среду на рабочем совещании
- Г. подготовить материалы для рекламного отдела

Часть 2.

Ситуация 2. Вас интересуют вопрос, как в условиях кризиса научиться управлять продажами.

Задания 8-15. *Прослушайте интервью с ведущим бизнес-консультантом России Владимиром Моженковым. Прочитайте фразы. Определите, соответствует ли фраза услышанному в тексте или нет. Если соответствует, поставьте плюс (+), если не соответствует, поставьте минус (–).*

Задание 8. По мнению Владимира Моженкова, целью бизнеса является умение достигать поставленных целей, а руководителей компаний надо оценивать по результатам их работы.

Задание 9. В своё время концерн «Ауди» назвал Владимира Моженкова лучшим менеджером Европы, потому что ему удалось установить рекорд по продажам автомобилей этого концерна в условиях кризиса.

Задание 10. В 2012 году объём продаж автомобилей «Ауди» в компании Владимира Моженкова увеличился в десять раз.

Задание 11. Владимир Моженков считает, что успех в бизнесе во многом зависит от команды.

Задание 12. Владимир Моженков всегда руководил только крупными предприятиями, поэтому хорошо знает, как управлять продажами во время кризиса.

Задание 13. Далеко не все руководители компаний способны быстро показать результат, некоторым необходимо для этого 10-15 лет.

Задание 14. Каждый руководитель должен выбрать одну стратегическую цель на долгие годы, разбить её на этапы и идти к ней, не останавливаясь.

Задание 15. По словам Владимира Моженкова, важно также стратегическое планирование, так как без него бизнесу будет трудно развиваться.

Часть 3.

Ситуация 3. Вы присутствуете на панельной дискуссии «Что важнее: система или человек?».

Задания 16-20. *Определите, кому из выступающих принадлежит то или иное мнение.*

Обратите внимание! Один выступающий может в ходе выступления высказать несколько точек зрения.

Одно мнение лишнее.



В панельной дискуссии приняли участие:		В ходе дискуссии были высказаны следующие мнения:	
	16. Феликс Гамзаев - руководитель компании «Три-З — СитиЛаб»	А. Система должна быть понятна людям. Её надо видеть. Если вы не видите системы, то вы не понимаете, что надо делать.	
	17. Игорь Аверкин — генеральный директор компании «Лидер» (OZ МОЛЛ.)	Б. У сотрудника компании должны быть полномочия на принятие решений, и эти полномочия важно правильно составить.	
	18. Владислав Нестеренко - руководитель дилерского Центра BENTLEY KRASNODAR	В. В команде должны быть умные и лояльные люди. Лояльность важнее, чем профессионализм. Лояльного человека легче научить.	
	19. Алексей Пшеничный — член Совета директоров компании «Тандер» (Магнит)	Г. Когда вы нанимаете человека на работу, то должны понимать, что ему нужен минимальный KPI. Человеку важно понимать, чего он должен достигнуть.	
	20. Владимир Кусакин – руководитель международной экспертной компании «Бизнес Форвард».	Д. Главное – правильно выбрать сотрудника, рассказать ему, что от него ждёт компания, заинтересовать его, объяснить ему, если он что-то не понял.	
		Е. Система должна обязательно быть. Она помогает становиться компании сильнее. Без системы бизнес не будет развиваться.	
		Ж. Лучше иметь не должностные инструкции, а описание должности, где записаны, например, какие объекты управления есть у этого сотрудника.	



Часть 4.

Ситуация 4. Вас заинтересовала информация о продаже акций двух российских компаний.

Задания 21-23. *Прослушайте бизнес-хронику. После или во время прослушивания прочитайте утверждения. Ваша задача – определить, соответствуют ли утверждения содержанию бизнес-хроники или нет. Если соответствует, поставьте плюс (+), если не соответствует, поставьте минус (–).*

Задание 21. ОАО «Тонкий органический синтез» и «Химавтоматика» выставляют на продажу свои акции через электронные аукционы.

Задание 22. НПО «Химавтоматика» производит продукцию, которая используется исключительно в нефтегазовой промышленности.

Задание 23. ОАО «Тонкий органический синтез» - одно из крупнейших предприятий России, занимающееся переработкой сырья.

Ситуация 5. Вас заинтересовала информация о работе по франшизе.

