



## ЧТЕНИЕ

Время выполнения теста – 60 минут.

### Инструкция

В этом тесте Вам нужно выполнить **54 задания**.

Сначала ознакомьтесь с инструкцией к заданиям. Потом прочитайте текстовые материалы и варианты ответов. Выберите **один** правильный вариант и отметьте его в контрольном листе. При выполнении теста *пользоваться словарём нельзя!*

### Задания 1-4.

### Инструкция

Прочитайте четыре резюме (1–4) и пять объявлений о вакансиях (А–Д). Определите, кого какие объявления могут заинтересовать. Отметьте букву выбранного варианта в контрольном листе. **Внимание!** Одно объявление лишнее.

1.

**Ольга Яковлева** окончила Финансовый университет. Работала менеджером по продажам в небольшой компании более 3-х лет. Занималась поиском новых рынков сбыта. Имеет опыт в ведении переговоров. Неплохо владеет английским и немецким языками. Ответственная. Креативная. Мечтает о хорошей карьере на новом месте работы.

2.

**Николай Иванов** окончил Высшую школу экономики. Более 2-х лет работал в компании по продажам лекарственных препаратов и косметики. Хорошо знает этот рынок. Имеет опыт в подписании договоров с партнёрами. Считает себя вполне коммуникабельным. Мечтает о хорошей зарплате.

3.

**Дмитрий Васильев** окончил экономический факультет МГУ. Работает в отделе продаж одной из компаний уже более пяти лет. Имеет опыт работы в области закупок товара. Любит ездить в командировки. Хорошо знает английский язык и немного итальянский. Стремится повышать свой профессиональный уровень.

А.

#### КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР

**Компания: ООО «ЗОДИАК».**

**Опыт:** более 3-х лет в области продаж.

**Образование:** высшее экономическое.

**Обязанности:** продвижение товара на новые рынки, ведение переговоров.

**Требования:** знание немецкого языка, ответственность, креативность.

**Мы предлагаем:** работу в команде профессионалов, карьерный рост.

Б.

#### МЕНЕДЖЕР ПО ЗАКУПКАМ

**Компания: ООО «БОБСТ ВОСТОК».**

**Опыт:** более 5 лет в сфере торговли.

**Образование:** высшее (экономическое).

**Обязанности:** поиск поставщиков сырья, контроль взаиморасчётов с партнёрами.

**Требования:** готовность к командировкам, знание английского языка, желательно итальянского.

**Мы предлагаем:** медицинскую страховку, бизнес-семинары для сотрудников.

В.

#### МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

**Компания: «ФАРМА».**

**Опыт:** не менее 2-х лет в области продаж.

**Образование:** высшее (желательно экономическое).

**Обязанности:** поиск каналов сбыта, заключение договоров с деловыми партнёрами.

**Требования:** хорошее знание фармацевтического рынка, коммуникабельность и добросовестность.

**Мы предлагаем:** работу в комфортабельном офисе, высокую зарплату.



**4.**  
**Марина Петрова** – студентка Университета экономики и права. Хочет получить опыт работы по специальности. Она считает себя креативной и предприимчивой. Любит учиться. В будущем мечтает работать в какой-нибудь компании в области продаж.

**Г.**  
**СПЕЦИАЛИСТ ПО ПОДБОРУ ПЕРСОНАЛА**  
**Компания: «ЛЕРУА МЕРЛЕН».**  
**Опыт:** не менее 3-х лет в области управления персоналом.  
**Образование:** высшее (желательно профильное).  
**Обязанности:** поиск специалистов для компании, проведение интервью с кандидатами.  
**Требования:** знание трудового законодательства, доброжелательность и ответственность.  
**Мы предлагаем:** премии по результатам работы, мероприятия для сотрудников и детей.

**Д.**  
**МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ**  
**Компания: «ОЗОН».**  
**Опыт:** не имеет значения.  
**Образование:** любое.  
**Обязанности:** работа с потенциальными клиентами, приём заказов на поставку цифровой техники.  
**Требования:** креативность, предприимчивость, желание связать свою карьеру со сферой продаж.  
**Мы предлагаем:** работу для начинающих специалистов, бесплатное обучение, возможность карьерного роста.

