



ТЕСТ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ В СФЕРЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

ВТОРОЙ УРОВЕНЬ

Субтест АУДИРОВАНИЕ

(Демонстрационный вариант)

Инструкция к выполнению теста

Время выполнения теста – 35 минут.

Тест состоит из 5-х частей, включающих 25 заданий

Перед выполнением теста Вы получаете задания, инструкции к ним в письменном виде и лист с матрицей. На листе с матрицей напишите свои фамилию, имя и название страны.

Тест выполняется по частям. Вы знакомитесь с инструкцией и заданиями к данной части, прослушиваете текст и затем выбираете вариант ответа к каждому из конкретных заданий и отмечаете его в матрице.

Например:

А	Б	В	Г	
---	---	---	---	--

(Б – правильный вариант).

Если Вы ошиблись и хотите исправить ошибку, сделайте так:

А	Б	В	Г	В
---	--------------	---	---	---

(Б – ошибка, В – правильный вариант).

В инструкциях содержатся указания:

Время выполнения заданий – время между двумя заданиями теста по аудированию, отведённое для заполнения матрицы.

Время звучания аудиотекста.

Все аудиотексты звучат 1 раз.

Пользоваться словарём не разрешается.

Отмечайте правильный выбор только в матрице, в тесте ничего не пишите!

Проверяться будет только матрица.



ЧАСТЬ 1

Инструкция к заданиям 1 – 2

Задания 1 – 2 выполняются после прослушивания диалога.

Время звучания аудиотекста: 1 мин.

Время выполнения задания: 3 мин. 30 сек.

Задания 1 – 2. Прослушайте деловой разговор начальника импортного отдела порта и сотрудника транспортной организации. Выберите правильный вариант ответа к каждому из заданий.

(звучит аудио-текст)

1. Руководство порта планирует изменить тарифы

- А)** на все виды работ
- Б)** только на качественные услуги
- В)** на погрузо-разгрузочные работы

2. Тарифы изменятся

- А)** в ноябре
- Б)** до ноября
- В)** после ноября



Инструкция к заданиям 3 – 4

Задания 3 – 5 выполняются после прослушивания фрагмента интервью.

Время звучания аудиотекста: 2 мин.

Время выполнения задания: 4 мин.

Задания 3 – 5. Прослушайте фрагмент интервью, которое даёт президент общественной организации малого и среднего бизнеса «ОПОРа России» Калинин Александр Сергеевич журналистке газеты «Коммерсантъ» и выберите правильный вариант ответа к каждому из заданий.

(звучит аудио-текст)

3. «ОПОРа России» стремится развивать

- А) малый бизнес
- Б) средний бизнес
- В) крупный бизнес

4. Членами «ОПОРы России» являются

- А) более 63 организаций в 100 субъектах России
- Б) около 100 организаций в 63 субъектах России
- В) около 63 организаций в 100 субъектах России
- Г) более 100 организаций в 63 субъектах России

5. Большая часть малого бизнеса работает в

- А) промышленности
- Б) строительстве
- В) медицине
- Г) торговле



ЧАСТЬ 2

Инструкция к заданиям 6 – 7

Задания 6 – 7 выполняются после прослушивания делового разговора по телефону.

Время звучания аудиотекста: 1 мин. 30 сек.

Время выполнения задания: 3 мин.

Задания 6 – 7. Прослушайте деловой разговор по телефону и выберите правильный вариант ответа к каждому из заданий.

(звучит аудио-текст)

6. Основная тема разговора –

- А) вывоз недорогого груза
- Б) поиск нового клиента
- В) поиск контейнеров для груза
- Г) поиск места для хранения груза

7. После разговора с Иваном Ивановичем Андрей Петрович будет

- А) охранять груз
- Б) писать заявку
- В) ждать клиента
- Г) искать площадку



Инструкция к заданиям 8 – 10

Задания 8 – 10 выполняются после прослушивания делового разговора по телефону.

Время звучания аудиотекста: 1 мин.

Время выполнения задания: 3 мин.

Задания 8 – 10. Прослушайте деловой разговор по телефону и выберите правильный вариант ответа к каждому из заданий.

(звучит аудио-текст)

- 8. Сергей Савельев работает менеджером по**
- А) продажам
 - Б) персоналу
 - В) логистике
 - Г) маркетингу
- 9. Представитель итальянской организации звонит Сергею Савельеву, чтобы**
- А) пригласить его в кафе
 - Б) отменить встречу
 - В) поговорить о совместной работе
 - Г) сообщить о поездке в Италию
- 10. Представитель итальянской организации и Сергей Савельев договорились встретиться**
- А) сегодня вечером
 - Б) завтра вечером
 - В) сегодня утром
 - Г) завтра утром



ЧАСТЬ 3

Инструкция к заданиям 11 – 16

Задания 11 – 16 выполняются после прослушивания выступления представителя компании «Виль-Биль-Дан».

Время звучания аудиотекста: 1 мин. 30 сек.

Время выполнения задания: 4 мин. 30 сек.

Задания 11 – 16. Прослушайте выступление представителя компании «Виль-Биль-Дан». Перед вами шесть предложений. Определите, какие из них соответствуют содержанию выступления (обведите на рабочей матрице букву «А»), а какие не соответствуют (обведите на рабочей матрице букву «Б»).

(звучит аудио-текст)

- 11. Компания «Виль-Биль-Дан» производит продукты в том регионе, где они потребляются.**
 - А) Соответствует
 - Б) Не соответствует

- 12. Компания «Виль-Биль-Дан» была создана более 20 лет назад.**
 - А) Соответствует
 - Б) Не соответствует

- 13. Компания «Виль-Биль-Дан» не занимается модернизацией производства.**
 - А) Соответствует
 - Б) Не соответствует



14. Компания «Виль-Биль-Дан» предлагает только продукты питания.

- А) Соответствует.**
- Б) Не соответствует.**

15. Компания «Виль-Биль-Дан» объединяет более 30 предприятий.

- А) Соответствует.**
- Б) Не соответствует.**



ЧАСТЬ 4

Инструкция к заданиям 17 – 19

Задания 17 – 19 выполняются после прослушивания рекламы и объявлений по радио.

Время звучания аудиотекста: 3 мин. 30 сек.

Время выполнения задания: 4 мин.

Задание 17 – 19. Прослушайте рекламу и объявления по радио и выберите правильное утверждение.

(звучит аудиотекст)

17. Конференция посвящена

- А) информационным технологиям
- Б) производственным технологиям
- В) транспортным технологиям

18. Продукты питания «Пилтти» продаются

- А) только оптом
- Б) только в розницу
- В) и оптом, и в розницу

19. Агентство «Мир квартир» специализируется на подборе для клиентов

- А) элитных квартир во всех районах города
- Б) элитных квартир и офисов в престижных районах города
- В) элитных офисов в престижных районах города



ЧАСТЬ 5

Инструкция к заданиям 20 – 25

Задания 20 – 25 выполняются после прослушивания бизнес-хроники.

Время звучания аудиотекста: 4 мин.

Время выполнения задания: 4 мин. 30 сек.

Задания 20 – 25. Прослушайте две бизнес-хроники и по три фразы после каждой из них. Определите, какие из этих фраз соответствуют содержанию (обведите на рабочей матрице букву «А»), а какие не соответствуют содержанию (обведите на рабочей матрице букву «Б»).

20. *(Звучит аудио-текст)*

- А)** Соответствует
- Б)** Не соответствует

21. *(Звучит аудио-текст)*

- А)** Соответствует
- Б)** Не соответствует

22. *(Звучит аудио-текст)*

- А)** Соответствует
- Б)** Не соответствует

23. *(Звучит аудио-текст)*

- А)** Соответствует
- Б)** Не соответствует



24. *(Звучит аудио-текст)*

- А)** Соответствует
- Б)** Не соответствует

25. *(Звучит аудио-текст)*

- А)** Соответствует
- Б)** Не соответствует



ТЕСТ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ В СФЕРЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

ВТОРОЙ УРОВЕНЬ

Субтест АУДИРОВАНИЕ

Рабочая матрица

Фамилия, Имя _____ Страна _____ Дата _____

1	А	Б	В		
2	А	Б	В		
3	А	Б	В		
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			
12	А	Б			
13	А	Б			
14	А	Б			
15	А	Б			
16	А	Б			

17	А	Б	В		
18	А	Б	В		
19	А	Б	В		
20	А	Б			
21	А	Б			
22	А	Б			
23	А	Б			
24	А	Б			
25	А	Б			



ТЕСТ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ В СФЕРЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

ВТОРОЙ УРОВЕНЬ

Субтест АУДИРОВАНИЕ

(Демонстрационный вариант)

(Звучащие материалы)

Задания 1 – 2. Прослушайте разговор начальника импортного отдела и сотрудника транспортной организации. Выберите вариант ответа к каждому из заданий.

