



Чтение

Время – 60 минут.

ИНСТРУКЦИЯ

Тест состоит из 2 частей и 80 тестовых заданий.

В первой части вам предлагается прочитать тексты и выполнить задания к ним (задания 1-20). **Во второй части** - выполнить задания по лексике (задания 21-80).

При выполнении теста пользоваться словарём нельзя!

Перед выполнением заданий ознакомьтесь с инструкциями.

Часть I.

Инструкция

В этой части вам нужно прочитать советы специалиста, информацию в выставке, деловые предложения и выполнить задания в конце каждого текста.

Сначала внимательно познакомьтесь с ситуацией и определите, что вам нужно узнать из текста. Потом прочитайте текст.

Ситуация 1. Вы собираетесь открыть с деловым партнёром совместный бизнес. Советы консультанта портала «Бизнес-аналитика» могут помочь вам в этом вопросе.

Задания 1- 7. Выберите один правильный вариант ответа (а, б или в).

Что такое совместное предприятие, и для каких целей оно создаётся?

Совместное предприятие (более современное название – «Совместное предприятие для иностранных инвестиций») – это форма предпринимательства, когда деловые партнёры из разных стран объединяют свои усилия и финансы для получения обоюдной выгоды.

Будущим партнёрам необходимо помнить, что совместное предпринимательство – это одна из форм привлечения в экономику страны иностранных инвестиций и одновременно механизм выживания в условиях жесткой транснациональной конкуренции.

Прежде чем создать совместное предприятие (СП), сначала надо определить, с какой конкретно иностранной компанией вы хотите заниматься бизнесом, потом согласовать с ней цели и задачи вашей совместной деятельности, подписать договор о намерениях и собрать пакет необходимых документов.

Начиная процедуру создания СП, нужно придумать название предприятия, логотип, определить организационно правовой статус будущей компании, виды деятельности. Кроме того, решить, кто будет являться учредителями нового предприятия, определить размер будущего уставного капитала и долю участия данного партнёра в уставном капитале.

Наиболее распространенными организационно-правовыми формами СП считаются общество с ограниченной ответственностью (ООО), хозяйственное товарищество и акционерное общество (АО). ООО является наиболее популярной формой для ведения совместной экономической деятельности. Оно представляет собой хозяйственное общество, уставной капитал которого разделён на доли каждого из участников. Последние, в свою очередь, не отвечают финансово за его деятельность, неся риск убытков лишь в пределах собственности принадлежащих им долей. Чтобы СП зарегистрировать как ООО, доля иностранного инвестора в уставном капитале должна составлять не менее 10 %.

Как и любая другая форма международного сотрудничества, создание СП с иностранными партнерами имеет ряд преимуществ, позволяющих минимизировать финансовые риски отечественных инвесторов и обеспечить оперативный рост финансовых показателей. Среди таких преимуществ, например, можно выделить способность освоения нескольких рынков для небольших компаний, не имеющих для того финансовых возможностей.



Совместные предприятия, по сравнению с остальными компаниями в РФ, наделены также некоторыми преимуществами в части взыскания таможенных налогов. В частности, СП имеют льготы по уплате налога на добавленную стоимость в отношении товаров, ввозимых иностранными инвесторами в качестве вклада в уставной капитал.

Плюсы совместной экономической деятельности очевидны, они определяются поставленными задачами. Однако не следует забывать, что на эффективность деятельности СП в негативную сторону могут сильно повлиять некоторые факторы, во многом являющиеся следствием различия экономических моделей и образа мышления иностранных партнёров. Могут возникнуть, например, разногласия, обусловленные разницей культур, стилем предпринимательства и управления. Поэтому, планируя создать СП, надо хорошо изучить особенности менталитета будущего делового партнёра.

1. Совместное предприятие – это предприятие с участием _____.
А. только иностранного капитала
Б. только отечественного капитала
В. отечественного и иностранного капитала
2. Целью создания СП является _____.
А. открытие филиала
Б. получение обоюдной выгоды
В. привлечение отечественных инвестиций
3. Принимая решение о создании СП, надо _____.
А. заключить договор на поставку товара
Б. определить размер уставного капитала
В. определить размер дохода
4. Самой популярной организационно-правовой формой СП является _____.
А. акционерное общество
Б. хозяйственное товарищество
В. общество с ограниченной ответственностью
5. Уставной капитал ООО состоит из долей _____.
А. всех участников
Б. только иностранных инвесторов
В. акционеров
6. К преимуществам СП относятся _____.
А. способность освоения новых рынков для крупных компаний
Б. льготы по уплате налога на прибыль
В. льготы по уплате некоторых таможенных налогов
7. Одной из причин конфликтов с деловым партнёром является незнание _____.
А. особенностей культуры его страны
Б. преимуществ СП
В. правил таможенного законодательства

Ситуация 2. Вы собираетесь принять участие в выставке. Прочитайте информацию о выставке и отдельные высказывания.

Задания 8-15. Определите, какие из них соответствуют содержанию текста, а какие – нет. Если высказывание соответствует содержанию текста, выберите **ответ А**; если не соответствует – выберите **ответ Б**.



ЦВК «Экспоцентр», Москва 22-25 февраля



«CPM.Премьера моды в Москве. Весна» – 35-ая Международная выставка мужской, женской, детской одежды, белья, свадебной моды и аксессуаров.

Организатор: ООО «Мессе Дюссельдорф Москва» (Россия)

Выставка CPM – это сезонное мероприятие, которое проводится четыре раза в год: зимой, весной, летом и осенью в Москве при поддержке Igedo Company. Выставка поможет расширить представление о современных тенденциях на рынке моды благодаря масштабной экспозиции и насыщенной деловой программе.

CPM – это ведущая выставка в Восточной Европе, на которой происходит оформление заказов.

ТЕМАТИКА МЕРОПРИЯТИЯ

женская, мужская, детская одежда;
изделия из кожи и меха;
пляжная одежда;
одежда для отдыха;
нижнее бельё;
аксессуары

ПРЕИМУЩЕСТВА ПОСЕЩЕНИЯ

- Найти потенциальных партнёров среди **2 000** ведущих компаний из **50** стран мира.
- Увидеть около 1375 коллекций, 40 модных показов значимых марок.
- **Посетить семинары** Russian Fashion Retail Forum и Body & Beach Talks, где можно получить полезную информацию для развития вашего бизнеса.

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ

Стоимость участия включает регистрационный сбор, стоимость выставочной площади и дополнительные услуги.

Регистрационный сбор -17000 рублей.

Стандартный стенд (7 кв.м.) – 70 000 рублей

Оплата стоимости участия производится на основании счёта, выставленного Организатором. Авансовый платеж, составляющий не менее 30% от стоимости забронированной выставочной площади и 100% суммы регистрационного сбора, должен быть оплачен в течение 5 рабочих дней после рассмотрения заявки и выставления счета на оплату. Полная оплата производится за 20 календарных дней до начала монтажа выставки. Сроки монтажа – 18-21 февраля.

В случае отказа от участия в выставке, экспонент обязуется уплатить неустойку –50% от стоимости участия.

8. Выставка CPM – это выставка коллекций только весенней одежды.

9. Выставка CPM проводится в Москве четвёртый раз.

10. В выставке принимают участие не только российские, но и иностранные компании.

11. В программу выставки включены семинары.



12. На выставке можно не только познакомиться с новыми коллекциями, но и увидеть показы мод.
13. Чтобы принять участие в выставке, вам достаточно заплатить 17 000 рублей.
14. Авансовый платёж должен быть внесён сразу после подачи заявки.
15. Полную оплату стоимости участия в выставке необходимо произвести до 18 февраля.

Ситуация 3. Вы открываете ресторан в России и выбираете для него оборудование.

