

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	5
ТРЕНИРОВОЧНЫЙ БЛОК	8
Тест по чтению	8
I Коммерческие письма	8
II Реклама. Деловые предложения	28
III Деловые документы	35
IV Текст из учебника	43
V Текст из газеты	47
Ключи	51
Тест по письму	52
I Коммерческие письма	52
II Объявления	56
III Бланки документов	56
Варианты ключей	66
Тест по аудированию	81
I Деловые беседы партнеров по бизнесу	81
II Деловые разговоры по телефону	82
III Выступления	84
IV Рекламы и объявления по радио	86
V Бизнес-хроника	87
Фонограмма	89
Ключи	104
Тест по говорению	105
Варианты ключей	114
Тест по лексике	127
Ключи	141
Тест по грамматике	145
Ключи	161
Тест по социальному поведению	164
Ключи	168
Тест по русской цивилизации	169
Ключи	177
ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БЛОК	178
Тест по чтению	178
I Коммерческое письмо	178
II Реклама и деловые предложения	180
III Деловые документы	183
IV Тексты из учебника и газеты	187
Контрольный лист	193
Ключи	194
Тест по письму	195

I Коммерческое письмо	195
II Объявление	196
III Справка для составления бизнес-плана	196
Контрольный лист	198
Варианты ключей	201
Контрольный лист экспертной оценки	204
Тест по аудированию	207
I Деловые разговоры в офисе	207
II Деловые разговоры по телефону	208
III Выступление	209
IV Реклама и объявления по радио	210
V Бизнес-хроника	210
Контрольный лист	211
Ключи	212
Фонограмма	213
Тест по говорению	220
Варианты ключей	222
Контрольный лист экспертной оценки	224
Тест по лексике	226
Контрольный лист	235
Ключи	238
Тест по грамматике	241
Контрольный лист	250
Ключи	252
Тест по социальному поведению	254
Контрольный лист	259
Ключи	260
Тест по русской цивилизации	261
Контрольный лист	269
Ключи	271
Приложение	273

ТРЕНИРОВОЧНЫЙ БЛОК

ТЕСТ ПО ЧТЕНИЮ

Инструкция. Вам предлагается прочитать коммерческие письма, рекламы и объявления, деловые документы, тексты из книг и газет.

Типы тестовых заданий: выбор правильного утверждения/ответа на вопрос, установление соответствия.

Выполнив задания, проверьте себя по ключам.

I

КОММЕРЧЕСКИЕ ПИСЬМА

Прочитайте коммерческие письма и выполните задания.

I. 1

«Энергоинвест»
Ред Лайон-стрит, 10
Лондон
Англия

Россия, 123424, Москва,
Волоколамское шоссе, 116
«Энергоспецтехника»

20 февраля 20... г.

О поставке электродвигателей

Уважаемые господа!

Сообщите, пожалуйста, можете ли вы поставлять нам ваши электродвигатели для реализации их в нашей стране.

Готовы обсудить с вами взаимовыгодные условия.

Надеемся на скорый ответ.

С уважением,

Уильям Ирвинг,
старший менеджер

1. Отправителем письма является
 - а. «Энергоспецтехника»
 - б. «Энергопромтехника»
 - в. «Энергоинвест»

2. Письмо представляет собой
 - а. извещение
 - б. запрос
 - в. заказ

3. Фирма хотела бы сделать заказ на товары с целью включения их в программу реализации на европейском рынке
 - б. расширения ассортимента товаров
 - в. продажи в своей стране

4. Фирма просит сообщить о
 - а. качестве производимых товаров
 - б. возможности поставок
 - в. возможности поставок товаров в течение длительного срока

I. 2

«Энергоспецтехника»
Россия, 123424, Москва,
Волоколамское шоссе, 116
Тел/факс (007) (095) 330-47-47

«Энергоинвест»
Старшему менеджеру
г-ну Ирвингу
Ред Лайон-стрит, 10
Лондон
Англия

29 февраля 20... г.

Уважаемый господин Ирвинг!

Благодарим Вас за интерес, который Вы проявили к нашей продукции.

Мы должны известить Вас, что, к сожалению, не сможем удовлетворить Вашу просьбу.

I. 4
АО «АСТРО»
Россия, 107078, Москва,
Каланчёвская ул., 31
Тел. (095) 208-51-25

«Балма»
Г-ну Вацеху
Познанска, 167
62-080 Тарново Подгорне
Польша

2 июля 20... г.