Ольга: Анатолий Михайлович/ Приветствую Вас//

Анатолий: / Ольга/ Здравствуйте//

Юрий: Я долго отнимать времени не буду// У меня такой вопрос// Анатолий Михайлович/ я слышала/ Вы собираетесь повышать тарифы//

Анатолий: Да/ с ноября//

Ольга: А на что?

Анатолий: На погрузо-разгрузочные работы//

Ольга: Это не очень хорошо для нас// Придется искать/ где можно сделать тоже самое/ но дешевле//

Анатолий: Зато мы можем предложить только качественные услуги//

Ольга: Но грузовладельцы не будут платить больше//

Анатолий: Ну/ тогда думайте//

Ольга: Хорошо// Спасибо за информацию// Будем стараться решать эту проблему// До свидания//

Анатолий: До свидания//



Задания 3 – 5. Прослушайте фрагмент интервью президента общественной организации малого и среднего бизнеса «ОПОРа России» Калининой Александры Сергеевны журналисту газеты «Коммерсантъ». Выберите вариант ответа к каждому из заданий.

– Александра Сергеевна/ расскажите/ пожалуйста/ почему ваша общественная организация называется «ОПОРа России»?

– «ОПОРа России» – Объединение предпринимательских организаций России (ОПОРа)// Развитие малого бизнеса – одно из важнейших направлений развития рыночной экономики// Рыночные отношения – гарантия устойчивости общества, а малый и средний предприниматель – основа среднего класса// Усилия нашей организации направлены на развитие малого предпринимательства как гаранта социальной стабильности и опоры государства//

– Каковы основные цели и задачи, которые стоят перед вашей организацией?

– «ОПОРа России» – организация реальных предпринимателей, желающих кардинально улучшить условия ведения предпринимательской деятельности в нашей стране// Наша задача – консолидировать предпринимателей// В «ОПОРу России» входят около 100 организаций/ и мы действуем сегодня в 63 субъектах Российской Федерации//

– Вы можете сказать/ сколько у нас малых предприятий?

– По официальным данным/ на конец 2015 года в стране действовало 3,5 миллиона малых предприятий//

– В каких отраслях экономики страны работает малый бизнес?

– Большинство малых предприятий/ 70%/ работают в торговле// В промышленности и строительстве/ почти 30%// 2% в здравоохранении и услугах//

– Вы можете назвать главные препятствия для малого предпринимательства?

– Предпринимательство в целом по стране развивается с трудом// Рост малого бизнеса сдерживается высокими налогами/ трудностью получения кредитов и административными барьерами//



ЧАСТЬ 2

Задания 6 – 7. Прослушайте деловой разговор по телефону руководителей транспортных компаний. Выберите вариант ответа к каждому из заданий.

Анна: Иван Иванович/ добрый день//

Иван: Анна Павловна/ здравствуйте//

Анна: Не буду отнимать много времени/ сразу к делу// У меня приходит большая партия груза/ и клиент не готов принять его весь сразу на свои склады // У вас не найдется место для 20 сорокафутовых контейнеров где-то суток на 30-40? Груз недорогой// Никакой особой охраны не нужно//

Иван: В принципе на 30-40 дней можно найти место под ваши контейнеры/ но не больше// Через полтора месяца у меня у самого ожидается перегрузка на терминале большой партии негабаритов/ и мне будет нужна как раз та площадка/ на которой будут размещены ваши контейнеры // Поэтому если гарантируете вывоз груза к этому сроку/ можете писать заявку и завозить контейнеры//

Анна: Отлично// 30-40 дней/ это максимальный срок/ скорее всего вывезем даже раньше/ поэтому никаких неудобств не доставим//

Иван: Тогда договорились// Жду заявку//

Анна: Спасибо/ очень выручили// Заявку пришлю в течение часа/ а завоз планирую начать завтра//

Иван: Хорошо// До свидания//

Анна: До свидания//



Задания 8 – 10. Прослушайте деловой разговор по телефону. Выберите вариант ответа к каждому из заданий.

– Добрый день// Компания «Спутник»//

– Алло! Здравствуйте// Я представляю итальянскую организацию «Формоза»// Нас интересуют ваши новые модели // Я хотел бы поговорить с менеджером по продажам Сергеем Савельевым//

– Я Вас слушаю//

– Сергей/Я хотел бы встретиться с Вами сегодня и обсудить вопросы возможного сотрудничества// Нас очень интересуют ваши новые модели оборудования// Сегодня вечером/ например/ в 20 часов в кафе/ напротив вашего офиса//Мы могли бы побеседовать там?

– К сожалению/ у меня сегодня встреча/ её нельзя отменить// Давайте встретимся завтра/ Когда Вам удобно?

– Вечером мы улетаем в Италию// Утром я могу подъехать к вам в офис//

– Да/ прекрасная идея// Завтра в 11 утра в нашем офисе// До встречи//

– До встречи//



ЧАСТЬ 3

Задания 11 – 16. Прослушайте выступление представителя компании «Виль-Биль-Дан». Выберите вариант ответа к каждому из заданий.

Уважаемые дамы и господа!

Наша компания является ведущим производителем молочной продукции/ и одним из самых ведущих производителей соковой продукции на территории России//

История нашей компании началась в 1992 году// С момента создания одним из главных конкурентных преимуществ «Виль-Биль-Дан» была стратегия компании/ производить продукты в том регионе/ где они потребляются// Приобретая предприятия/ компания вкладывает деньги в модернизацию/ благодаря этому уровень производства в регионах быстро растёт// «Виль-Биль-Дан» производит более 1100 типов молочной продукции/ и более 150 типов соков/ нектаров и прохладительных напитков// Наша компания объединяет более 30 предприятий в разных регионах России// Продукция нашей компании получила международный сертификат соответствия/ который признается всеми торговыми сетями в странах ЕС//

«Виль-Биль-Дан» радует людей всех возрастов/ предлагая им каждый день вкусные и полезные для здоровья всей семьи напитки и продукты питания//



ЧАСТЬ 4

Задания 17 – 19. Прослушайте рекламу и объявления по радио. Выберите вариант ответа к каждому из заданий.

Задание 17.

Уважаемые специалисты!

Приглашаем Вас принять участие в 23-ей международной выставке транспортных технологий и логистических решений.

С 25 по 28 апреля 2017 года в Москве будет проходить международная выставка транспортных технологий и логистических решений. Выставка пройдет в рамках «Российской недели высоких технологий», которую посетят около 50 000 специалистов.

23-ья международная выставка транспортных технологий и логистических решений – это ведущая отраслевая выставка в России; все направления отрасли на одной площадке; это тенденции развития отрасли; это место встречи профессионалов и активное продвижение новых брендов.

Мы будем рады видеть вас на 23-ей международной выставке транспортных технологий и логистических решений!

Задание 18.

Детское питание «Пилтти» – один из самых известных видов продуктов питания в Финляндии. Уже более пятидесяти лет вкусное и полезное детское питание «Пилтти» производят на предприятии в Турку. Предприятие производит также сыры, йогурты, приправы и другие продукты питания, которые продаются оптом и в розницу крупным заказчикам.



Задание 19.

Основное направление работы нашего агентства «Мир квартир» – элитная недвижимость. Мы подберём для вас жилые и коммерческие объекты премиум-класса и бизнес-класса в престижном районе Санкт-Петербурга, тем самым избавим вас от лишних забот и траты времени на поиски подходящей квартиры или офиса.

Ответственность, оперативность, внимательное отношение к людям и деталям сделки – вот фундамент, на котором строится наша работа. Будем рады видеть вас в числе наших клиентов и добрых друзей.

«Мир квартир» – надёжный мир!



ЧАСТЬ 5

Задания 20 – 25. Прослушайте бизнес-хроники. Определите, какие из этих фраз после каждой из хроник соответствуют или не соответствуют её содержанию.

Задания 20 – 22.

В Петербурге этой весной настоящий бум открытий ресторанов, особенно активен малый бизнес. Лидеры рынка запускают по одному – два проекта, а несетевых заведений появилось уже более 25, еще 15 – 20 ожидаются в мае.