Прочитайте деловые предложения, размещенные на портале «Альянс каталог».

Задания 16-20. Определите, о какой компании идёт речь в заданиях, выбрав нужный логотип. Внимание! Одно предложение лишнее!

 Chef Point Оборудование - каждому Шефу	Компания “Chef Point” – надёжный партнер и крупный поставщик качественного оборудования для кафе и ресторанов. Более 17-ти лет работы на рынке. За время своей деятельности мы оснастили сотни заведений общественного питания, которые сегодня успешно функционируют и развиваются.	 RESTORATOR professional kitchen equipment	Компания «Restorator» предлагает широкий выбор оборудования для ресторанов, кафе и баров. Оптовым покупателям – гибкая система скидок! Наши преимущества: высокое качество товара и хорошая репутация. Подробную информацию о товаре вы сможете найти на нашем сайте: www.restorator.com
 CLEANEQ	Наша компания продаёт высококачественное барное оборудование: блендеры, витрины для мороженого, кофемашины. Наша продукция пользуется большим спросом на рынке. Доступные цены. Скидки до 10 % при заказе большой партии товара.	 F A R A N A	Компания «Farana» занимается производством и продажей теплового и холодильного оборудования для баров, ресторанов и кафе. Специалисты нашей компании помогут вам быстро и качественно произвести монтаж оборудования. Гарантийный срок обслуживания оборудования – 2 года.
 PPB PRODUCT PRO BUSINESS	Поставляем кухонное оборудование для ресторанов и кафе по всей территории России уже более 20 лет! Все заказы выполняем в сжатые сроки. Мы поможем вам не только подобрать оборудование, но и произвести его монтаж с последующим обслуживанием и ремонтом.	 ozti	Наша компания производит и продаёт посудомоечное и витринное оборудование для ресторанов, баров и кафе. Идеальное соотношение цены и качества. Наш товар поставляется не только по России, но и в Беларусь, Казахстан, Армению, Китай и Вьетнам.
16. Вы выберете эту компанию, если вас заинтересовало тепловое и холодильное оборудование с двухгодичным гарантийным сроком обслуживания.	А.  Chef Point Оборудование - каждому Шефу		
17. Эта компания подойдёт вам, если вы хотите, чтобы кухонное оборудование было поставлено в сжатые сроки.	Б.  RESTORATOR professional kitchen equipment		



18. Продукция этой компании может заинтересовать те фирмы, которые занимаются оптовыми закупками.	В. 
19. Эта компания не подойдёт вам, потому что она специализируется на продаже оборудования только для баров.	Г. 
20. Информация об этой компании может заинтересовать фирмы, которые открывают рестораны не обязательно в России.	Д. 
	Е. 

Часть II.

Инструкция

В этой части вам нужно выполнить задания по лексике.

Типы заданий: составление словосочетаний, подбор синонимов и антонимов, выбор нужного слова или словосочетания в тексте, выбор соответствий фразы с типом документа.

Задания 21-32. Образуйте словосочетания, соединив слова из левой и правой колонки.
Внимание! Одно слово лишнее. Отметьте выбранный ответ в контрольном листе.

21. цена 22. чек 23. налог 24. процент	А. на добавленную стоимость Б. от всех рисков В. на товар Г. за кредит Д. к оплате
25. расторжение 26. снижение 27. возмещение 28. управление	А. договора Б. ущерба В. цены Г. банка Д. персоналом
29. предоставить 30. нанести 31. открыть 32. оформить	А. маркировку Б. льготы В. заказ Г. филиал Д. стоимость

Задания 33-37. Подберите синонимы. Внимание! Три варианта лишних.

33. долг 34. пеня 35. oferta 36. доход 37. контракт	А. договор Б. предложение В. торговля Г. задолженность Д. контракт Е. прибыль Ж. кредит З. штраф
---	---



Задания 38-42. Впишите антонимы.

38. продавец — _____

39. страховщик — _____

40. расход — _____

41. импорт — _____

42. оптовая продажа — _____ продажа

Задания 43-52. Прочитайте фрагменты договора поставки товара и выберите нужный глагол.

1.1. В соответствии с условиями настоящего договора Продавец обязан _____ **43** _____ товар в распоряжение Покупателя в срок, указанный в договоре, и _____ **44** _____ расходы по погрузке и разгрузке товара, а Покупатель обязан _____ **45** _____ товар в месте и в срок, которые также указаны в договора.

1.2. Упаковка поставляемого товара должна _____ **46** _____ установленным стандартам (или техническим характеристикам) и гарантировать при должном обращении с товаром его сохранность во время транспортировки.

1.3. В стоимость товара _____ **47** _____ стоимость его упаковки и маркировки, расходы по погрузке и разгрузке, транспортировке и страхованию.

1.4. Покупатель обязуется _____ **48** _____ в течение 14 дней после подписания настоящего договора безотзывный делимый документарный аккредитив на общую сумму стоимости поставляемого по настоящему договору товара. Датой платежа _____ **49** _____ дата отметки банка Покупателя о принятии платежа к исполнению.

1.5. Все расходы по проверке качества товара _____ **50** _____ Продавец.

1.6. Если Продавец не _____ **51** _____ товар в установленный настоящим договором срок, Покупатель вправе _____ **52** _____ к нему штрафные санкции.

43. А. предоставить Б. отдать В. выдать	44. А. заплатить Б. оплатить В. уплатить	45. А. взять Б. приобрести В. принять
46. А. гарантировать Б. соответствовать В. действовать	47. А. включается Б. заключается В. относится	48. А. получить Б. открыть В. создать
49. А. отмечается Б. берется В. считается	50. А. несёт Б. возмёт В. носит	51. А. поставит Б. привезёт В. отвезёт
52. А. начислить Б. применить В. удержать		

Задания 53 - 62. Прочитайте фрагменты договора лизинга и выберите нужную словоформу.

1.1. Лизингодатель обязуется поставить _____ **53** _____ с договором о лизинге оборудование в указанные сроки. Пользователь обязуется произвести _____ **54** _____ оборудования при поставке



его в пункт назначения, осуществить за свой счёт монтаж и _____55_____ оборудования в эксплуатацию.

1.2. Пользователь обязуется периодически вносить _____56_____ за пользование оборудованием на расчетный счет Лизингодателя. Оплата за 1-й год производится _____57_____ 10 дней с даты подписания договора. Последующие платежи вносятся _____58_____, не позднее десятого числа первого месяца следующего года. Сумма платежа за пользование оборудованием является _____59_____ и изменению не подлежит.

1.3. После осуществления монтажа поставленного оборудования составляется акт сдачи-приёмки оборудования, подписываемый уполномоченными _____60_____ Пользователя и Поставщика. Обнаружение некомплектности оборудования при поставке или недостатков в период монтажа подлежит _____61_____ в протоколе. Выявленные недостатки оборудования подлежат устранению _____62_____ Лизингодателя.

53. А. в соответствии Б. соответственно В. согласно	54. А. применение Б. приёмку В. просмотр	55. А. вывод Б. ввод В. вход
56. А. зарплату Б. плату В. выплату	57. А. в заключение Б. в продолжение В. в течение	58. А. ежегодно Б. из года в год В. годами
59. А. законченной Б. окончательной В. оконченной	60. А. коллегами Б. представителями В. сотрудниками	61. А. внесению Б. отражению В. списанию
62. А. на счёт Б. в счёт В. за счёт		

Задания 63-72. Выберите слово или словосочетание, чтобы получился связный, логичный текст.

Инкотермс – это правила, _____63_____ в международной торговле, которые определяют права и обязанности сторон по договору купли-продажи.