## Задания 5-10.

### Инструкция

Сначала прочитайте информационное сообщение о выставке. Затем прочитайте шесть утверждений (5-10). Если утверждение соответствует содержанию текста, выберите вариант «А», если не соответствует – выберите вариант «Б». Отметьте выбранный вариант в контрольном листе.

### Международная выставка «Мир электроники»

**Всё самое лучшее вы найдёте здесь!**

Крупнейшая отраслевая выставка «Мир электроники» пройдёт 15–25 января в Москве в выставочном комплексе «Крокус-Экспо». Это ежегодная выставка, в которой принимают участие ведущие производители и дистрибьюторы электронной продукции из России, Китая, Малайзии, Японии и США. Здесь представлен широкий выбор телефонов, планшетов, ноутбуков, телевизоров, аудиовизуального и электрооборудования.

Время работы выставки: ежедневно с 10.00 до 19.00.



Выставка «Мир электроники» – это бизнес-площадка для обмена опытом, знакомства с новыми производителями и поставщиками, поиска новых деловых партнёров и заключения новых контрактов. Цель выставки – представить продукцию широкой аудитории, познакомить потенциальных клиентов с новым товаром.

Деловая программа очередной выставки включает конференцию, выступления и дискуссии ведущих специалистов в области электроники.

### Вы узнали, что

5. очередная выставка «Мир электроники» пройдёт зимой в Москве.
6. в выставке участвуют только российские компании.
7. на выставке можно ознакомиться с ассортиментом товаров для дома.
8. выставка даёт возможность установить новые деловые связи.
9. целью выставки является знакомство потенциальных покупателей с продукцией.
10. одно из мероприятий выставки – это конференция.

### Задания 11-16.

#### Инструкция

Прочитайте вопросы журналиста (А–И) и ответы генерального директора компании «Аврора Пак Инжиниринг» Михаила Шапорова. Соотнесите вопросы и ответы и восстановите текст интервью. Отметьте букву выбранного варианта в контрольном листе.

**Внимание!** Два вопроса лишние. Пример (0) уже сделан.

#### Вопросы журналиста:

А. – Кто основные потребители вашего оборудования?	
Б. – Каковы ваши планы на будущее?	
В. – Используете ли вы в производстве вашего оборудования эксклюзивные технологии?	
Г. – Михаил Сергеевич, расскажите немного об истории компании.	0
Д. – Где расположены ваши заводы?	
Е. – Участвует ли ваша компания в каких-либо государственных проектах?	
Ж. – Куда вы сегодня поставляете вашу продукцию?	
З. – Имеет ли ваша компания представительства в других странах?	
И. – У вас есть конкуренты на российском рынке?	

#### Текст интервью:

##### 0. – Михаил Сергеевич, расскажите немного об истории компании.

– Компания «Аврора Пак Инжиниринг» была создана в 1995 году. Сначала это была небольшая компания, в которой работали всего 20 человек, и мы тогда производили упаковку. Так продолжалось несколько лет. Потом мы решили попробовать свои силы в производстве фасовочного и упаковочного оборудования. И этим мы занимаемся уже более 20 лет.

##### 11. \_\_\_\_\_.

– Основными нашими заказчиками являются предприятия фармацевтической, ветеринарной, косметической, пищевой и химической индустрии. Также среди наших клиентов есть производители мебельной фурнитуры.

##### 12. \_\_\_\_\_.

– В настоящее время наша продукция поставляется в различные регионы России, в страны ближнего зарубежья – Белоруссию, Казахстан, Азербайджан, Молдавию, а также в страны



Европы – Эстонию, Болгарию, Литву. Сейчас мы ведём переговоры по поставкам в Иран и другие страны Ближнего Востока. Объёмы растут. География заказчиков расширяется.

13. \_\_\_\_\_.