Задания 24-26. *Прослушайте бизнес-хронику. После или во время прослушивания прочитайте утверждения. Ваша задача – определить, соответствуют ли утверждения содержанию бизнес-хроники или нет. Если соответствует, поставьте плюс (+), если не соответствует, поставьте минус (–).*

Задание 24. Франшиза – это возможность открыть своё дело в короткие сроки.

Задание 25. Сбербанк окажет поддержку начинающим предпринимателям, которые будут приобретать франшизы.

Задание 26. Государственные финансовые программы пока не рассчитаны на помощь бизнесменам, работающим по франшизе.

Ситуация 6. Вас заинтересовала информация об открытии нового производственного комплекса в России.

Задания 27-29. *Прослушайте бизнес-хронику. После или во время прослушивания прочитайте утверждения. Ваша задача – определить, соответствуют ли утверждения содержанию бизнес-хроники или нет. Если соответствует, поставьте плюс (+), если не соответствует, поставьте минус (–).*

Задание 27. Компания «Шелл» собирается построить в Тверской области новое предприятие, на котором планирует увеличить мощности производства.

Задание 28. В перспективе компания «Шелл» планирует создать на новом предприятии высококвалифицированные, высокотехнологичные рабочие места.

Задание 29. Губернатор Тверской области отметил, что для реализации подобных проектов в данном регионе созданы все условия.



АУДИРОВАНИЕ

КОНТРОЛЬНЫЙ ЛИСТ

фамилия _____

дата _____

имя _____

место проведения экзамена

страна _____

Задания 1-7.

1.	А	Б	В	Г
2.	А	Б	В	Г
3.	А	Б	В	Г
4.	А	Б	В	Г
5.	А	Б	В	Г
6.	А	Б	В	Г
7.	А	Б	В	Г

Задания 8-15.

	ДА (+)	НЕТ (-)
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
13.		
14.		
15.		

Задания 16-20.

16.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж
17.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж
18.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж
19.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж
20.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж

Задания 21-29.

	ДА (+)	НЕТ (-)
21.		
22.		
23.		
24.		
25.		
26.		
27.		
28.		
29.		



АУДИРОВАНИЕ

КЛЮЧИ

Максимальное количество баллов – 91 (100%).

Задания 1-7 оцениваются по 3 балла.

Задания 8-20 оцениваются по 4 балла.

Задания 21-29 оцениваются по 2 балла.

Задания 1-7.

1.	А	Б	В	Г
2.	А	Б	В	Г
3.	А	Б	В	Г
4.	А	Б	В	Г
5.	А	Б	В	Г
6.	А	Б	В	Г
7.	А	Б	В	Г

Задания 8-15.

	ДА (+)	НЕТ (-)
8.	+	
9.	+	
10.	+	
11.	+	
12.		-
13.		-
14.	+	
15.		-

Задания 16-20.

16.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж
17.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж
18.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж
19.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж
20.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж

Задания 21-29.

	ДА (+)	НЕТ (-)
21.	+	
22.		-
23.	+	
24.	+	
25.	+	
26.		-
27.	+	
28.		-
29.	+	



ТЕКСТЫ ДЛЯ ФОНОГРАММЫ

АУДИРОВАНИЕ

Часть 1.

Задания 1-7.

Вы работаете в международной компании, которая производит и продаёт молочную продукцию в России. В этом году у вас возникли трудности на российском рынке. Слушайте беседу коммерческого директора компании с менеджером по продажам. Определите, о чём они говорили?