Важно знать, что эти правила не _____64_____ договор купли-продажи, а лишь позволяют сократить его. Условия поставки Инкотермс не определяют переход право собственности на товар, не указывают цену за товар и способ оплаты или _____65_____ нарушения договора.

Правила «Инкотермс» отражают _____66_____ между продавцом и покупателем обязанностей и финансовых затрат, таких как: перевозка товара, его погрузка и разгрузка, таможенное _____67_____, оплата налогов, пошлин и сборов и так далее.

Выбранное условие поставки Инкотермс должно соответствовать товару, _____68_____ его транспортировки.

Правила «Инкотермс» классифицируются на 4 категории – Е, F, C, D:

Е – продавец обязан передать товар покупателю _____69_____ на заводе-изготовителе;

F – продавец принимает на себя обязательство поставить товар в распоряжение перевозчика, которого покупатель _____70_____ самостоятельно;



С – продавец принимает на себя обязательство заключить договор перевозки товара, но без принятия на себя риска его _____71_____ гибели или повреждения товара;

Д – продавец несёт все расходы по доставке и принимает на себя все риски _____72_____ доставки товара в страну назначения.

63. А. применяемые Б. употребляемые	64. А. меняют Б. заменяют	65. А. последствия Б. следствие
66. А. распоряжение Б. распределение	67. А. оформление Б. проведение	68. А. средству Б. способу
69. А. непременно Б. непосредственно	70. А. нанимает Б. берёт	71. А. случайной Б. специальной
72. А. моментом Б. до момента		

Задания 73-76. Соотнесите фразу и тип документа. Внимание! Один тип документа лишний.

73. Продавец продал, а Покупатель купил холодильники «Арктика» в количестве 1000 штук двумя равными партиями в соответствии со спецификацией, приложенной к настоящему договору и являющейся его неотъемлемой частью.	А. Договор аренды транспортного средства
74. Заказчик обязуется предоставить Аудитору данные по оперативному и бухгалтерскому учёту, документы, планы, приказы, а также другую необходимую документацию.	Б. Договор об оказании аудиторских услуг
75. Арендатор обязан использовать транспортное средство в соответствии с его назначением и по истечении срока действия договора вернуть его Арендодателю.	В. Договор на поставку товара
76. Если товар в соответствии с правилами биржевой торговли снят с торгов, Брокер обязан известить об этом Клиента.	Г. Договор страхования груза
	Д. Договор на оказание брокерских услуг

Задания 77-80. Соотнесите фразу и раздел контракта. Внимание! Один раздел контракта лишний.

77. В случае, если покупатель просрочит открытие аккредитива, продавец получает право задержать поставку товара на соответствующий срок.	А. Обязанности сторон
78. Продавец обязан обеспечить за свой счёт упаковку товара, оговоренную в настоящем контракте. На каждой коробке должна быть нанесена соответствующая маркировка.	Б. Оплата
	В. Упаковка и маркировка



79. Продавец обязан заключить договор страхования на период его транспортировки и уплатить страховую премию.	Г. Преамбула Д. Санкции
80. Компания «Фарма Плюс», именуемая в дальнейшем «Продавец», с одной стороны, и компания «Вита К», именуемая в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, заключили договор о нижеследующем...	



Чтение

КОНТРОЛЬНЫЙ ЛИСТ

фамилия _____

имя _____

страна _____

дата _____

место проведения экзамена _____

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

8	А	Б
9	А	Б
10	А	Б
11	А	Б
12	А	Б
13	А	Б
14	А	Б
15	А	Б

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

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	Е	Ж	З
34	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
35	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
36	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
37	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З

38	
39	
40	
41	
42	

43	А	Б	В
44	А	Б	В
45	А	Б	В
46	А	Б	В
47	А	Б	В
48	А	Б	В
49	А	Б	В
50	А	Б	В
51	А	Б	В
52	А	Б	В



53	А	Б	В
54	А	Б	В
55	А	Б	В
56	А	Б	В
57	А	Б	В
58	А	Б	В
59	А	Б	В
60	А	Б	В
61	А	Б	В
62	А	Б	В

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	В	Г	Д
74	А	Б	В	Г	Д
75	А	Б	В	Г	Д
76	А	Б	В	Г	Д
77	А	Б	В	Г	Д
78	А	Б	В	Г	Д
79	А	Б	В	Г	Д
80	А	Б	В	Г	Д



Чтение

КЛЮЧИ

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

8	А	Б
9	А	Б
10	А	Б
11	А	Б
12	А	Б
13	А	Б
14	А	Б
15	А	Б

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

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	Е	Ж	З
34	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
35	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
36	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
37	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З

38	покупатель
39	страхователь
40	доход/прибыль
41	экспорт
42	розничная

43	А	Б	В
44	А	Б	В
45	А	Б	В
46	А	Б	В
47	А	Б	В
48	А	Б	В
49	А	Б	В
50	А	Б	В
51	А	Б	В
52	А	Б	В



53	A	Б	В
54	A	Б	В
55	A	Б	В
56	A	Б	В
57	A	Б	В
58	A	Б	В
59	A	Б	В
60	A	Б	В
61	A	Б	В
62	A	Б	В

63	A	Б
64	A	Б
65	A	Б
66	A	Б
67	A	Б
68	A	Б
69	A	Б
70	A	Б
71	A	Б
72	A	Б

73	A	Б	В	Г	Д
74	A	Б	В	Г	Д
75	A	Б	В	Г	Д
76	A	Б	В	Г	Д
77	A	Б	В	Г	Д
78	A	Б	В	Г	Д
79	A	Б	В	Г	Д
80	A	Б	В	Г	Д



Весь тест оценивается в **150 баллов (100%)**. Всего 80 тестовых заданий.

Задания 1-7: 7 заданий * 3 балла = 21 балл;

Задания 8-15: 8 заданий * 3 балла = 24 балла;

Задания 16-20: 5 заданий * 3 балла = 15 баллов;

Задания 21-32: 12 заданий * 1 балл = 12 баллов;

Задания 33-37: 5 заданий * 1 балл = 5 баллов;

Задания 38-42: 5 заданий * 1 балл = 5 баллов;

Задания 43-52: 10 заданий * 2 балла = 20 баллов;

Задания 53-62: 10 заданий * 2 балла = 20 баллов;

Задания 63-72: 10 заданий * 2 балла = 20 баллов;

Задания 73-76: 4 задания * 1 балл = 4 балла;

Задания 77-80: 4 задания * 1 балл = 4 балла.



Письмо

Время – 90 минут.

ИНСТРУКЦИЯ

Тест состоит из двух частей и 52 заданий.

В первой части вам предлагается выполнить задания по грамматике, дополнив фрагменты текстов делового письма (задания 1-50), **во второй части** - написать письмо деловому партнёру и заполнить бланк документа (задания 51-52).

Перед выполнением заданий ознакомьтесь с инструкциями.

Часть I.

Инструкция

В этой части вам предлагается дополнить фрагменты текстов делового письма предложениями (задания 1-15), союзами и союзными словами (задания 16-30), словом «который» (задание 31-35), причастиями (задания 36-46), деепричастиями (задания 47-50), выбрав правильный вариант ответа.

Выберите **один** правильный, по вашему мнению, вариант ответа и отметьте его в контрольном листе.

Задания 1- 5. Прочитайте фрагмент письма и выберите нужные предлоги.

Внимание! Один вариант ответа лишний!