– Безусловно. Мы используем ряд уникальных технологий, которые позволяют нам в короткие сроки изготавливать качественное оборудование. Кроме того, у нас работают опытные специалисты, которые как раз и создают эти технологии.

14. \_\_\_\_\_.

– Да, конечно. Мы получаем заказы от государственных организаций – медицинских учреждений, научно-исследовательских центров и лабораторий.

15. \_\_\_\_\_.

– Конкуренты есть всегда. Число производителей упаковочного оборудования растёт. Чтобы быть в числе лидеров, мы стараемся идти в ногу со временем – быстро реагировать на любые изменения и осваивать новые технологии.

16. \_\_\_\_\_.

– В наших ближайших планах – выпуск нового оборудования, расширение каналов сбыта. Мы также планируем в дальнейшем занять уверенную позицию на международном рынке.

– Сергей Михайлович, спасибо Вам за интересный рассказ о деятельности вашей компании. Желаем вам дальнейших успехов в работе.

### Задания 17-28.

#### Инструкция

Составьте правильные словосочетания, соединив слова из левой и правой колонок. Отметьте букву выбранного варианта в контрольном листе.

**Внимание!** Одно слово в правой колонке лишнее.

- |                 |                   |
|-----------------|-------------------|
| 17. снизить     | а) договор        |
| 18. закупить    | б) сырьё          |
| 19. заключить   | в) кредит         |
|                 | г) цену           |
| 20. гарантийный | а) зал            |
| 21. годовой     | б) срок           |
| 22. выставочный | в) доход          |
|                 | д) платёж         |
| 23. график      | а) стоимости      |
| 24. гарантия    | б) качества       |
| 25. аренда      | в) офиса          |
|                 | г) поставок       |
| 26. спрос       | а) в рублях       |
| 27. страхование | б) по экспорту    |
| 28. оплата      | в) на товары      |
|                 | г) от всех рисков |



### Задания 29-33.

#### Инструкция

Дополните предложения, выбрав правильный вариант. Отметьте букву выбранного варианта в контрольном листе.

29. Мы согласны с вашими замечаниями и готовы \_\_\_\_\_ контракт уже в ближайшее время.
- а) вернуть
  - б) расторгнуть
  - в) подписать
30. Наша компания может предоставить вам \_\_\_\_\_ в размере 10%.
- а) платёж
  - б) скидку
  - в) цену
31. Наша продукция пользуется \_\_\_\_\_ у покупателей.
- а) спросом
  - б) надёжностью
  - в) качеством
32. Если ваша компания решит участвовать в выставке, просим прислать вашу \_\_\_\_\_ не позднее 15 апреля.
- а) рекламацию
  - б) заявку
  - в) просьбу
33. Нас интересует, как будет \_\_\_\_\_ товар.
- а) упакован
  - б) повреждён
  - в) предоставлен

### Задания 34-38.

#### Инструкция

Дополните предложения, выбрав правильный вариант. Отметьте букву выбранного варианта в контрольном листе.

34. Наша компания \_\_\_\_\_ на российский рынок три года назад.
- а) вошла
  - б) вышла
35. Мы должны \_\_\_\_\_ аренду офиса до 10 числа.
- а) заплатить
  - б) оплатить
36. Я хотел бы \_\_\_\_\_ вам нашего менеджера по продажам Максима Филатова.
- а) представить
  - б) предоставить
37. Просим \_\_\_\_\_ наше предложение до 30 мая.
- а) рассмотреть
  - б) просмотреть
38. Об \_\_\_\_\_ товара мы вам сообщим дополнительно.
- а) загрузке
  - б) отгрузке



### Задания 39-44.

#### Инструкция

Прочитайте текст о российской компании «Орион». Вставьте пропущенные слова. Отметьте букву выбранного варианта в контрольном листе.