- Здравствуйте, Фабио!
- Здравствуйте, Анна! Проходите, садитесь. Я просил вас зайти вот по какому вопросу. Вы уже видели результаты по продажам за последний квартал?
- Да, конечно, и не могу сказать, что они меня обрадовали.
- Меня тоже. Мы теряем наши позиции, объём продаж сократился на 8 %, а в некоторых регионах на 10 %. Я не могу понять, что происходит. Вкусовые качества нашей продукции хорошие, это признают все эксперты, результаты дегустации тоже отличные. Наши молочные продукты всегда считались одними из лучших на рынке. Может мы ошиблись при определении цены?
- Не думаю. Мне кажется, что у нас оптимальное соотношение «цена-качество».
- Тогда в чём причина падения спроса на нашу продукцию?
- Я думаю, нам надо серьёзно проанализировать ситуацию на рынке, собрать необходимую информацию. Я считаю, что мы недооценили роль рекламы. Я всегда говорила, что нельзя экономить на рекламе.
- Но мы проводили рекламные акции.
- Да, но это всё было не системно, время от времени. У нас не было рекламы, например, на телевидении. Рекламные щиты мы установили только около торговых центров. Я предупреждала, что наши конкуренты тратят на рекламу на порядок больше, чем мы.
- Но в прошлом году показатели были неплохие и без широкой рекламы.
- Сейчас на рынок вышли новые конкуренты. Они работают в нашем ценовом сегменте, и ассортимент у них похожий.
- Анна, но когда определяли рекламный бюджет, у вас же тогда не было возражений.
- Когда мы принимали рекламный бюджет, я выступила со своими предложениями, но они не вызвали поддержки у членов совета директоров. Поэтому рекламный отдел подготовил смету расходов на рекламу исходя из решения общего собрания наших акционеров о сокращённом рекламном бюджете.
- Да-да, вы правы. Сейчас я припоминаю. Анна, у нас в среду состоится рабочее совещание по итогам квартала, и я хотел бы, чтобы вы выступили.
- Хорошо. Я подготовлю все материалы. Мне ещё надо кое-что просчитать, проанализировать, посмотреть на динамику продаж. В среду я буду готова.
- Может надо пригласить кого-нибудь из рекламного отдела? Как вы думаете?
- Думаю, что это разумное предложение. Надо, чтобы они тоже были в курсе дела.
- Я тогда займусь этим вопросом. Ну что ж, не буду вас больше задерживать.



ГОВОРЕНИЕ

Инструкция к выполнению теста

В этом тесте Вам нужно выполнить 4 задания (ситуации 1-4): ответить на вопросы, принять участие в панельной дискуссии, выступить на рабочем совещании.

Все ответы должны звучать громко и чётко.

Время выполнения теста – 35 минут.

Задание 1. Вы пришли на собеседование в международную компанию. Знание русского языка – одно из требований к кандидатам. Ответьте на вопросы работодателя.

Задание выполняется без подготовки.

Ситуация 1. Здравствуйте! Мы хотим с вами познакомиться. Ответьте на вопросы.

Вопрос 1: Здравствуйте! Как Вас зовут?

Вопрос 2: Вы работаете или учитесь?

Вопрос 3: Сколько времени Вы изучали русский язык?

Вопрос 4: Где Вы изучали русский язык?

Задание 2. Вы пришли на собеседование в международную компанию. Ответьте на вопросы работодателя.

Задание выполняется без подготовки.

Ситуация 2. Здравствуйте! Мы хотели бы задать Вам несколько вопросов, связанных со сферой бизнеса и торговли.

Вопрос 1: От чего зависит успех в бизнесе? Какими качествами должен обладать руководитель компании, чтобы она развивалась успешно?

Вопрос 2: На что надо ориентироваться, выходя на новые рынки? С какими проблемами можно там столкнуться?

Вопрос 3: Зачем компании нужен деловой партнёр? Как правильно его выбрать?

Вопрос 4: Как следует вести себя на переговорах с деловым партнёром? Что нельзя допускать?

Вопрос 5: Как вы думаете, с чего надо начинать свой бизнес? Какие ошибки часто совершают начинающие бизнесмены?

Задание 3. В этом задании Вам предлагается принять участие в панельной дискуссии, ответив на 6 вопросов. Задание выполняется без подготовки.

Ситуация 3. Примите участие в панельной дискуссии «Профессия – предприниматель».

Ведущий: Добрый вечер! Сейчас мы с вами начинаем панельную дискуссию на тему «Профессия – предприниматель». Что мы вкладываем в слово «предприниматель»? Профессия ли это или призвание? Можно ли родиться предпринимателем? Или надо научиться быть предпринимателем? На эти и другие вопросы сегодня ответят гости нашей студии. С кого начнём? Давайте начнём с вас.

1. Как вы думаете, чтобы стать хорошим предпринимателем, этому надо учиться или достаточно иметь предпринимательский талант? А может важно и то и другое?

2. А предприниматели сегодня чувствуют себя предпринимателями? С какими трудностями они обычно сталкиваются, работая в малом бизнесе?



3. Какую поддержку предпринимателю может оказать государство? Существует мнение, что умению получить государственную поддержку необходимо учиться. Вы согласны с этим мнением? Аргументируйте свою точку зрения.