Уважаемый Олег Викторович! Благодарим Вас _____1_____ предложение принять участие в выставке, которая будет проходить с 10 по 15 октября в Москве в «Экспоцентре». Нам известно, что выставки, проводимые «Экспоцентром», очень популярны и всегда привлекают производителей и торговые фирмы _____2_____ разных стран. Мы хотели бы получить _____3_____ Вас более подробную информацию _____4_____ условиях участия в выставке. Мы надеемся, что наша новая коллекция одежды заинтересует посетителей выставки и поможет нам установить контакты _____5_____ российскими импортёрами. С уважением, Ласло Ковач, директор по экспорту	А. за Б. на В. от Г. с Д. об Е. из
---	---

Задания 6-11. Прочитайте фрагмент письма и выберите нужные предлоги.

Внимание! Один вариант ответа лишний!

Уважаемый господин Миллер! Согласно нашей договорённости, достигнутой _____6_____ переговоров в Гамбурге 12 февраля с.г., высылаем Вам наше твёрдое предложение _____7_____ покупку печатного оборудования – печатных станков серии G-8. Цена _____8_____ один печатный станок – 16000 (шестнадцать тысяч евро). Товар будет поставлен железнодорожным транспортом _____9_____ оговоренные сроки. Оплата товара должна быть произведена _____10_____ безотзывному	А. на Б. во время В. по Г. в Д. за Е. благодаря Ж. до
---	---



подтверждённому аккредитиву _____11_____ конца текущего месяца. С уважением, Н.Б. Быстров коммерческий директор	
---	--

Задание 12-15. Прочитайте фрагмент письма и выберите нужные предлоги.
Внимание! Один вариант ответа лишний!

Уважаемая Анна Михайловна! Сообщаем Вам, что наша компания приступила _____12_____ выпуску новых видов молочной продукции – натуральных йогуртов и напитков. Высылаем Вам каталог _____13_____ ознакомления с нашими новыми товарами и ценами на них. Обращаем Ваше внимание на то, что _____14_____ закупки пробной партии товара мы готовы предоставить скидку до 5% от его стоимости. Если Вас заинтересовало наше предложение, просим прислать ответ _____15_____ недели. С уважением, Р.Разек менеджер по продажам	А. для Б. в случае В. к Г. в течение Д. через
---	--

Задания 16-21. Прочитайте фрагменты текстов и выберите нужные союзы или союзные слова.
Внимание! Один вариант ответа лишний!

Многие предприниматели считают, _____16_____ разработка бизнес-плана - это пустая трата времени, _____17_____ про свой бизнес и так всё известно. Однако бизнес-план необходим компании, _____18_____ правильно определить все приоритеты. Бизнес-план – это не просто документ. Он дает целостную картину о том, _____19_____ развивается ваш бизнес. Бизнес-план составляется не только для себя и своих партнёров, _____20_____ для кредитора. В том случае, _____21_____ бизнес-план готовится для кредитора, то упор делается на финансовые показатели и расчёты.	А. потому что Б. что В. поэтому Г. чтобы Е. как Ж. куда З. но и И. если
---	--

Задания 22-30. Прочитайте фрагменты текстов и выберите нужные союзы или союзные слова.
Внимание! Один вариант ответа лишний!

Участие в отраслевой выставке - это прекрасная возможность увеличить число заказчиков, _____22_____ для этого компании придется потратить много денег. Поэтому сначала необходимо взвешенно оценить цели участия в выставочном мероприятии, _____23_____ понять, нужно ли вообще в нём участвовать. Существует мнение, что отраслевые выставки не дают возможности серьёзно расширить рынки сбыта, _____24_____ в них принимает участие ограниченное количество компаний. Однако это не повод отказываться от участия в таких выставках. Отказ от участия в выставках может подорвать не только имидж компании _____25_____ снизить популярность её брендов. Для молодых же компаний выставка – это площадка, _____26_____ они могут рассказать о себе перед широкой аудиторией. Выставки, к сожалению, не всегда проходят удачно. Это случается, например, _____27_____ персонал компаний-экспонентов слабо подготовлен или потенциальные потребители плохо информированы о выставке. Поэтому	А. так Б. чтобы В. где Г. но Д. но и Е. так как Ж. когда З. что И. прежде чем
--	--



_____28_____ принять участие в выставке, к ней надо серьёзно готовиться. Компания должна чётко представлять себе, _____29_____ она хочет получить в результате. Качественная подготовка к выставке будет способствовать успешной реализации проектов на ней, _____30_____ подъёму рейтинг компании.	К. чем Л. а также
---	--

Задания 31-35. Прочитайте текст, и выберите нужную форму слова «который».
Внимание! Один вариант ответа лишний!

Нередко предприниматели, _____31_____ хотят сделать свой бизнес более успешным, ищут для себя бизнес-партнёров. В идеале важно, чтобы ваш будущий деловой партнер был экспертом в той области, _____32_____ вы планируете работать. Партнерство будет считаться рентабельным, если его основной целью будет достижение совместных финансовых результатов, _____33_____ не удалось бы достичь одному. Качества, _____34_____ должен обладать идеальный бизнес-партнер – это профессионализм, стрессоустойчивость, надёжность и коммуникабельность. Искать партнёров можно на различных бизнес-мероприятиях или профессиональных конференциях, участие _____35_____ как раз и помогает компаниям установить новые деловые связи.	А. в которой Б. которыми В. которые Г. в которых Д. которых Е. о котором
--	---

Задания 36-41. Прочитайте фрагмент текста и выберите подходящие по смыслу и форме причастия.

Договор страхования грузов относится к виду страховых договоров, _____36_____ на перевозку конкретного груза. Страховая компания подписывает договор с фирмой-страхователем, _____37_____ в сохранности своего груза.

Страховщик вправе производить осмотр груза вместе со страхователем и составлять подробную опись _____38_____ груза.

В случае если после подписания договора будет обнаружено, что сведения о товаре, _____39_____ страхователем, неточные, договор признается не действительным.

Для оценки возможных рисков страховая компания обязана владеть также подробной информацией о транспортной компании, _____40_____ осуществить перевозку данного груза.

Права и обязанности сторон, _____41_____ в договоре, определяются правовыми нормами страхового законодательства.

36. А. заключающих Б. заключивших В. заключаемых Г. заключавших	38. А. страхующего Б. страхуемого В. страховавшего Г. застраховавшего	40. А. планируемой Б. планирующей В. запланированной Г. запланировавшую
37. А. заинтересованной Б. интересующейся В. интересовавшейся Г. заинтересовавшейся	39. А. предоставлявшие Б. предоставляющие В. предоставившие Г. предоставленные	41. А. прописывающие Б. прописавшие В. прописанные Г. прописывающие

Задания 42-46. Прочитайте текст и выберите нужное причастие.

Поставка товара должна осуществляться в сроки, которые _____42_____ в договоре. При этом если договором _____43_____ порядок осуществления поставки несколькими партиями, то стороны должны обговорить сроки поставки каждой партии.



Покупатель должен принять товар, _____ **44** _____ в соответствии с условиями договора и оплатить его на основании счёта, _____ **45** _____ продавцом.

За нарушение сроков поставки товара, за просрочку оплаты, а также за поставку некачественного товара договором может быть _____ **46** _____ неустойка, которую обязана уплатить та или иная сторона, нарушившая данный договор.

42. А. указаны Б. указанные В. указываемые	44. А. поставлен Б. поставляемый В. поставленный	46. А. предусмотрена Б. предусматриваемая В. предусмотренная
43. А. установленный Б. установлен В. установившийся	45. А. предъявлявшего Б. предъявленного В. предъявлен	

Задания 47-50. Прочитайте текст и выберите нужное дееспричастие.

Составление контракта – это один из самых сложных этапов заключения международной сделки, поэтому, _____ **47** _____ подписать контракт с деловым партнёром, надо хорошо продумать все его пункты.

Продавец и покупатель, _____ **48** _____ условия контракта, должны чётко определить свои права и обязанности. Кроме того, _____ **49** _____ к его подписанию, сторонам необходимо проанализировать и распланировать все детали сделки, например, сроки и способ поставки и оплаты.