При этом не все открытия сосредоточены в центре города – а это признак подъема рынка, означающий, что места на главных улицах заняты, но и на окраине есть на что рассчитывать. По оценке участников рынка, общий объём инвестиций в открытия за 2 месяца составил около 350 млн. рублей. Одна кофейня до 50 м² может стоить от 3 до 4 млн., а ресторан от 15 до 25 млн. рублей.

Фразы:

20. В Петербурге этой весной малый бизнес активно развивается.
21. Новые рестораны открываются только в центре.
22. В Петербурге уменьшилось количество несетевых заведений.



Задания 23 – 25.

Российская корпорация «Ростех» и Всероссийский научно-исследовательский институт технической эстетики организовали открытый конкурс «Дизайн для российских технологий». Цель конкурса — привлечение внимания к промышленному дизайну как неотъемлемому элементу в производственной цепочке. Участникам конкурса будет предложено разработать новые технологичные дизайн-решения для существующих объектов.

Победители будут определены путём открытого голосования жюри в ходе промышленной выставки «Иннопром-2016», они получат возможность создания опытного образца дизайн-решения в условиях реального производства, а также вознаграждение и диплом. Общий призовой фонд конкурса составит 450 000 рублей.

По словам организаторов, конкурс станет площадкой для диалога специалистов: к участию привлекаются профессиональные дизайнеры, студии и профильные учебные заведения.

Фразы:

- 23.** Участникам конкурса будет предложено разработать новые объекты и новые технологичные дизайн-решения для этих объектов.
- 24.** Победителей определяют открытым голосованием.
- 25.** Победители получают только диплом участника конкурса.



ТЕСТ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ В СФЕРЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

ВТОРОЙ УРОВЕНЬ

Субтест ГОВОРЕНИЕ

(Демонстрационный вариант)

Инструкция к выполнению теста

Время выполнения теста – 35 минут (15 минут на подготовку, 20 минут на ответ).

Тест состоит из 2 заданий.

При выполнении теста пользоваться словарём нельзя.

Вам предлагаются тестовые задания, включающие в себя описание ситуации, коммуникативную задачу и программу речевого поведения.

Ваши ответы записываются на аудионоситель.



Задание 1. Вы – агент организации, которая хочет продать российской организации товар. Ваша задача как агента содействовать своей организации в заключении выгодного договора по продаже продукции. Вы встретились с представителем российской организации, чтобы обсудить конкретный вопрос – условия поставки товара.

Программа:

1. Поздоровайтесь. Представьтесь.
2. Обсудите с представителем российской организацией условия поставки товара.
3. Скажите, что для вашей организации наиболее приемлемо условие «франко-перевозчик».
4. Обсудите сроки поставки товара и ближайший пункт передачи товара.
5. Не согласитесь на поставку товара с оплатой пошлины.
6. Подытожьте состоявшуюся договорённость.
7. Сообщите, что немедленно проинформируете о договорённости организацию.



Задание 2. Ваша организация недавно начала работать в России. В настоящее время Вы ищете партнёров в России. В данный момент Вы принимаете участие в выставке. Вам необходимо подготовить презентацию о деятельности вашей организации. Ваша задача – рассказать о Вашей организации и ответить на вопросы участников выставки.

Программа:

1. Обратитесь к присутствующим.
2. Расскажите о Вашей организации:
 - чем занимается;
 - сколько лет существует на рынке;
 - пользуется ли успехом;
 - каковы связи с российскими партнёрами.
3. Сообщите о ближайших планах организации.
4. Пригласите гостей познакомиться с продукцией организации.
5. Поблагодарите за внимание.
6. Ответьте на вопросы.



ТЕСТ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ В СФЕРЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

ВТОРОЙ УРОВЕНЬ

ЛЕКСИКА. ГРАММАТИКА

(Демонстрационный вариант)

Контрольная матрица

1	А	Б	В	Г	Д	Е	1
2	А	Б	В	Г	Д	Е	1
3	А	Б	В	Г	Д	Е	1
4	А	Б	В	Г	Д	Е	1
5	А	Б	В	Г	Д	Е	1
6	А	Б	В	Г	Д	Е	1
7	А	Б	В	Г	Д	Е	1
8	А	Б	В	Г	Д	Е	1
9	А	Б	В	Г	Д	Е	1
10	А	Б	В	Г	Д	Е	1
11	А	Б	В	Г	Д		1
12	А	Б	В	Г	Д		1
13	А	Б	В	Г	Д		1
14	А	Б	В	Г	Д		1
15	А	Б	В	Г	Д		1
16	А	Б	В	Г	Д		1
17	А	Б	В	Г	Д		1
18	А	Б	В	Г	Д		1
19	А	Б	В	Г	Д		1
20	А	Б	В	Г	Д		1
21	А	Б	В	Г	Д		1
22	А	Б	В	Г	Д		1

23	А	Б	В	Г	Д	1
24	А	Б	В	Г	Д	1
25	А	Б	В	Г	Д	1
26	А	Б	В	Г	Д	1
27	А	Б	В	Г		1
28	А	Б	В	Г		1
29	А	Б	В	Г		1
30	А	Б	В	Г		1
31	А	Б	В	Г		1
32	А	Б	В	Г		1
33	А	Б	В	Г		1
34	А	Б	В	Г		1
35	А	Б	В	Г		1
36	А	Б	В	Г		1
37	А	Б	В	Г		1
38	А	Б	В	Г		1
39	А	Б	В	Г		1
40	А	Б	В	Г		1



41	А	Б				1
42	А	Б				1
43	А	Б				1
44	А	Б				1
45	А	Б				1
46	А	Б				1
47	А	Б				1
48	А	Б	В			1
49	А	Б	В			1
50	А	Б	В			1
51	А	Б	В			1
52	А	Б	В			1
53	А	Б				1
54	А	Б				1
55	А	Б				1
56	А	Б				1
57	А	Б				1
58	А	Б				1
59	А	Б				1
60	А	Б	В	Г	Д	1
61	А	Б	В	Г	Д	1
62	А	Б	В	Г	Д	1
63	А	Б	В	Г	Д	1
64	А	Б	В	Г	Д	1

65	рассмотреть	1
66	входит/включена	1
67	взять	1
68	несёт/оплачивает	1
69	пойти	1
70	освобождаются	1
71	расторгнуть/аннулировать	1
72	именуемая	1
73	фиксированной	1
74	соответствовать	1
75	поставлены	1



76	A	Б	В	Г	1
77	A	Б	В	Г	1
78	A	Б	В	Г	1
79	A	Б	В	Г	1
80	A	Б	В	Г	1
81	A	Б	В	Г	1
82	A	Б	В	Г	1
83	A	Б	В	Г	1
84	A	Б	В	Г	1
85	A	Б	В	Г	1
86	A	Б	В	Г	1
87	A	Б	В	Г	1
88	A	Б	В	Г	1
89	A	Б	В	Г	1
90	A	Б	В	Г	1
91	A	Б	В	Г	1
92	A	Б	В	Г	1
93	A	Б	В	Г	1
94	A	Б	В	Г	1
95	A	Б	В	Г	1
96	A	Б	В	Г	1
97	A	Б			1
98	A	Б			1
99	A	Б			1
100	A	Б			1
101	A	Б			1

102	A	Б			1
103	A	Б			1
104	A	Б			1
105	A	Б			1
106	A	Б			1
107	A	Б			1
108	A	Б			1
109	A	Б			1
110	A	Б			1
111	A	Б			1
112	A	Б			1
113	A	Б			1
114	A	Б			1
115	A	Б			1
116	A	Б			1
117	A	Б			1
118	подписанного				1
119	высланных				1
120	изложенной				1
121	указанным				1
122	выданными				1
123	поставленного				1
124	связанные				1
125	выписанный				1
126	относящиеся				1



127	А	Б	В	Г	1
128	А	Б	В	Г	1
129	А	Б	В	Г	1
130	А	Б	В	Г	1
131	А	Б	В	Г	1
132	А	Б	В	Г	1
133	А	Б	В	Г	1
134	А	Б	В	Г	1
135	А	Б	В	Г	1

136	которых	1
137	которому	1
138	которые	1
139	которая	1
140	которых	1
141	которые	1
142	которых	1
143	которых	1
144	которыми	1
145	которые	1
146	от, в, о, до	1
147	от, с, по, на	1
148	по, с, на	1
149	из, о, от	1
150	по, от, от, до	1

Формула для расчёта оценки за субтест: $\frac{150 - x}{150} * 100$
(x – количество ошибок)



ТЕСТ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ В СФЕРЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

