



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:

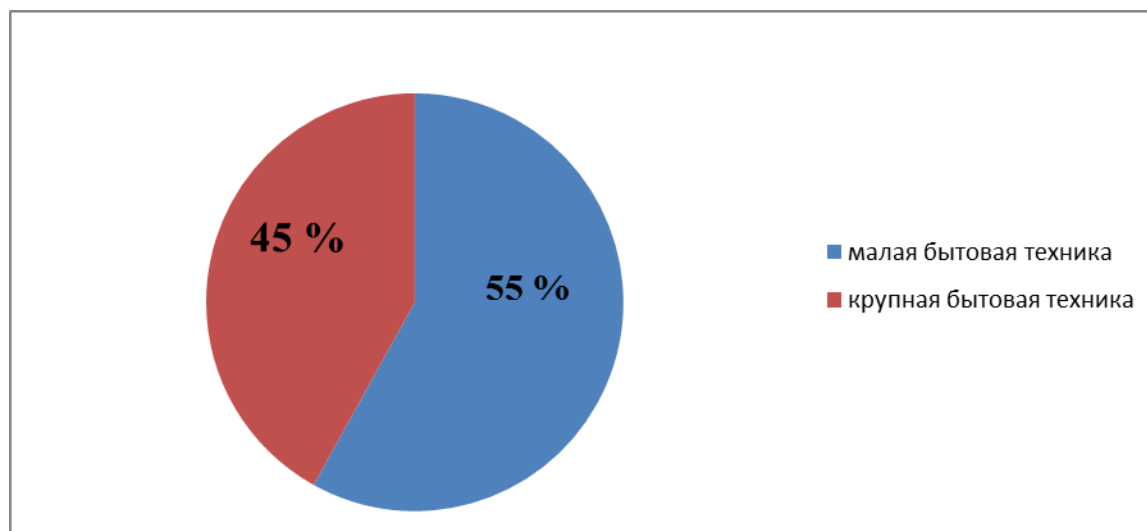
- сегмент малой бытовой техники – 20 млн. шт.

- 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

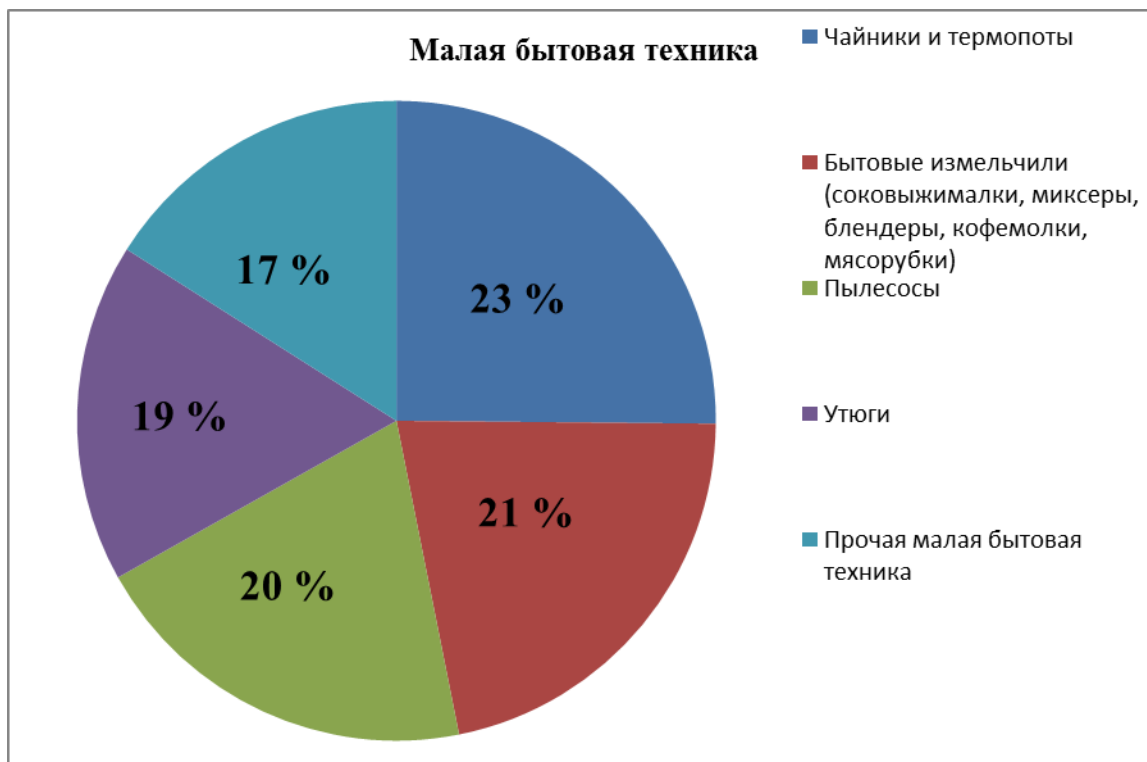




Сегмент крупной бытовой техники. Структура.