Контракт является юридическим документом, поэтому, _____ **50** _____ его, в дальнейшем Продавец и Покупатель должны стараться выполнять все его условия.

47. А. собираясь Б. собрав	49. А. приготовившись Б. готовясь
48. А. обсуждая Б. обсудив	50. А. подписывая Б. подписав

Часть II.

Инструкция

В этой части вам предлагается выполнить два задания: написать письмо деловому партнёру (**задание 51**) и заполнить бланк документа (**задание 52**).

Перед выполнением задания внимательно ознакомьтесь с ситуацией.

Ситуация 1. Ваша фирма заключила контракт с российской компанией на поставку стальных труб. Однако при получении товара вами была обнаружена недостача.

Задание 51. Напишите письмо-рекламацию, указав в нём:

- ✓ электронный адрес получателя
- ✓ тема письма

В основной части письма

- ✓ обратитесь к адресату, используя формулу речевого этикета;
- ✓ подтвердите получение заказа;



- ✓ выразите свою претензию;
- ✓ сошлитесь на документы, подтверждающие обоснованность претензии;
- ✓ предложите выход из конфликтной ситуации;
- ✓ укажите, за чей счёт, по вашему мнению, должна быть разрешена эта проблема;
- ✓ выразите надежду на то, что подобных случаев в будущем не повторится;
- ✓ закончите письмо соответствующей формулой речевого этикета.

Ситуация 2. Вы работаете в компании «Мир детства». Компания занимается производством и продажей товаров в среднем ценовом сегменте. С целью расширения бизнеса компании и привлечения для этого проекта инвесторов, вам поручили разработать бизнес-план.

Задание 52. Бизнес-план.

1. Краткая история компании;
2. Конкурентные преимущества;
3. Цель и описание проекта;
4. Инвестиционная часть;
5. Источники финансирования;
6. Риски.



Письмо

КОНТРОЛЬНЫЙ ЛИСТ

фамилия _____
имя _____
страна _____

дата _____
место проведения экзамена _____

Часть I.

1	а	б	в	г	д	е
2	а	б	в	г	д	е
3	а	б	в	г	д	е
4	а	б	в	г	д	е
5	а	б	в	г	д	е

6	а	б	в	г	д	е	ж
7	а	б	в	г	д	е	ж
8	а	б	в	г	д	е	ж
9	а	б	в	г	д	е	ж
10	а	б	в	г	д	е	ж
11	а	б	в	г	д	е	ж

12	а	б	в	г	д
13	а	б	в	г	д
14	а	б	в	г	д
15	а	б	в	г	д

16	а	б	в	г	д	е	ж	з	и
17	а	б	в	г	д	е	ж	з	и
18	а	б	в	г	д	е	ж	з	и
19	а	б	в	г	д	е	ж	з	и
20	а	б	в	г	д	е	ж	з	и
21	а	б	в	г	д	е	ж	з	и

22	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л
23	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л
24	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л
25	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л



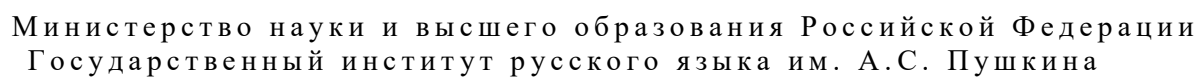
26	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л
27	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л
28	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л
29	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л
30	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л

31	а	б	в	г	д	е
32	а	б	в	г	д	е
33	а	б	в	г	д	е
34	а	б	в	г	д	е
35	а	б	в	г	д	е

36	а	б	в	г
37	а	б	в	г
38	а	б	в	г
39	а	б	в	г
40	а	б	в	г
41	а	б	в	г

42	а	б	в
43	а	б	в
44	а	б	в
45	а	б	в
46	а	б	в

47	а	б
48	а	б
49	а	б
50	а	б



Задание 51.

This image shows a full page of blank white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, providing a template for writing or drawing. There are no margins, text, or other markings present.



Задание 52.

Бизнес-план

1.	Краткая история компании	
2.	Конкурентные преимущества	
3.	Цель и описание проекта	
4.	Инвестиционная часть	
5.	Источники финансирования	
6.	Риски	



Письмо

КЛЮЧИ

Часть I.

1	а	б	в	г	д	е
2	а	б	в	г	д	е
3	а	б	в	г	д	е
4	а	б	в	г	д	е
5	а	б	в	г	д	е

6	а	б	в	г	д	е	ж
7	а	б	в	г	д	е	ж
8	а	б	в	г	д	е	ж
9	а	б	в	г	д	е	ж
10	а	б	в	г	д	е	ж
11	а	б	в	г	д	е	ж

12	а	б	в	г	д
13	а	б	в	г	д
14	а	б	в	г	д
15	а	б	в	г	д

16	а	б	в	г	д	е	ж	з	и
17	а	б	в	г	д	е	ж	з	и
18	а	б	в	г	д	е	ж	з	и
19	а	б	в	г	д	е	ж	з	и
20	а	б	в	г	д	е	ж	з	и
21	а	б	в	г	д	е	ж	з	и

22	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л
23	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л
24	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л
25	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л



26	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л
27	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л
28	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л
29	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л
30	а	б	в	г	д	е	ж	з	и	к	л

31	а	б	в	г	д	е
32	а	б	в	г	д	е
33	а	б	в	г	д	е
34	а	б	в	г	д	е
35	а	б	в	г	д	е

36	а	б	в	г
37	а	б	в	г
38	а	б	в	г
39	а	б	в	г
40	а	б	в	г
41	а	б	в	г

42	а	б	в
43	а	б	в
44	а	б	в
45	а	б	в
46	а	б	в

47	а	б
48	а	б
49	а	б
50	а	б



Весь тест оценивается в **165 баллов** (100%). Всего 52 тестовых задания.

Тестовая часть: максимальное количество - **65 баллов**.

Задания 1-15: 15 заданий * 1 балл = 15 баллов;

Задания 16-21: 6 заданий * 1 балл = 6 баллов;

Задания 22-30: 9 заданий * 1 балл = 9 баллов;

Задания 31-35: 5 заданий * 1 балл = 5 баллов;

Задания 36-41: 6 заданий * 2 балл = 12 баллов;

Задания 42 – 46: 5 заданий * 2 балл = 10 баллов;

Задания 47-50: 4 задания * 2 балл = 8 баллов.

Всего: **65 баллов**.

Задания 51-52: общее количество баллов - **100 баллов**.

- рекламация /ответ на рекламацию: **60 баллов**;
- SWOT-анализ: **40 баллов**.



АУДИРОВАНИЕ

Время выполнения – 35 минут

Инструкция.

Тест состоит из 4 частей и 25 заданий.

Вам предлагается прослушать деловые разговоры в офисе (часть 1 и 2, задания 1-12), интервью с зарубежными предпринимателями, работающими на российском рынке (часть 3) и бизнес-хронику (часть 4).

Все тексты звучат два раза.

Часть 1.

Задания 1- 5. Слушайте деловые разговоры в офисе. После (или во время прослушивания) прочитайте варианты ответов и выберите один правильный.

Задание 1. Деловые партнёры _____ .

- А. встречались раньше
- Б. никогда не встречались раньше
- В. никогда не общались раньше
- Г. слышали друг о друге раньше

Задание 2. Встреча проходила _____ .

- А. в офисе покупателя
- Б. в ресторане
- В. в офисе продавца
- Г. на выставке

Задание 3. Цель встречи деловых партнёров – _____ .

- А. рассмотрение рекламации, заявленной покупателем
- Б. обсуждение вопросов, связанных с поставкой товара
- В. обсуждение срока действия договора
- Г. предоставление кредита на закупку партии товара

Задание 4. Покупатель был недоволен _____ .

