



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 «Danone 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 пресованного 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.