ВТОРОЙ УРОВЕНЬ

Субтест ЧТЕНИЕ

(Демонстрационный вариант)

Контрольная матрица

1	А	Б	В	Г				5
2	А	Б	В	Г				5
3	А	Б						5
4	А	Б						5
5	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	5
6	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	5
7	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	5
8	А	Б	В	Г				5
9	А	Б	В	Г				5
10	А	Б	В	Г				5
11	А	Б	В	Г				5
12	А	Б	В	Г				5
13	А	Б	В	Г				5
14	А	Б	В	Г				5

15	А	Б	В	Г				5
16	А	Б	В	Г				5
17	А	Б	В	Г				5
18	А	Б	В	Г				5
19	А	Б	В	Г	Д			5
20	А	Б	В	Г	Д			5
21	А	Б	В	Г	Д			5
22	А	Б	В	Г	Д			5
23	А	Б	В					5
24	А	Б	В					5
25	А	Б	В	Г				5
26	А	Б	В	Г				5
27	А	Б	В	Г				5
28	А	Б	В	Г				5
29	А	Б	В	Г				5
30	А	Б	В	Г				5

Формула для расчёта оценки за субтест: $\frac{150 - x * 5}{150} * 100$
(x – количество ошибок)



ТЕСТ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ В СФЕРЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

ВТОРОЙ УРОВЕНЬ

Субтест АУДИРОВАНИЕ

(Демонстрационный вариант)

Контрольная матрица

1	А	Б	В		
2	А	Б	В		
3	А	Б	В		
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			
12	А	Б			
13	А	Б			
14	А	Б			
15	А	Б			
16	А	Б			

17	А	Б	В		
18	А	Б	В		
19	А	Б	В		
20	А	Б			
21	А	Б			
22	А	Б			
23	А	Б			
24	А	Б			
25	А	Б			

Формула для расчёта оценки за субтест: $\frac{150 - x \cdot 6}{150} \cdot 100$
(x – количество ошибок)



ТЕСТ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ В СФЕРЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

ВТОРОЙ УРОВЕНЬ

Субтест ЛЕКСИКА. ГРАММАТИКА

(Демонстрационный вариант)

Инструкция к выполнению теста

Время выполнения теста — 90 мин.

Тест состоит из 4 частей, включающих 150 заданий.

Перед выполнением теста Вы получаете задания, инструкции к заданиям и листы с матрицами.

На каждом листе с матрицами напишите свою фамилию, имя и название страны.

Вам нужно выбрать вариант ответа и отметить его в соответствующей матрице. Выбирая ответ, отметьте букву, которой он обозначен.

Например:

<input checked="" type="radio"/> А	Б	В	Г	
------------------------------------	---	---	---	--

 (Вы выбрали вариант А).

Если Вы изменили свой выбор, сделайте так:

<input checked="" type="radio"/> А	Б	<input checked="" type="radio"/> В	Г	В
------------------------------------	---	------------------------------------	---	---

 (Ваш выбор – вариант В,
вариант А – ошибка).

Отмечайте правильный выбор только в матрице, в тесте ничего не пишите!

Проверяться будет только матрица.

При выполнении теста пользоваться словарём нельзя.



ЧАСТЬ 1

Задания 1 – 26. Составьте словосочетания из слов левой и правой колонок, отметьте их в матрице.

1	руководитель	А	акций
2	менеджер	Б	груза
3	агент	В	проекта
4	получатель	Г	по продажам
5	держатель	Д	договора
		Е	недвижимости
6	расчёт	А	по уходу и эксплуатации
7	инструкция	Б	на прибыль
8	контроль	В	под залог имущества
9	налог	Г	за качеством
10	ссуда	Д	о вывозе
		Е	в рублях
11	расторжение	А	документа
12	возмещение	Б	цены
13	снижение	В	договора
14	оформление	Г	ущерба
		Д	валюты
15	страховой	А	кредит
16	инвестиционный	Б	акт
17	долгосрочный	В	полис
18	коммерческий	Г	фонд
		Д	иск



19 продавать		А от всех рисков
20 освободить		Б об отгрузке
21 застраховать		В от уплаты налогов
22 сообщить		Г оптом и в розницу
		Д по лицензии
23 бизнес-		А борт
24 счёт-		Б изготовитель
25 завод-		В план
26 франко-		Г фактура
		Д офис



Задания 27 – 30. Выберите нужную аббревиатуру.

27	В экономически развитых странах малый бизнес является ядром экономики, на его долю приходится до 70 процентов	А Б В Г	НДС ВВП ПК ЦБ
28	Организация приглашает на работу директора по продажам. Требуется знание основ маркетинга, административные навыки, знание	А Б В Г	АО РФ ПК ЕС
29	... «Модуль» является крупнейшей транспортной компанией.	А Б В Г	ЗАО ВТО МТС СИФ
30	Стоимость участия 1 Слушателя, направляемого Заказчиком, в программе обучения по настоящему Договору составляет 22 000 (двадцать две тысячи) руб., в том числе ... 18%.	А Б В Г	НДС МЧС ОАО ФОБ



Задания 31 – 40. Выберите термин, который соответствует определению, и отметьте его в матрице.

31	Возмещение за что-либо, а также сумма, которая выплачивается как возмещение.	А Б В Г	Выручка Прибыль Компенсация Ущерб
32	Документ, представляющий собой соглашение, по которому каждая сторона берёт обязательства сделать что-нибудь на определенных условиях для другой стороны.	А Б В Г	Устав Договор Декларация Каталог
33	Нанесение на изделия, товары, грузы, а также на их упаковку марки, каких-либо надписей, адресов, условных знаков.	А Б В Г	Брэнд Счёт-фактура Упаковка Маркировка
34	Непреодолимая сила, а именно пожар, наводнение, авария, военные действия.	А Б В Г	Штраф Катастрофа Форс-мажор Неустойка
35	Мероприятие против стороны, нарушившей соглашение, договор.	А Б В Г	Инвестиция Санкция Реализация Декларация



36	Специальное разрешение, получаемое от государственных органов на ввоз, вывоз или транзит определенного количества товаров.	А Б В Г	Гарантия Накладная Инструкция Лицензия
37	Должностное лицо, которое рассматривает имущественные споры несудебного характера.	А Б В Г	Арбитр Аудитор Страховщик Таможенник
38	Лицо, которое проверяет состояние финансово-хозяйственной деятельности организаций и предприятий и имеет на это специальную лицензию.	А Б В Г	Бухгалтер Акционер Аудитор Агент
39	Способ платежа. Используется преимущественно в международных сделках купли-продажи. Различают отзывной, безотзывный, делимый, неделимый.	А Б В Г	Вексель Аккредитив Счёт Чек
40	Плата, которую заёмщик уплачивает кредитору за пользование полученными деньгами или материальными ценностями.	А Б В Г	налог пошлина кредит процент



Задания 41 – 55. Выберите нужное слово, учитывая смысл предложения.

41	Мы считаем ваши цены необоснованно высокими, в связи с этим просим ... нам скидку в 10% с общей стоимости товара.	А	предоставить
42	Для прохождения таможенного контроля необходимо ... таможенным органам спецификации.	Б	представить
43	Дистрибьютер, который нас ..., должен производить покупку и продажу на свой счёт.	А Б	представляет предоставляет
44	Если вы готовы включить нашу продукцию в вашу программу реализации, мы ... вам исключительные права на её распространение.	А Б	представим предоставим
45	Данные цены ... только до конца текущего года.	А Б	действительны действенны
46	Наша упаковка хорошо зарекомендовала себя во время ... перевозок.	А Б	долгих длительных
47	С сожалением сообщаем, что последняя партия товара оказалась	А Б	дефектной дефективной
48	К данному письму ... акт экспертизы.	А Б В	предлагаем прилагаем полагаем
49	Особым распоряжением генерального директора необходимо ... в штат сотрудников ещё одного консультанта.	А Б В	начислить зачислить перечислить



50	Стороны берут на себя обязательство ... в срок все поставки оборудования.	А Б В	заполнить наполнить выполнить
51	Китайская компания ... на российский рынок в 2007 году.	А Б В	вышла вошла перешла
52	Франко-граница – это условие поставки в международной торговле, в соответствии с которым продавец ... расходы по доставке товара до границы.	А Б В	несёт ведёт везёт
53	По различным причинам мы не можем согласиться на пробную ... товара.	А Б	покупку закупку
54	Просим срочно сообщить, можете ли вы поставлять товары тех ..., которые вы поставляли нам раньше.	А Б	названий наименований
55	В ответ на ваш ... от 07.07.2016 года мы высылаем наши условия поставки.	А Б	запрос вопрос



Задания 56 – 59. Выберите нужное слово, учитывая стиль деловой речи.