- А. условиями платежа
- Б. ценой
- В. условиями поставки
- Г. сроками поставки

Задание 5. В ходе встречи деловые партнёры _____ .

- А. договорились о скидке в размере 15%
- Б. договорились не изменять размер скидки
- В. договорились о скидке в размере 13%
- Г. не договорились о размере скидки

Часть 2.

Задания 6-12. Вы присутствуете на встрече с представителем страховой компании. О чём говорит ваш российский коллега со страховщиком?



Слушайте диалог. После (или во время прослушивания) прочитайте варианты ответов и выберите один правильный.

Задание 6. Александр Семёнов – это _____ .

- А. клиент страховой компании
- Б. сотрудник страховой компании
- В. владелец транспортной компании
- Г. менеджер транспортной компании

Задание 7. Груз должен быть поставлен в Казахстан _____ .

- А. морским транспортом
- Б. авиационным транспортом
- В. железнодорожным транспортом
- Г. автомобильным транспортом

Задание 8. Страховщик предложил застраховать груз _____ .

- А. от всех рисков
- Б. от частичных рисков
- В. только от повреждения
- Г. только от гибели товара

Задание 9. Стороны договорились включить в полис _____ .

- А. погрузочно-разгрузочные работы
- Б. промежуточное хранение груза на складе
- В. исключительно разгрузочные работы
- Г. длительное хранение груза на складе

Задание 10. Страхователя больше устраивает _____ .

- А. условная франшиза
- Б. страхование без франшизы
- В. размер условной франшизы
- Г. безусловная франшиза

Задание 11. Генеральный договор страхования груза заключается на _____ .

- А. одну или две поставки в любую точку мира
- Б. несколько поставок только одним видом транспорта
- В. несколько поставок любым видом транспорта
- Г. несколько поставок только в одну страну

Задание 12. Страхователь согласился заключить генеральный договор, потому что он _____ .

- А. больше не планирует поставок
- Б. планирует поставки в Казахстан и по России
- В. собирается осуществить несколько поставок в Казахстан
- Г. планирует поставки в Казахстан и в Беларусь

Часть 3.

Задания 13-19. Слушайте интервью с генеральным директором компании «Danone Россия» Бернаром Дюкро. После или во время прослушивания прочитайте варианты ответов и выберите один правильный.

Задание 13. Бернар Дюкро считает, что рынок молочных продуктов в России _____ .

- А. развит плохо



- Б. не развит совсем
- В. хорошо развит, но не стабилен
- Г. хорошо развит и стабилен

Задание 14. По мнению Бернара Дюкро, чтобы рынок был стабильным, на нём всегда должны быть _____.

- А. свежие продукты
- Б. дешёвые продукты
- В. известные бренды продуктов
- Г. термостатные продукты

Задание 15. Компания «Danone Россия» сократила число собственных заводов в России, потому что _____.

- А. изменился спрос на молочную продукцию
- Б. не хватило инвестиция на их развитие
- В. было принято решение уйти с рынка
- Г. изменилось направление деятельности компании

Задание 16. Производственные мощности закрываемых заводов будут _____.

- А. утилизированы
- Б. заменены на новые
- В. проданы другим компаниям
- Г. перенесены на другие заводы компании «Danone Россия»

Задание 17. Заводы в Томске и Чебоксарах будут _____.

- А. переоборудованы
- Б. временно закрыты
- В. проданы
- Г. работать в прежнем режиме

Задание 18. Бернар Дюкро сообщил, что недавно в Самаре и Новосибирске была запущена новая линия по производству _____.

- А. молока
- Б. термостатных продуктов
- В. прессованного творога
- Г. непрессованных продуктов

Задание 19. Одна из главных задач компании «Danone Россия» – _____.

- А. обеспечить оптимальную логистику
- Б. построить новые заводы
- В. перенести производство в новые районы
- Г. сократить ряд производств

Часть 4.

Задания 20-22. Прослушайте бизнес-хронику. После или во время прослушивания прочитайте утверждения. Ваша задача – определить, соответствуют ли утверждения содержанию бизнес-хроники или нет. Если соответствует – выберите ответ А в контрольном листе, если не соответствует – ответ Б.



Задание 20. На бизнес-конференции «Базовые стратегии» профессиональные аналитики расскажут, как правильно проектировать будущий бизнес.

Задание 21. На конференции будет обсуждаться вопрос, связанный с иностранными инвестициями в российскую экономику.

Задание 22. Руководители компаний поделятся опытом, как можно занять ведущие позиции на рынке.

Задания 23-25. Прослушайте бизнес-хронику. После или во время прослушивания прочитайте утверждения. Ваша задача – определить, соответствуют ли утверждения содержанию бизнес-хроники или нет. Если соответствует – выберите ответ А в контрольном листе, если не соответствует – ответ Б.

Задание 23. В начале этого года поставки российского газа в Германию увеличились.

Задание 24. Германия приобретает природный газ не только из России, но и из других стран.

Задание 25. Россия планирует запустить мегапроект в сфере сжиженного природного газа, чтобы устранить главного конкурента на рынке – государство Катар.



АУДИРОВАНИЕ

КОНТРОЛЬНЫЙ ЛИСТ

фамилия _____

дата _____

имя _____

место проведения экзамена

страна _____

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
8.	А	Б	В	Г
9.	А	Б	В	Г
10.	А	Б	В	Г
11.	А	Б	В	Г
12.	А	Б	В	Г
13.	А	Б	В	Г
14.	А	Б	В	Г
15.	А	Б	В	Г
16.	А	Б	В	Г
17.	А	Б	В	Г
18.	А	Б	В	Г
19.	А	Б	В	Г
20.	А	Б		
21.	А	Б		
22.	А	Б		
23.	А	Б		
24.	А	Б		
25.	А	Б		



АУДИРОВАНИЕ

КЛЮЧИ

1.	A	Б	В	Г
2.	A	Б	В	Г
3.	A	Б	В	Г
4.	A	Б	В	Г
5.	A	Б	В	Г
6.	A	Б	В	Г
7.	A	Б	В	Г
8.	A	Б	В	Г
9.	A	Б	В	Г
10.	A	Б	В	Г
11.	A	Б	В	Г
12.	A	Б	В	Г
13.	A	Б	В	Г
14.	A	Б	В	Г
15.	A	Б	В	Г
16.	A	Б	В	Г
17.	A	Б	В	Г
18.	A	Б	В	Г
19.	A	Б	В	Г
20.	A	Б		
21.	A	Б		
22.	A	Б		
23.	A	Б		
24.	A	Б		
25.	A	Б		



Весь тест оценивается в **100 баллов** (100%). Всего 25 тестовых заданий.

Задания 1-5: стоимость одного задания 4 балла (5 заданий * 4 балла). Всего 20 баллов.

Задания 6-12: стоимость одного задания 4 балла (7 заданий * 4 балла). Всего 28 баллов.

Задание 13-19: стоимость задания 4 балла (7 заданий * 4 балла). Всего 28 баллов.

Задания 20-25: стоимость одного задания 4 балла (6 заданий * 4 балла).
Всего 24 балла.



ТЕКСТЫ ДЛЯ ФОНОГРАММЫ

АУДИРОВАНИЕ

Инструкция.

Тест состоит из 4 частей и 25 заданий.

Вам предлагается прослушать деловые разговоры в офисе (часть 1 и 2, задания 1-12), интервью с зарубежными предпринимателями, работающими на российском рынке (часть 3) и бизнес-хронику (часть 4).

Все тексты звучат два раза.

Время выполнения теста – 35 минут.

Часть 1.

Задания 1-5.