4. Считается, что в малом бизнесе существует ещё и ряд проблем, связанный с кадрами. Почему так мало профессионалов идёт в малый бизнес? Почему они предпочитают работать в крупных компаниях?

5. Много сейчас говорят о том, что обучать профессии предпринимателя надо, и надо начинать чуть ли не со школьного возраста, так как молодёжь сейчас стремится работать в сфере бизнеса. Стоит ли начинать обучение предпринимательству в школе? Не бесполезно ли это? Почему вы так думаете?

Ведущий: У нас есть вопрос из зала. Представьтесь, пожалуйста.

6. Вопрос из зала: Ольга Борисова. Директор по маркетингу компании «Орион». Вот молодёжь сейчас хочет работать в бизнесе. Многие – именно в крупных компаниях. Там и условия для карьерного роста лучше и зарплаты выше. Поэтому я считаю, что у малого бизнеса, у предпринимательства нет будущего. Зачем обучать молодёжь тому, к чему она не стремится? Вы со мной не согласны? У вас другое мнение? Что вы думаете по этому поводу?

Задание 4. Вам предлагается выступить на совещании и рассказать о компании, с которой Вы планируете сотрудничать, используя материалы презентации.

Время на подготовку – **7 минут**. Время выполнения задания – **5 минут**.

Ситуация 4. Вашей компании нужно отправить груз за границу. Вам поручили собрать информацию об одной из транспортных компаний и выступить с ней на рабочем совещании. Расскажите, почему Вы выбрали именно эту компанию, используя материалы презентации.



Весь тест оценивается в **100 баллов (100%)**. Всего **4 задания**.

Задание 1:

- 4 вопроса x 1 балл = 4 балла;

Задание 2: 10 вопросов (5 двойных вопросов) x 2 балла = 20 баллов;

Задание 3: 6 вопросов x 4 балла = 24 балла;

Задание 4 (монологическое высказывание): 52 балла.

Международная транспортная компания «Team Trans»

Доставка грузов от 100
кг.

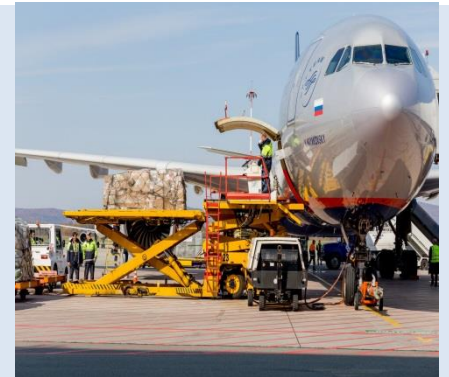
Страны доставки:

- Италия
- Испания
- Россия
- Белоруссия
- Армения
- Азербайджан
- Казахстан
- Турция
- Германия
- Китай
- США
- Канада
- Чехия
- Польша



Виды перевозок:

- авиаперевозки
- автоперевозки
- железнодорожные перевозки
- морские перевозки



ИЗ ИСТОРИИ КОМПАНИИ

Год и место создания – 2000 год, Москва.

Название компании – ООО «Транспортная компания «Team Trans»

2000 - 2005 гг. – грузоперевозки по России и странам СНГ.

В те годы - небольшая транспортная компания.

2005 год – выход на международный рынок.

2007 год – расширение деятельности компании.

Открытие филиалов в Санкт-Петербурге , Новосибирске, Владивостоке, Бресте (Белоруссия) и Алма-Ате (Казахстан).

В настоящее время:

- перевозки товаров по России, в страны СНГ, Европы, Азии, Америки.

Компания «Team Trans» гарантирует:

- сроки доставки грузов
- конечную стоимость на момент забора груза
- материальную ответственность за груз
- сохранность груза
- мониторинг груза

ПРЕИМУЩЕСТВА

- 1. Более 20 лет на международном рынке**
- 2. Положительные отзывы клиентов**
- 3. Полный комплекс организационных, юридических, экспедиционных услуг**
- 4. Большой практический опыт в сфере таможенных услуг**
- 5. Услуги по предварительному и электронному декларированию грузов.**
- 6. Высокий уровень сервиса и ответственности.**
- 7. Круглосуточный приём заявок.**
- 8. Доступные цены. Соотношение цены и сроков поставки.**