56	... договор составлен на русском и немецком языках.	А Б	Этот Настоящий
57	Продавец ... за все недостатки товара и его повреждения, возникшие после передачи товара покупателю.	А Б	отвечает несёт ответственность
58	Если продавец и покупатель не ... то сторона, которая не была затронута упомянутыми обязательствами, получает право расторгнуть договор.	А Б	придут к согласию согласятся
59	Покупатель обязан ... продавцу в получении любых документов, которые могут ему потребоваться.	А Б	помогать оказывать содействие



Задания 60 – 64. Соотнесите фразу с разделом договора.

60	Ящики маркируются с двух боковых сторон.	А Определение сторон Б Оплата В Сроки поставки Г Приёмка товара по качеству и количеству Д Упаковка и маркировка
61	В случае, если будет иметь место опоздание в поставке оборудования, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,5% от суммы договора.	А Определение сторон Б Оплата В Сроки поставки Г Приёмка товара по качеству и количеству Д Упаковка и маркировка
62	В случае, если Покупатель просрочит открытие или последующее пополнение аккредитива, Продавец получает право задержать поставку товара.	А Определение сторон Б Оплата В Сроки поставки Г Приёмка товара по качеству и количеству Д Упаковка и маркировка
63	Продавец несет ответственность за все недостатки товара, которые возникли после передачи его Покупателю, если причина их существовала до этой передачи.	А Определение сторон Б Оплата В Сроки поставки Г Приёмка товара по качеству и количеству Д Упаковка и маркировка



64	Аккредитив будет открыт Покупателем в течение 30 дней с даты подписания настоящего договора.	А Б В Г Д	Определение сторон Оплата Сроки поставки Приёмка товара по качеству и количеству Упаковка и маркировка
-----------	--	--	--



Задания 65 – 75. Подберите необходимое слово и впишите его в рабочую матрицу.

65. Продавец обязан ... полученную рекламацию в течение 15 дней с момента получения.
66. В стоимость товара ... стоимость упаковки и маркировки товара.
67. Мы согласились ... на себя это обязательство.
68. Кто ... расходы по складированию?
69. Мы согласны ... вам навстречу и снизить цену на 5%.
70. Продавец и покупатель ... от ответственности за неисполнение обязательств по настоящему договору, если они явились следствием обстоятельств непреодолимой силы.
71. В случае невыполнения данных обязательств Покупателю предоставляется право ... настоящий договор.
72. Внешнеторговая организация «Чунцин», ... в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и организация «Ландо», ... в дальнейшем Покупатель, заключили договор.
73. Указанная в п.2.3 цена товара является ... и изменению не подлежит.
74. Качество товара должно ... сертификату качества, являющемуся неотъемлемой частью настоящего договора.
75. Товары должны быть ... в сроки, указанные в графике выполнения поставки.



ЧАСТЬ 2

Задания 76 – 96. Выберите нужный предлог.

76	Качество поставляемых ... настоящему договору товаров должно соответствовать государственным стандартам.	А к Б по В в Г до
77	Рекламации могут быть заявлены не позднее 120 дней ... прибытия товаров на место назначения.	А до Б в В после Г до
78	... обнаружении дефектов товара Продавец имеет право заявить претензию.	А При Б После В По Г До
79	Поставка товаров должна быть произведена Продавцом ... установленные сроки.	А в Б по В к Г до
80	Необходимые документы должны быть высланы другой стороне ... 21 дня после даты отправки товара.	А в соответствии Б через В после Г в течение



81	Покупатель обязуется перечислить деньги на счёт Продавца ... 30 дней после отправки товара.	А Б В Г	через до с после
82	Договор вступает ... силу с момента его подписания.	А Б В Г	за с в на
83	В случае задержки поставки товаров Продавец обязан платить штраф ... размере 0,5% за каждую неделю задержки.	А Б В Г	в на о при
84	Аккредитив будет открыт Покупателем ... пользу Продавца.	А Б В Г	за на в про
85	Аккредитив будет открыт ... сумму, составляющую 20% от общей стоимости договора.	А Б В Г	на в за про
86	В связи с нехваткой денежных средств мы вынуждены отменить наш заказ ... 12 июля 2016 года.	А Б В Г	за по до от



87	Сообщаем вам, что ... окончании совещания организуется встреча с партнёрами.	А после Б по В до Г в
88	Мы вынуждены вернуть товар обратно и отнести все расходы ... ваш счёт.	А за Б на В по Г в
89	Срок поставки – 1 месяц ... дня получения заказа.	А до Б в течение В после Г со
90	... реорганизацией производства мы вынуждены уволить часть сотрудников.	А Из-за Б В связи с В Благодаря Г Несмотря на
91	Наша организация не оформляет товары ... кредит.	А за Б в В на Г через
92	По условиям договора Покупатель предоставляет Продавцу подтверждение о качестве товара ... неделю ... получения товара.	А за ... до Б через ... после В с ... по Г от ... до



93	Довожу до вашего сведения, что объём выпущенной продукции ... прошлый год составил 90% от плана.	А Б В Г	в на за через
94	Отгрузка будет произведена ... факту оплаты.	А Б В Г	по к после через
95	Понимая ваши трудности, организация дала согласие ... инкассовую форму расчётов.	А Б В Г	с за на в
96	Просим сообщить ваши цены ... условиях СИФ.	А Б В Г	в при по на



Задания 97 – 101. Выберите правильный вид глагола.

97	До проведения выставки следует каждый раз ... объявления в специализированных журналах.	А Б	размещать разместить
98	В ходе переговоров удалось ... вопросы о поставке оборудования.	А Б	решать решить
99	К сожалению, мы вынуждены ... иск в Арбитражный суд.	А Б	подавать подать
100	По условиям договора Продавец обязан ... все таможенные формальности для осуществления экспорта товара.	А Б	выполнять выполнить
101	Для представления ваших товаров на рынке мы готовы ... вам пробную партию со специальной скидкой.	А Б	предоставить предоставлять



Задания 102 – 107. Выберите нужную форму деепричастия.

102	... работу на незнакомом рынке, необходимо прежде всего найти надежного посредника.	А Б	Начиная Начав
103	... на ваше письмо от 10 июля, мы с удовольствием высылаем вам образцы наших изделий.	А Б	Ссылаясь Сославшись
104	... основные показатели, можно формулировать программу предпринимательской деятельности.	А Б	Изучая Изучив
105	... предпринимательскую деятельность, надо иметь стартовый капитал.	А Б	Начиная Начав
106	Цена понимается на условиях FOB, ... упаковку и маркировку.	А Б	включив включая
107	В случае, если Покупатель просрочит открытие аккредитива, Продавец получает право задержать поставку товара на соответствующий срок, ... об этом Покупателя в письменной форме.	А Б	уведомляя уведомив



Задания 108 – 117. Выберите нужную форму деепричастия.

108	Рады сообщить вам, ... ЗАО «Лидер» поддержал все ваши предложения.	А Б	что чтобы
109	Наша компания имеет всё необходимое, ... выполнить ваш заказ.	А Б	что чтобы
110	Я сожалею, ...не могу принять ваше предложение.	А Б	что чтобы
111	Мы будем рады, ... вы согласитесь принять участие в конференции.	А Б	когда если
112	В случае, ... вы готовы выступить в качестве нашего агента, прошу сообщить нам о ваших условиях.	А Б	когда если
113	... срок поставки истекает, мы не получили от вас никакой информации об отгрузке товара	А Б	Несмотря на то, что В связи с тем, что
114	... мы планируем открыть филиал в вашем городе, мы предлагаем вам быть нашим представителем.	А Б	Несмотря на то, что В связи с тем, что
115	... рыночная ситуация сейчас очень напряжённая, мы не можем увеличить объём продаж.	А Б	Из-за того, что Благодаря тому, что
116	Наше сотрудничество успешно развивается, ... мы всегда выполняем свои обязательства.	А Б	поэтому так как
117	Мы с удовольствием подпишем с вами договор, ... получим от вас подтверждение, что поставка товара будет произведена в указанные нами сроки.	А Б	до того как после того как



Задания 118 – 126. Употребите причастие от данного глагола. Согласуйте его с определяемым словом. Напишите его в рабочей матрице.