Слушайте деловые разговоры в офисе. После (или во время прослушивания) прочитайте варианты ответов и выберите один правильный.

- Здравствуйте, Галина Михайловна! Рад вас видеть у нас в офисе.
- Я тоже очень рада вас видеть, Артур.
- Проходите, пожалуйста. Садитесь. Как долетели?
- Спасибо, хорошо.
- Чай? Кофе?
- С удовольствием выпью чашку чая.
- Хорошо. Вот, пожалуйста, ваш чай. А вот печенье и конфеты. Угощайтесь!
- Спасибо.
- Итак, давайте приступим к делу. Вы сказали, что хотите закупить у нас новую партию стиральных машин.
- Да, хотим. Но предложенная вами цена нас не вполне устраивает. Из вашего предложения видно, что она повысилась по сравнению с прошлым годом на 5 %.
- К сожалению, это связано с повышением цен на бытовую технику на европейском рынке. Но, учитывая, что вы являетесь нашим постоянным партнёром, мы можем вам предоставить скидку в размере 10 %.
- Нет, это нам не подходит. В последний раз мы закупали у вас 250 стиральных машин по старым ценам со скидкой 8 %, а сейчас за 400 штук, которые мы покупаем по новой цене, вы предлагаете нам скидку всего на 2 % больше. Мы понимаем, что ваш товар высокого качества и пользуется большим спросом, но поймите и нас тоже. В таком случае мы вынуждены будем искать других производителей, а нам этого не хотелось бы делать.
- Но наши цены от цен наших конкурентов не очень отличаются. Потом, вы правильно сказали, качество нашего товара действительно очень хорошее, не у всех производителей товар такого качества.
- Всё это верно. Но мы уже давно сотрудничаем с вашей компанией и надеемся на понимание.
- Но вы же знаете, что сейчас кризис, и поэтому мы не можем предоставлять большие скидки. Мы, конечно, готовы сделать для вас исключение, так как работаем с вами с 2010 года, и дать вам дополнительную скидку.
- В каком размере?
- В размере 3 % процентов.
- Всего получается 13 %? Нас бы устроила скидка в размере 15 %.
- Такую скидку мы вряд ли сможем предоставить.
- Хорошо, мне надо подумать. Давайте перейдём пока к другим вопросам.

Часть 2.

Задания 6-12.



Вы присутствуете на встрече с представителем страховой компании. О чём говорит ваш российский коллега со страховщиком?

Слушайте диалог. После (или во время прослушивания) прочитайте варианты ответов и выберите один правильный.

- Здравствуйте, Олег Георгиевич! Я из компании «Аллегра». Меня зовут Александр, моя фамилия Семёнов. Я звонил вам вчера.
- Здравствуйте, Александр! Очень рад вас видеть. Проходите, пожалуйста. Садитесь. Итак, как я помню, вы хотите застраховать ваш груз - кухонные гарнитуры.
- Совершенно верно.
- Куда вы поставляете груз?
- В Казахстан.
- Каким видом транспорта, и в какие сроки?
- Поставка будет осуществляться по железной дороге. У нас будет две партии. Первую мы должны отправить 15 февраля, а вторую 10 марта.
- Я предлагаю вам застраховать груз от повреждения и его частичной гибели.
- Да-да. Мы так и планировали.
- Кроме того, мы можем включить в полис страхования вашего груза дополнительные покрытия.
- Что вы имеете в виду?
- Например, погрузочно-разгрузочные работы в пунктах отправления и получения, промежуточное хранение на временных складах.
- Промежуточного хранения на складах у нас не будет, а вот погрузочно-разгрузочные работы давайте включим в полис.
- Хорошо. Теперь надо решить вопрос с франшизой. Какая франшиза вас устраивает: условная ли безусловная?
- Напомните, пожалуйста, в чём заключается разница?
- При условной франшизе мы возмещаем вам полную стоимость убытка, если он больше размера франшизы либо не возмещаем ничего, если убыток меньше величины франшизы. А при безусловной франшизе возмещает полную стоимость убытка за вычетом размера безусловной франшизы.
- Я думаю, что нас устроит безусловная франшиза.
- Хорошо. Теперь скажите, пожалуйста, какой договор мы с вами будем заключать: обычный или генеральный?
- А в чём особенность генерального договора?
- Это единый договор страхования груза. Это страхование всех ваших перевозок и сейчас, и в дальнейшем любым видом транспорта и в любую точку мира. Если вы решите обратиться в нашу компанию ещё раз, нам не нужно будет снова заключать договор. Вы просто отправляете нам извещение, что хотите застраховать очередную партию товара. Вы это даже сможете сделать из своего личного кабинета на нашем сайте. Это значительно сэкономит ваше время.
- А какой может быть размер страховой суммы по такому договору?
- Страховые суммы по генеральному договору могут быть выше контрактной цены. И это особенно актуально для международных контрактов доставки, в которых может быть предусмотрено требование страхования на 110 % от продажной цены перевозимой продукции.
- Ну что же. Это хорошее предложение. Я думаю, мы заключим с вами такой договор, так как в мае у нас планируются ещё поставки в Казахстан, а потом и в Беларусь.
- Отлично. Договорились.

Часть 3.

Задания 13-19.

Слушайте интервью с генеральным директором компании «Даппе Россия» Бернаром Дюкро. После или во время прослушивания прочитайте варианты ответов и выберите один правильный.



- **Бернар, компания «Danone» уже много лет работает в России. Как вы можете в целом охарактеризовать российский рынок молочных продуктов?**

- Мы считаем, что нам повезло работать на этом рынке, потому что он хорошо развит. Свежие молочные продукты являются одними из основных продуктов питания, поэтому рынок достаточно стабилен. Мы видим, что потребителям по-прежнему интересны новые продукты, разнообразие. Недавно наша компания успешно запустили ряд новых продуктов, в том числе производимых по термостатной технологии.

- **И тем не менее, несмотря на стабильность, вы сократили число собственных заводов. Можно ли сказать, что дело все-таки в спросе?**

- Закрытие площадок никак не связано с изменениями в спросе. Для нас самое важное — иметь развитую индустриальную платформу, которая состоит исключительно из технологичных производственных площадок. К сожалению, у компании не было возможности инвестировать в развитие и совершенствование заводов в Томске и Чебоксарах, которые были закрыты год назад. Однако эти заводы не просто закрыты и брошены. Производственные мощности перенесены на близлежащие площадки. Из Чебоксар — в Саранск и Казань, а из Томска — на производственную площадку в Кемерово и Красноярск, всё с гарантией дальнейшей закупки для них сырого молока.

- **Бернар, уточните, пожалуйста, какая судьба ждет заводы в Томске и Чебоксарах? Выражал ли кто-либо интерес к приобретению этих активов?**

- Эти предприятия выставлены на продажу. Пока подробности и дополнительную информацию я раскрывать не могу.

- **Скажите, а для производства новых продуктов вы закупаете новые линии?**

- Да, конечно. Например, недавно была установлена новая производственная линия прессованного творога на заводе в городе Ялуторовске Тюменской области, линия по производству термостатных продуктов на заводах в Самаре и Новосибирске.

- **Скажите, в чём вы видите сейчас главную задачу?**

- Сейчас наша задача — распределить производственные мощности на территории России ровно таким образом, чтобы обеспечить оптимальную логистику и оптимальное производство.

- **Ну что же. Остаётся только пожелать вам успехов! И спасибо большое за интервью.**

Часть 4.

Задания 20-22.

Прослушайте бизнес-хронику. После или во время прослушивания прочитайте утверждения. Ваша задача – определить, соответствуют ли утверждения содержанию бизнес-хроники или нет. Если соответствует – выберите ответ А, если не соответствует – ответ В.