Компания «Орион» была основана в 2005 году в Санкт-Петербурге. Она занимается \_\_\_\_\_ **39** \_\_\_\_\_ детских игрушек. Заводы компании находятся в Санкт-Петербурге и в Ленинградской области. Она успешно работает \_\_\_\_\_ **40** \_\_\_\_\_. Объем продаж за последние годы увеличился \_\_\_\_\_ **41** \_\_\_\_\_.

Все игрушки компании «Орион» \_\_\_\_\_ **42** \_\_\_\_\_. Они рассчитаны на разную возрастную категорию детей, и их можно приобрести \_\_\_\_\_ **43** \_\_\_\_\_ «Детский мир», «Мир детства», «Кораблик».

Оптовым покупателям предоставляется \_\_\_\_\_ **44** \_\_\_\_\_ в размере 10%.

<b>39.</b>	<b>а)</b> производством	<b>б)</b> производства	<b>в)</b> производство
<b>40.</b>	<b>а)</b> российский рынок	<b>б)</b> на российском рынке	<b>в)</b> с российским рынком
<b>41.</b>	<b>а)</b> на два раза	<b>б)</b> с двух раз	<b>в)</b> в два раза
<b>42.</b>	<b>а)</b> высокого качества	<b>б)</b> высокое качество	<b>в)</b> с высоким качеством
<b>43.</b>	<b>а)</b> магазины	<b>б)</b> магазинами	<b>в)</b> в магазинах
<b>44.</b>	<b>а)</b> скидку	<b>б)</b> скидка	<b>в)</b> скидкой

### Задания 45-54.

#### Инструкция

Прочитайте коммерческое письмо. Заполните пропуски, выбрав один правильный вариант. Отметьте букву выбранного варианта в контрольном листе.

Уважаемый господин Тарди!

Благодарим Вас \_\_\_\_\_ **45** \_\_\_\_\_ интерес, который Вы проявили к нашей продукции.

Мы очень рады, что она \_\_\_\_\_ **46** \_\_\_\_\_ понравилась. Наша продукция создана \_\_\_\_\_ **47** \_\_\_\_\_ экологически чистого материала и отвечает всем европейским стандартам. Кроме того, мы реализуем свою продукцию \_\_\_\_\_ **48** \_\_\_\_\_ доступным ценам. Оптовым покупателям предоставляем скидки до 10%. Мы гарантируем стабильность в поставках, а также быструю замену товара \_\_\_\_\_ **49** \_\_\_\_\_ брака.

Высылаем Вам новый каталог \_\_\_\_\_ **50** \_\_\_\_\_. Обратите внимание, что \_\_\_\_\_ **51** \_\_\_\_\_ представлены образцы последних моделей.

Мы надеемся, что в ближайшее время Вы сделаете \_\_\_\_\_ **52** \_\_\_\_\_ заказ. Наша компания также готова решить все вопросы, связанные с перевозкой товара, \_\_\_\_\_ **53** \_\_\_\_\_ Ваших пожеланий.

Просим Вас ответить на письмо \_\_\_\_\_ **54** \_\_\_\_\_ 1 декабря с.г.

С уважением,  
Генеральный директор  
компании «Ли́ра»

Л.И. Макаров

<b>45.</b>	<b>а)</b> на <b>б)</b> про <b>в)</b> за	<b>50.</b>	<b>а)</b> к нашим товарам <b>б)</b> наших товаров <b>в)</b> для наших товаров
<b>46.</b>	<b>а)</b> Вам <b>б)</b> Вы <b>в)</b> Вас	<b>51.</b>	<b>а)</b> в нём <b>б)</b> он <b>в)</b> у него



47.	а) из б) от в) с	52.	а) к нам б) у нас в) с нами
48.	а) согласно б) к в) по	53.	а) учётом б) учёт в) с учётом
49.	а) от случая б) в случае в) по случаю	54.	а) позднее б) не позднее в) точно