118. Покупатель имеет право заявить претензию на основании акта экспертизы, **(подписать)** представителем организации.
119. Окончательный расчёт между сторонами производится после сверки документов, **(выслать)** каждой стороной.
120. Товар может быть отгружен ранее намеченного срока по просьбе покупателя, **(изложить)** письменно.
121. Качество товара должно соответствовать техническим условиям, **(указать)** в договоре.
122. Качество товара необходимо подтвердить сертификатами качества, **(выдать)** Госинспекцией по качеству товаров.
123. В случае недостачи **(поставить)** товара тому количеству, которое указано в упаковочном листе, Покупателю необходимо составить акт недостачи.
124. Споры, **(связать)** с невыполнением условий договора, рассматриваются арбитражным судом.
125. Покупатель должен выслать Продавцу страховой полис, **(выписать)** на имя Продавца.
126. Продавец обязан оплатить все расходы, **(относиться)** к товару, до момента передачи его в распоряжение покупателя.



Задания 127 – 135. Выберите вариант ответа и внесите его в матрицу.

127	Поставку товара необходимо производить в сроки, которые ... в приложении.	А Б В Г	обусловленные обусловлены обусловившие обусловлено
128	Предприятие «Прогресс» и организация «Центр» заключили договор о	А Б В Г	нижеследующие нижеследующих нижеследующем нижеследующий
129	Право собственности на товар переходит с Продавца на Покупателя, ... товар, с момента передачи товара.	А Б В Г	принятого принимавшего принимаемого принимающего
130	Настоящий договор ... на двух языках.	А Б В Г	подписавший подписанный подписывающий подписан
131	Если после получения претензии Продавец не даёт ответа в течение двух месяцев, то рекламация считается ... Продавцом.	А Б В Г	принята принятая принятой принятым
132	В каждое грузовое место должен быть ... подробный упаковочный лист.	А Б В Г	вложенный вложен вложено вложенное



133	Это документ, ... собой краткое, точное и ясное описание целей бизнеса и условий их достижения.	А представляющий Б представлен В представленный Г представлен
134	С помощью рекламы можно обеспечить воздействие на людей, ... решение о покупке товара.	А принимающих Б принятых В приняты Г принимающие
135	Расходы на рекламу делятся поровну между сторонами, ... договор.	А заключившие Б заключенные В заключившими Г заключены



Задания 136 – 145. Напишите в рабочей матрице правильную форму слова «**который**».

- 136.** Мы принимаем только те заказы, на ... имеется гарантия банка.
- 137.** Это аккредитив, по ... деньги выплачиваются только в случае предоставления банку соответствующих документов.
- 138.** Ящики, в ... упаковано оборудование, маркируются с трех сторон.
- 139.** Оборудование должно отгружаться в экспортной упаковке, ... соответствует характеру данного оборудования.
- 140.** Заказчики создают тендерные компании, в состав ... входят технические и коммерческие эксперты.
- 141.** Обычно до начала переговоров изучают состояние организаций, ... будут участвовать в переговорах.
- 142.** Переговоры проводятся руководителем организации с участием тех сотрудников, без ... невозможно решение вопросов.
- 143.** Перед сложными переговорами проводятся совещания, на ... предварительно согласуются некоторые вопросы.
- 144.** Следует иметь в виду, что представители иностранных организаций, ведущие переговоры, могут понимать содержание фраз, ... обмениваются на своём языке их партнёры.
- 145.** В практике внешнеэкономической деятельности сложились определённые национальные стили ведения переговоров, на ... надо ориентироваться при деловых встречах с иностранными партнёрами.



Задания 146 – 150. Выберите нужные предлоги. Напишите их в правильной последовательности в рабочей матрице.

- 146.** Информация, полученная ... должника ... процессе рассмотрения дела ... банкротстве, не подлежит разглашению ... принятия решения и признания банкротства. **В, О, ДО, ОТ**
- 147.** В нашем письме ... 3 июня сего года перечислены дебетоты банка ... ноября ... март ... общую сумму 700 тысяч рублей. **на, от, по, с**
- 148.** Рассрочка платежа ... договору подлежит регистрации в десятидневный срок ... момента внесения Покупателем суммы ... расчётный счёт Продавца. **на, по, с**
- 149.** Когда мы получим подтверждение ... Вашего банка ... сделанном переводе, мы немедленно выполним Ваш заказ и будем ждать информации об отгрузке ... Вашего агента. **О, ОТ, ИЗ**
- 150.** ... желанию коммерсанта и в зависимости ... характера его деятельности срок действия лицензии может колебаться ... нескольких дней ... пяти лет. **ДО, ОТ, ПО, ОТ**



ТЕСТ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ В СФЕРЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

ВТОРОЙ УРОВЕНЬ

ЛЕКСИКА. ГРАММАТИКА

Рабочая матрица

Фамилия, Имя _____ Страна _____ Дата _____

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	
7	А	Б	В	Г	Д	Е	
8	А	Б	В	Г	Д	Е	
9	А	Б	В	Г	Д	Е	
10	А	Б	В	Г	Д	Е	
11	А	Б	В	Г	Д		
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		
17	А	Б	В	Г	Д		
18	А	Б	В	Г	Д		
19	А	Б	В	Г	Д		
20	А	Б	В	Г	Д		
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			
28	А	Б	В	Г			
29	А	Б	В	Г			
30	А	Б	В	Г			
31	А	Б	В	Г			
32	А	Б	В	Г			
33	А	Б	В	Г			
34	А	Б	В	Г			
35	А	Б	В	Г			
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				
42	А	Б				
43	А	Б				
44	А	Б				
45	А	Б				
46	А	Б				
47	А	Б				
48	А	Б	В			
49	А	Б	В			
50	А	Б	В			
51	А	Б	В			
52	А	Б	В			
53	А	Б				
54	А	Б				
55	А	Б				
56	А	Б				
57	А	Б				
58	А	Б				
59	А	Б				
60	А	Б	В	Г	Д	
61	А	Б	В	Г	Д	
62	А	Б	В	Г	Д	
63	А	Б	В	Г	Д	
64	А	Б	В	Г	Д	

65	
66	
67	
68	
69	
70	
71	
72	
73	
74	
75	



76	А	Б	В	Г	
77	А	Б	В	Г	
78	А	Б	В	Г	
79	А	Б	В	Г	
80	А	Б	В	Г	
81	А	Б	В	Г	
82	А	Б	В	Г	
83	А	Б	В	Г	
84	А	Б	В	Г	
85	А	Б	В	Г	
86	А	Б	В	Г	
87	А	Б	В	Г	
88	А	Б	В	Г	
89	А	Б	В	Г	
90	А	Б	В	Г	
91	А	Б	В	Г	
92	А	Б	В	Г	
93	А	Б	В	Г	
94	А	Б	В	Г	
95	А	Б	В	Г	
96	А	Б	В	Г	
97	А	Б			
98	А	Б			
99	А	Б			
100	А	Б			
101	А	Б			

102	А	Б			
103	А	Б			
104	А	Б			
105	А	Б			
106	А	Б			
107	А	Б			
108	А	Б			
109	А	Б			
110	А	Б			
111	А	Б			
112	А	Б			
113	А	Б			
114	А	Б			
115	А	Б			
116	А	Б			
117	А	Б			
118					
119					
120					
121					
122					
123					
124					
125					
126					



127	А	Б	В	Г	
128	А	Б	В	Г	
129	А	Б	В	Г	
130	А	Б	В	Г	
131	А	Б	В	Г	
132	А	Б	В	Г	
133	А	Б	В	Г	
134	А	Б	В	Г	
135	А	Б	В	Г	

136	
137	
138	
139	
140	
141	
142	
143	
144	
145	
146	
147	
148	
149	
150	



ТЕСТ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ В СФЕРЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

ВТОРОЙ УРОВЕНЬ

Субтест ПИСЬМО

(Демонстрационный вариант)

Инструкция к выполнению теста

Время выполнения теста – 60 минут.

Тест состоит из 3 заданий. Вам предлагается написать коммерческое письмо, составить объявление и заполнить фрагмент договора.

Перед выполнением задания внимательно ознакомьтесь с ситуацией и программой.



Задание 1. Вы – менеджер организации. Согласно договору Ваша организация получила от российской организации партию товара (назовите товар). Однако при получении товара обнаружена недостача.

Напишите письмо-претензию, указав в нём:

- адрес отправителя;
- адрес получателя;
- дату отправления письма.