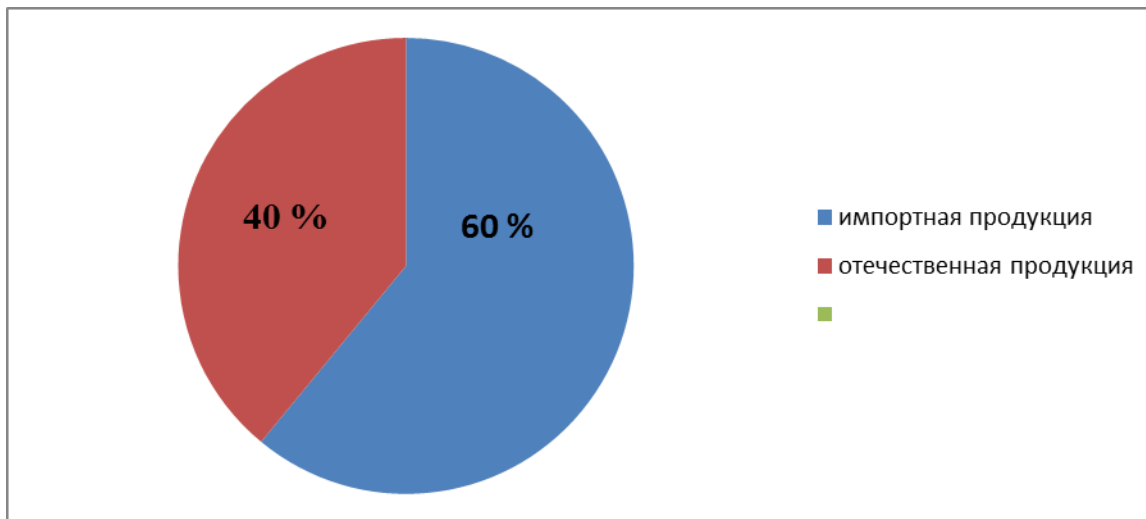


Сегмент малой бытовой техники. Структура.





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%

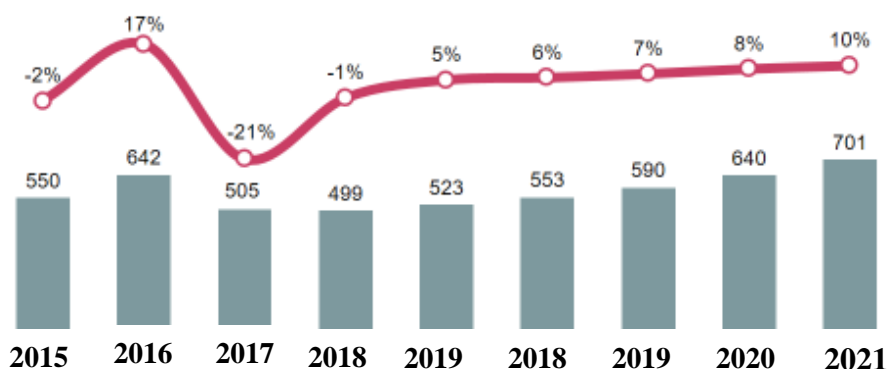
Утюги – 40%

Прочая бытовая техника – 35%



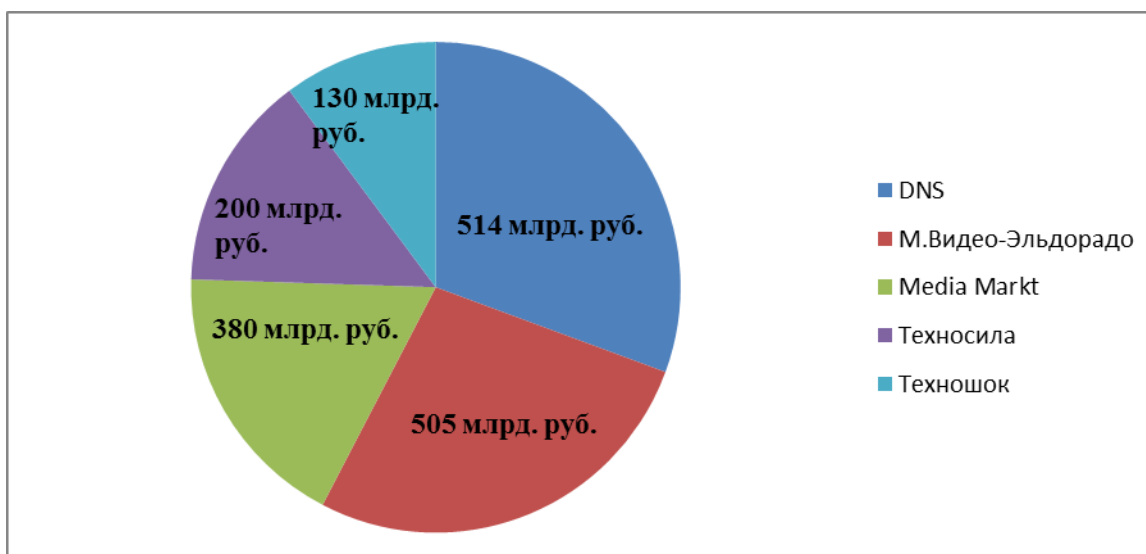


4. Объем продаж бытовой техники за несколько лет (млрд. руб.).



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. Объем 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.