Уважаемый господин Вацех!

Мы получили Ваше письмо с просьбой снизить цены на наше оборудование.

К сожалению, мы не можем удовлетворить Вашу просьбу. Наши цены в данный момент очень низкие. К тому же они включают стоимость упаковки, страховки и транспортировки до границы.

Мы установили низкие цены (ниже, чем у конкурентов) на продукцию высокого качества для того, чтобы внедрить наше оборудование на европейский рынок.

Должны сообщить Вам, что в ближайшем будущем стоимость нашего оборудования повысится, так как постоянно растут цены на сырье.

Сегодня мы предлагаем Вам цены по ныне действующему экспортному прейскуранту.

Мы очень сожалеем, но, если Вы будете настаивать на своих ценах, мы будем вынуждены отклонить заказ.

С уважением

А. Иванов,
менеджер по продажам

12. Тема письма —

- а. изменение объема поставок
- б. изменение качества продукции
- в. изменение цены

13. Письмо представляет собой ответ на предложение

- а. изменить условия платежа
- б. снизить цену
- в. повысить цену

- 1) адрес отправителя
- 2) адрес получателя
- 3) дату отправления письма

В основной части письма:

- 4) обратитесь к адресату
- 5) сообщите о посылке каталога и прейскуранта
- 6) закончите письмо соответствующей формулой речевого этикета
- 7) отметьте наличие приложения

II ОБЪЯВЛЕНИЯ

II. 8

Профиль деятельности вашей фирмы — продажа товаров народного потребления (назовите товар). В настоящее время ваша фирма:

— ищет производителей товаров/поставщиков/партнеров для совместной деятельности;

— предлагает товар к реализации;

— установит деловые связи.

Составьте объявления. В объявлениях:

- 1) назовите направления деятельности фирмы
- 2) сформулируйте цель вашего объявления
- 3) назовите формы сотрудничества
- 4) укажите регион, с которым ваша фирма хотела бы начать сотрудничество
- 5) объясните, как можно связаться с вашей фирмой

III БЛАНКИ ДОКУМЕНТОВ

III. 9

Ваша фирма получила некачественный товар, поэтому вам поручено составить текст искового заявления.

№ _____
Дата _____

Кому _____
Адрес _____
Истец _____
Адрес _____
Ответчик _____
Адрес _____

Исковое заявление
о взыскании штрафа и убытков за поставку
некачественной продукции

Согласно накладной № _____ от _____ 20 ... г.
ответчик поставил истцу _____
в количестве _____ на сумму _____.

При приемке продукции (товара) по качеству установлено _____

(описание некачественной продукции)

_____ ,
что подтверждается актом _____ от _____ 20 ... г.,
составленным с участием представителя _____

(другой организации)

действующего на основании удостоверения № _____ от
_____ 20 ... г. Заявленную нами претензию № _____
от _____ 20 ... г. ответчик отклонил (оставил без от-
вета) по следующим мотивам:

Считаем отказ ответчика от удовлетворения претензии нео-
боснованным

(указать причины)

На основании изложенного и руководствуясь _____ Положе-
ния о поставках продукции производственно-технического на-
значения, просим взыскать с ответчика в пользу истца штраф
в сумме _____ ,
убытки в сумме _____ ,
а всего _____
в возмещение расходов по госпошлине _____ .

Руководитель предприятия (фирмы)

ФОНОГРАММА



РАЗДЕЛ I ДЕЛОВЫЕ БЕСЕДЫ ПАРТНЕРОВ ПО БИЗНЕСУ

1

- Ваши юристы познакомились с текстом договора, Игорь Петрович?
- Да, и в основном мы согласны с его пунктами. Но есть некоторые замечания.
- Пожалуйста, я записываю.
- Мы установили сроки поставки, но я уверен, что мы сможем организовать разгрузку досрочно.
- Вы имеете в виду диспач? Мы согласны в этом случае его выплатить и внести это в договор.
- И еще. Почему-то в договоре ничего не сказано о типе упаковки. Это ведь очень важный пункт.
- Нам показалось, что тип упаковки не нужно указывать в договоре, так как стеклянная продукция пакуется стандартно.
- Не возражаю.
- Что-нибудь еще?
- Давайте укажем штрафные санкции в случае задержки с поставкой.
- Согласна.

2

- Можно?
- Прошу вас, входите, господин Шульц.
- Спасибо. Рад вас снова видеть.
- Присаживайтесь. Как идут наши дела? Все в порядке?