В основной части письма:

- обратитесь к адресату;
- подтвердите получение заказа;
- выразите свою претензию;
- приведите аргументы, подтверждающие вину поставщика;
- сошлитесь на документы, подтверждающие обоснованность претензии;
- предложите решение конфликтной ситуации;
- укажите, за чей счёт будет решено данное недоразумение;
- запросите график допоставки товара;
- скажите о нежелательности подобных случаев в будущем;
- закончите письмо соответствующей формулой речевого этикета.



Задание 2. Профиль деятельности вашей организации – производство продуктов питания. В настоящее время ваша организация заинтересована в расширении круга партнёров, располагающих необходимыми условиями для хранения и реализации вашей продукции.

Составьте объявление. В тексте:

- назовите направление деятельности организации;
- сформулируйте цель вашего объявления;
- назовите формы сотрудничества;
- укажите регион, с которым ваша организация хотела бы начать сотрудничать;
- объясните, как можно связаться с вашей организацией.

Задание 3. Ваша организация заключила договор с организацией «Норд».

Заполните фрагмент договора.



Задание 3

Договор № _____

купли-продажи _____
(наименование продукции)

гор. _____ « » _____ 20 ____ г.

_____ именуемое в дальнейшем «Продавец»,
(наименование предприятия, организации)

в лице _____ действующего
(должность, фамилия, имя, отчество)

на основании _____, с одной стороны, и
(устава, положения)

_____ именуемое в дальнейшем «Покупатель»,
(наименование предприятия, организации)

в лице _____ действующего
(должность, фамилия, имя, отчество)

на основании _____, с другой стороны,
(устава, положения)

заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. Товар принадлежит продавцу на праве собственности, не заложен, не арестован, не является предметом исков третьих лиц.

Продавец обязуется передать в собственность Покупателя, а Покупатель обязуется принять и оплатить следующую продукцию:

(наименование, ед. измерения, предприятие-изготовитель)

в количестве _____.



1.2. Качество и комплектность передаваемой продукции должны соответствовать _____.
(стандарты, ТУ, и др. документы)

1.3. Гарантийный срок составляет _____.

2. Порядок передачи продукции

2.1. Срок передачи продукции устанавливается _____.

Продавец _____ право на досрочную передачу продукции.

2.3. Местонахождение продукции _____.

2.4. Отгрузка продукции производится _____.

_____.
(указывается способ отгрузки или выборки продукции Покупателем)

2.5. Приёмка товара осуществляется сторонами в порядке _____.

_____.
(номер стандарта, ТУ)

2.6. Дополнительные условия _____.



ТЕСТ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ В СФЕРЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

ВТОРОЙ УРОВЕНЬ

Субтест ЧТЕНИЕ

(Демонстрационный вариант)

Инструкция к выполнению теста

Время выполнения теста – 60 мин.

Тест состоит из 4 частей, включающих 30 заданий.

Вам предлагается прочитать коммерческое письмо (часть 1), рекламу и деловые предложения (часть 2), деловые документы (часть 3), тексты из учебника и газеты (часть 4) и выполнить задания к ним.

На листе с матрицей напишите Ваше имя и фамилию, страну, дату экзамена.

Выберите правильный вариант ответа и отметьте соответствующую букву на матрице.

Например:

А	Б	В	Г	
---	---	---	---	--

(Вы выбрали вариант А).

Если Вы ошиблись и хотите исправить ошибку, сделайте так:

А	Б	В	Г	В
--------------	---	---	---	---

(Ваш выбор – вариант В, вариант А – ошибка).

Отмечайте правильный выбор только в матрице, в тесте ничего не пишите!

Проверяться будет только матрица.



ЧАСТЬ 1

Задания 1–2. Прочитайте коммерческое письмо и выполните задания после него. Выберите правильный вариант ответа.

Турецкая строительная компания
Представительство в Санкт-Петербурге
ул. Минеральная, д.3
Тел. +7 (812) 379-12-37

Санкт-Петербургская
Торгово-промышленная палата
Россия, 191123, Санкт-Петербург,
ул. Чайковского, д.46-48

19 июня 2016г.

Уважаемые господа!

Сообщаем вам, что в июле этого года мы откроем в Санкт-Петербурге филиал нашей организации.

Мы заинтересованы в инвестировании капитала в строительство торгового центра в России (предпочтительно в Санкт-Петербурге, Самаре, Казани). Надеемся, что между нами и СП ТПП установятся активные деловые отношения.

В этой связи обращаемся к вам с просьбой помочь нам найти партнёров для совместной деятельности, а также наладить контакты с предприятиями, производящими нужное нам оборудование.

Мы хотели бы в вашем журнале «Бизнес-информ» разместить наше рекламное объявление.

Заранее благодарны.

Омар Озгюр,
представитель компании



- 1. Турецкая компания обратилась в Санкт-Петербургскую Торгово-промышленную палату за**
 - А) юридическими услугами
 - Б) информацией о строительных компаниях
 - В) разрешением открыть совместное предприятие
 - Г) помощью в поисках партнёра для совместной деятельности

- 2. Турецкая компания хочет**
 - А) вложить капитал в производство оборудования
 - Б) наладить контакты со строительными компаниями
 - В) инвестировать капитал в строительство в России магазинов
 - Г) вложить средства в строительство в Турции супермаркета



ЧАСТЬ 2

Задания 3 – 4. Прочитайте рекламное объявление и выполните задания после него. Выберите правильный вариант ответа.

«Арома-Гарден»: мы всегда знаем, что подарить!

Компания «Арома-Гарден» специализируется на оптовых поставках всевозможных сувениров и подарков. Ассортимент продукции насчитывает более 10 000 наименований, каталог постоянно обновляется. Преимущества работы с «Арома-Гарден» – это постоянное наличие товара на складе, оперативное оформление заказа в любых объемах, минимальные сроки поставок продукции под заказ, низкие цены.

В «Арома-Гарден» можно приобрести функциональные и душевные подарки, элитные и роскошные презенты, необычные и оригинальные решения для праздников и многое другое.

Сувениры и подарки от «Арома-Гарден» закупают магазины и производства, студии дизайна, руководители компаний и организаций, владельцы гостиниц, баз отдыха. Салоны «Арома-Гарден» работают в Москве, Новосибирске и Санкт-Петербурге. Доставка товаров осуществляется по всей России.

3. Компания «Арома-Гарден» занимается

- А) организацией различных праздников
- Б) доставкой сувениров и подарков
- В) изготовлением сувениров и подарков

4. В компании «Арома-Гарден» можно приобрести

- А) любое количество разнообразных сувениров и подарков по высоким ценам
- Б) большое количество подарков и сувениров по низким ценам
- В) один подарок или один сувенир по низким ценам



Задания 5 – 7. Прочитайте деловые предложения и выполните задания после них. Выберите один правильный вариант ответа.

А. Английская консалтинговая компания, специализирующаяся на поддержке предприятий, выходящих на рынки Европы и Великобритании, заинтересована в сотрудничестве с российскими компаниями, которые собираются выходить на рынок Англии со своими уникальными технологическим проектами.

Б. Чешская оптовая компания, специализирующаяся на реализации лекарственных средств и медикаментов, в настоящее время ищет новых деловых партнеров из России – производителей лекарственных средств и медикаментов, которые хотят, чтобы их продукция была реализована в Чешской Республике.

В. Итальянская компания, специализирующаяся на разработке и выпуске оборудования для производства консервных банок из белой жести и тарелок, заинтересована в поиске партнеров в России для работы по следующим направлениям: 1) изготовление банок и тарелок с нанесенным изображением заказчика; 2) продажа партнеру оборудования и технологии, включая ноу-хау; 3) представление российской консервированной продукции на рынках Италии.

Г. Английская языковая школа в Шотландии заинтересована в поиске партнеров в России среди учебных заведений и коммерческих организаций.

Д. Греческая компания, являющаяся крупнейшим производителем анатомических и ортопедических изделий в своей стране, заинтересована в выходе на российский рынок. Компания ищет партнеров среди больниц, клиник, аптек, специализированных медицинских торговых организаций и спортивных клубов.

Е. Итальянский производитель продуктов питания (печенья, фруктовые соки и кремы, пироги, готовые пирожные) для отелей, ресторанов, баров, кафе мороженого, салонов красоты и аптек, ищет агентов, дистрибьюторов, оптовиков в регионах РФ.



Ж. Сербская компания, специализирующаяся на публикации книг для детей, заинтересована в поиске торговых представителей и дистрибьюторов для выхода на российский рынок.