12 февраля в Москве пройдет бизнес-конференция «Базовые стратегии», на которой профессиональные аналитики в консалтинге и бизнес-образовании расскажут о проектировании будущего бизнеса и о стратегических приоритетах в будущем году. Организатором данного мероприятия выступает Школа Бизнеса «Синергия».

Как убедиться, что ваша стратегия учитывает риски и делает бизнес несокрушимым? Как определить точки роста вашего бизнеса и найти инструменты для реализации новых целей? На эти и другие вопросы найдутся ответы на бизнес-конференции.

Мероприятие включит в себя самые актуальные методики и технологии ведения бизнеса. Руководители компаний поделятся своим опытом работы и расскажут, как получить конкурентное преимущество и повысить устойчивость компании на рынке.

Задания 23-25.

Прослушайте бизнес-хронику. После или во время прослушивания прочитайте утверждения. Ваша задача – определить, соответствуют ли утверждения содержанию бизнес-хроники или нет. Если соответствует – выберите ответ А, если не соответствует – ответ В.



В начале этого года Германия увеличила закупку российского газа почти в полтора раза, то есть поставки газа в эту страну выросли за год почти на 48 %. При этом в «Газпроме» прогнозируют, что даже после окончания холодов поставки газа в Германию останутся на уровне выше среднего.

Германия – один из крупнейших потребителей природного газа в Европе. Там приобретают газ из различных источников, в том числе из России.

При этом один из ведущих конкурентов России на рынке природного газа Катар планирует запустить мегапроект в сфере сжиженного природного газа. Речь идет о реализации плана, который, вероятно, позволит Катару прийти к глобальному господству в рамках поставок этого вида топлива, в том числе в Европу.



ГОВОРЕНИЕ

Инструкция к выполнению теста

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

Все ответы должны звучать громко и чётко.

Время выполнения теста – 35 минут.

Инструкция по выполнению задания 1.

В этом задании два блока вопросов.

В первом блоке вам предлагается ответить на 4 вопроса о себе.

Во втором блоке – на 6 вопросов, связанных со сферой бизнеса и торговли.

Внимание! Задание выполняется без подготовки.

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

Блок 1.

- Здравствуйте! Как Вас зовут?
- Сколько Вам лет?
- Из какой Вы страны?
- Сколько лет Вы живёте в России?

Блок 2.

- Как вы думаете, где лучше работать в маленькой фирме или в крупной компании? Почему?
- Как вы думаете, что нужно для того, чтобы бизнес развивался эффективно? Почему?
- Скажите, что вы предпочитаете: создать свой бизнес или работать по найму? Почему?

Инструкция по выполнению задания 2.

В этом задании вам предлагается с помощью предложенных реплик поддержать диалог.

Время на подготовку – 3 минуты. Время выполнения задания – не более 5 минут.

Ситуация 2. Ваша компания производит и продаёт бытовую технику. Она принимает участие в Международной выставке в Москве. К вашему стенду подошёл представитель российской фирмы, которую заинтересовала ваша продукция. Ответьте на его вопросы. (Заранее придумайте название своей компании, географию сбыта (названия фирм, с которыми сотрудничаете), какие у вашего товара конкурентные преимущества, каким образом собираетесь расширять каналы сбыта в России, на каких условиях поставляете товар и т.д).

– Добрый день! Меня зовут Владимир Петров. Я представитель российской компании «МВидео». Нас очень заинтересовала ваша продукция. Скажите, вы давно работаете на рынке?

– ...

– Что вы можете рассказать о своём товаре? Какие у него конкурентные преимущества?

– ...



- А у вас широкая география сбыта? С какими, например, фирмами вы сотрудничаете? Откуда они?
-
- Вы собираетесь расширять каналы сбыта в России? Каким образом?
-
- А на каких условиях вы обычно поставляете свой товар? Вот, например, электрические плиты. И какой у вас объём пробной партии?
-
- А если мы закупим, например, 500 штук электрических плит, на какую скидку мы можем рассчитывать?
-
- А какой у вас максимальный размер партии? Есть какие-то ограничения?
-
- Ну что же, спасибо за информацию. Мы хотели бы заключить с вами договор на поставку товара. Надеюсь, вы не возражаете?
-
- Но сначала я хотел бы обсудить с вами ещё кое-какие вопросы. Когда вам удобно встретиться со мной?
-
- Хорошо. Договорились. До встречи.
-

Инструкция по выполнению задания 3.

В этом задании вам предлагается выступить на деловом совещании с сообщением. Ваша задача – составить монологическое высказывание, используя данные графика.
Время на подготовку – 3 минуты.

Время выполнения задания – не более 5 минут.

Ситуация 3. Вы сотрудник фирмы. Вам поручили выступить на деловом совещании, посвященном анализу экспортной политики России. Прокомментируйте структуру российского экспорта, используя данные графика.



Инструкция по выполнению задания 4.

В этом задании вам предлагается выступить на деловом совещании с сообщением.

Ваша задача – составить монологическое высказывание, используя материалы презентации.

Время на подготовку – 7 минут. Время выполнения задания – не более 5 минут.

Ситуация 4. Вы сотрудник фирмы. Вам поручили подготовить сообщение о деятельности российской компании, с которой руководство планирует заключить договор. Выступите с сообщением, используя материалы презентации.



Весь тест оценивается в **152 балла** (100%). Всего 4 задания.

Задание 1:

- 4 вопроса x 1 балл = 4 балла;
- 6 вопросов (3 двойных вопроса) x 2 балла = 12 баллов;

Задание 2: 9 вопросов по 4 балла = 36 баллов;

Задание 3 (монологическое высказывание): 50 баллов;

Задание 4 (монологическое высказывание): 50 баллов.



КОМПАНИЯ «СПОРТ + ИГРА»

Российский производитель и поставщик спортивного оборудования и инвентаря, а также товаров для спортивных игр.



О КОМПАНИИ И О ТОВАРЕ

Более 10 лет на рынке

Лидер российского рынка

5 заводов

Широкий ассортимент детского спортивного инвентаря и оборудования

География сбыта - Россия, страны ближнего зарубежья, страны Европы

Товар изготовлен из экологически чистого материала.

Поставщики сырья – российские и европейские компании

ТОВАРЫ КОМПАНИИ «СПОРТ+ИГРА»:

- детские спортивно-игровые комплексы;
- спортивные тренажеры;
- гимнастические маты;
- спортивные маты;
- бассейны;
- шведские гимнастические стенки;
- товары и инвентарь для спортплощадок;
- мячи;
- детский спортивно-игровой инвентарь;
- сувенирная продукция

Оснащение спортивными товарами детских садов, школ, спортзалов.

Изготовление нестандартных видов продукции на заказ.



ПРЕИМУЩЕСТВА СОТРУДНИЧЕСТВА С КОМПАНИЕЙ «СПОРТ + ИГРА»

- изготавливаем продукцию из сертифицированных высококачественных материалов на новейшем оборудовании (некоторые группы изделий изготавливаются вручную);
- доставляем заказы в регионы России и за рубеж;
- ассортимент регулярно обновляется;
- выполняем нестандартные заказы;
- специальные цены дилерам и крупным оптовикам
- осуществляем ремонт спортивного инвентаря и оборудования

ПРЕДЛОЖЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

Приглашаем к сотрудничеству партнеров, дистрибьюторов и оптовых клиентов из регионов РФ и зарубежных стран.

Продажа оптом.

Минимальная сумма покупки 20000 руб.

При закупке большой партии товара – скидки до 15 %.

ДОСТАВКА ТОВАРА

Доставка заказов по предварительной оплате транспортными компаниями «Деловые Линии», ПЭК и др.

Свой парк грузовых автомобилей.