КОНТРОЛЬНЫЙ ЛИСТ

ЧТЕНИЕ

фамилия \_\_\_\_\_

дата \_\_\_\_\_

имя \_\_\_\_\_

место проведения экзамена \_\_\_\_\_

страна \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Задания 1-4.**

1.	А	Б	В	Г	Д
2.	А	Б	В	Г	Д
3.	А	Б	В	Г	Д
4.	А	Б	В	Г	Д

**Задания 5-10.**

5.	А	Б
6.	А	Б
7.	А	Б

8.	А	Б
9.	А	Б
10.	А	Б

**Задания 11-16.**

11.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И
12.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И
13.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И
14.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И
15.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И
16.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И

**Задания 17-28.**

17.	А	Б	В	Г
18.	А	Б	В	Г
19.	А	Б	В	Г
20.	А	Б	В	Г
21.	А	Б	В	Г
22.	А	Б	В	Г

23.	А	Б	В	Г
24.	А	Б	В	Г
25.	А	Б	В	Г
26.	А	Б	В	Г
27.	А	Б	В	Г
28.	А	Б	В	Г

**Задания 29-33.**

29.	А	Б	В
30.	А	Б	В
31.	А	Б	В

32.	А	Б	В
33.	А	Б	В

**Задания 34-38.**

34.	А	Б
35.	А	Б
36.	А	Б

37.	А	Б
38.	А	Б



**Задания 39-44.**

<b>39.</b>	А	Б	В
<b>40.</b>	А	Б	В
<b>41.</b>	А	Б	В
<b>42.</b>	А	Б	В
<b>43.</b>	А	Б	В
<b>44.</b>	А	Б	В

**Задания 45-54.**

<b>45.</b>	А	Б	В
<b>46.</b>	А	Б	В
<b>47.</b>	А	Б	В
<b>48.</b>	А	Б	В
<b>49.</b>	А	Б	В

<b>50.</b>	А	Б	В
<b>51.</b>	А	Б	В
<b>52.</b>	А	Б	В
<b>53.</b>	А	Б	В
<b>54.</b>	А	Б	В



КЛЮЧИ

ЧТЕНИЕ

Задания 1-4.

1.	А	Б	В	Г	Д
2.	А	Б	В	Г	Д
3.	А	Б	В	Г	Д
4.	А	Б	В	Г	Д

Задания 5-10.

5.	А	Б
6.	А	Б
7.	А	Б
8.	А	Б
9.	А	Б
10.	А	Б

Задания 11-16.

11.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И
12.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И
13.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И
14.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И
15.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И
16.	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И

Задания 17-28.

17.	А	Б	В	Г
18.	А	Б	В	Г
19.	А	Б	В	Г
20.	А	Б	В	Г
21.	А	Б	В	Г
22.	А	Б	В	Г
23.	А	Б	В	Г
24.	А	Б	В	Г
25.	А	Б	В	Г
26.	А	Б	В	Г
27.	А	Б	В	Г
28.	А	Б	В	Г

Задания 29-33.

29.	А	Б	В
30.	А	Б	В
31.	А	Б	В
32.	А	Б	В
33.	А	Б	В

Задания 34-38.

34.	А	Б
35.	А	Б
36.	А	Б
37.	А	Б
38.	А	Б

Задания 39-44.

39.	А	Б	В
40.	А	Б	В
41.	А	Б	В
42.	А	Б	В
43.	А	Б	В
44.	А	Б	В

Задания 45-54.

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



Весь тест оценивается в **140 баллов (100%)**.

- 1) **Задания 1-4:** 4 задания \* 5 баллов = 20 баллов;
- 2) **Задания 5-10:** 6 заданий \* 5 баллов = 30 баллов;
- 3) **Задания 11-16:** 6 заданий \* 6 баллов = 36 баллов;
- 4) **Задания 17-28:** 12 заданий \* 1 балл = 12 баллов;
- 5) **Задания 29-33:** 5 заданий \* 1 балл = 5 баллов;
- 6) **Задания 34-38:** 5 заданий \* 1 балл = 5 баллов;
- 7) **Задания 39-44:** 6 заданий \* 2 балла = 12 баллов;
- 8) **Задания 45-54:** 10 заданий \* 2 балла = 20 баллов.