- 5.** Эта компания занимается реализацией лекарственной продукции.
- 6.** Эта компания ищет партнёров для реализации детской печатной продукции на российском рынке.
- 7.** Эта компания предлагает изделия медицинского назначения.



ЧАСТЬ 3

Задания 8 – 14. Прочитайте контракт и задания к нему. Выполняя задание, выберите правильный вариант ответа.

Контракт №177/07

(фрагмент)

г. Санкт-Петербург

07.07.2016 г.

ЗАО «Аврора», Россия, г. Санкт-Петербург, в дальнейшем именуемое «Продавец», с одной стороны, и организация «КВЕСТ», КНР, г. Шанхай, с другой стороны, в дальнейшем именуемая «Покупатель», заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

Продавец продал, а Покупатель купил компрессоры, модель ТУ-25.

2. Количество

Компрессоры, модель ТУ-25 – 500 штук.

3. Качество

Согласно Сертификату качества предприятия-изготовителя (Приложение 1), которое является неотъемлемой частью настоящего контракта.

4. Цена

Компрессоры, модель ТУ-25 – Цена за проданный по настоящему контракту компрессор – 12 500 рублей. Цена понимается франко-граница ст. Маньчжурия – ст. Забайкальск, включая стоимость упаковки и маркировки товара. Общая сумма контракта составляет 6 250 000 рублей.

Цены твёрдые и не подлежат изменению.

5. Условия оплаты

Оплата производится Покупателем в форме документарного инкассо против представления следующих товарных документов:

- счёта в трёх экземплярах;
- дубликата железнодорожной накладной;



– сертификата качества товара;

– страхового полиса;

в течение 14 календарных дней с момента получения уполномоченным банком инкассового поручения и вышеуказанных документов.

6. Условия поставки

Продавец оплачивает транспортировку товара железнодорожным транспортом до пограничной станции Забайкальск.

Поставка должна быть произведена в течение 15 дней с даты подписания контракта. Продавец информирует Покупателя о загрузке товара в ж/д вагоны, а также о количестве товара в каждом вагоне.

7. Штрафы

В случае, если Продавец не поставяет товар вовремя, Продавец обязан оплатить штраф в размере 0,5% от непоставленного товара. Оплата штрафных санкций не освобождает Стороны контракта от выполнения своих обязательств по настоящему контракту.

8. Арбитраж

Все нерегулированные споры могут быть переданы на рассмотрение в Международный арбитражный суд России в г. Москва (103102, Ильинка, 6).

9. Форс-мажорные обстоятельства

В случае возникновения форс-мажорных обстоятельств стороны могут быть частично или полностью освобождены от данных обязательств.

10. Другие условия

Стороны имеют право изменять все условия по взаимному согласию в письменной форме, заверенной печатью и подписью обеих сторон. Данный контракт вступает в силу немедленно с момента его подписания обеими сторонами.



- 8. Организация «КВЕСТ» является**
- А) Покупателем
 - Б) Продавцом
 - В) Посредником
- 9. Поставка товара будет осуществляться**
- А) морским транспортом
 - Б) автомобильным транспортом
 - В) железнодорожным транспортом
- 10. Оплата стоимости товара производится покупателем**
- А) путём открытия безотзывного аккредитива
 - Б) чеками
 - В) в форме документарного инкассо
- 11. Все расходы по доставке товара в Забайкальске несёт**
- А) покупатель
 - Б) продавец
 - В) перевозчик
- 12. Штраф начисляется продавцу в случае**
- А) нарушения поставки товара в указанные в контракте сроки
 - Б) возникновения форс-мажорных обстоятельств
 - В) одностороннего изменения в контракте
- 13. В случае возникновения форс-мажорных обстоятельств стороны**
- А) должны выполнить условия данного контракта
 - Б) могут освободиться от обязательств
 - В) должны заключить новый контракт



14. В случае, если товар поставляется позднее указанного в контакте срока,

....

- А)** Продавец после оплаты штрафа в размере 0,5% от общей суммы освобождается от всех обязательств по контракту
- Б)** Покупатель может платить только 0,5% от общей суммы
- В)** Продавец после оплаты штрафа в размере 0,5% от общей суммы обязан выполнить условия контракта



Задания 15 – 18. Прочитайте доверенность и задания к ней. Выполняя задания, выберите правильный вариант ответа.

ДОВЕРЕННОСТЬ

Город Санкт-Петербург

7 июля 2016 года

Английская компания «ICA» в лице генерального директора Ричарда Брайна настоящей доверенностью уполномочивает Сергеева Виктора Павловича, проживающего по адресу: РФ, г. Санкт-Петербург, ул. Яхтенная, д.34, представлять компанию «ICA» на территории Российской Федерации и осуществлять следующие действия:

– заключать любые сделки и подписывать от имени компании «ICA» договоры и иные необходимые документы, связанные с деятельностью компании «ICA», открывать расчётные, валютные и иные счета в банках и иных кредитных организациях на территории Российской Федерации и распоряжаться находящимися на них денежными средствами;

– представлять интересы компании «ICA» в отношениях с государственными, общественными и коммерческими организациями в Российской Федерации в связи с деятельностью доверителя;

– вести от имени и в интересах компании «ICA» любые гражданские дела во всех судебных инстанциях (судах общей юрисдикции, арбитражных и третейских судах).

Доверенность выдана сроком на три года.

Генеральный директор «ICA» Ричард Брайн

Настоящая доверенность удостоверена мной, Ланской Ольгой Сергеевной, нотариусом города Санкт-Петербурга.

Зарегистрировано в реестре за № 5.

Нотариус _____/_____

(подпись, ФИО)



15. Доверенность оформляется с целью

- А) выдать физическому лицу документ, дающий ему право подписывать документы, связанные с деятельностью компании «ІСА»
- Б) выдать юридическому лицу документ, подтверждающий его право на подписание документов
- В) выдать юридическому лицу документ, дающий право представлять интересы государственных и коммерческих организаций Российской Федерации

16. Доверенность оформлена на

- А) Ричарда Брайна
- Б) Сергеева Виктора Павловича
- В) Ланскую Ольгу Сергеевну

17. Доверенность имеет юридическую силу

- А) один год
- Б) три года
- В) пять лет

18. Доверенное лицо имеет право

- А) работать в различных российских государственных организациях
- Б) заключать сделки только в судебных инстанциях
- В) распоряжаться денежными средствами компании «ІСА»



ЧАСТЬ 4

Задания 19 – 24. Внимательно прочитайте тексты из учебника и газеты и задания к ним. Выполняя задания, установите соответствие (задания 19 – 22) и выберите правильный вариант ответа (задания 23 – 24).

Сегментирование рынка

Продавцы могут воспользоваться тремя подходами к рынку. Массовый маркетинг – решение о массовом производстве и массовом распространении одного товара и попытки привлечь к нему внимание покупателей всех типов. Товарно-дифференцированный маркетинг – решение о производстве двух или более товаров с разными свойствами, в разной оформлениии, разного качества, в разной расфасовке и т. п. с целью предложения рынку разнообразия и различия товаров продавца от товаров конкурентов. Целевой маркетинг – решение о разграничении различных групп, составляющих рынок, и разработке соответствующих товаров и комплексов маркетинга для каждого целевого рынка. Сегодня продавцы все больше переходят от методов массового и товарно-дифференцированного маркетинга к методам целевого маркетинга, который в большей мере помогает выявлять рыночные возможности и создавать более эффективные товары и комплексы маркетинга.

Основными мероприятиями целевого маркетинга являются сегментирование рынка, выбор целевых сегментов рынка и позиционирование товара на рынке. Сегментирование рынка – разбивка рынка на четкие группы покупателей, для каждой из которых могут потребоваться отдельные товары и/или комплексы маркетинга. Для отыскания лучших, с точки зрения организации, возможностей сегментирования деятель рынка опробует самые разные методы. При потребительском маркетинге основаниями для сегментирования служат географические, демографические, психографические и поведенческие переменные. Сегментирование рынков товаров промышленного назначения можно производить по разновидностям конечных потребителей, по весомости заказчиков, по их географическому местоположению. Эффективность аналитической работы по сегментированию зависит от того, в какой мере получаемые сегменты поддаются замерам,



оказываются доступными, солидными и пригодными для проведения в них целенаправленных действий.

Затем продавцу необходимо отобрать один или несколько самых выгодных для себя сегментов рынка. Но для этого сначала предстоит решить, какое именно количество сегментов следует охватить. Продавец может пренебречь различиями в сегментах (недифференцированный маркетинг), разработать разные рыночные предложения для разных сегментов (дифференцированный маркетинг) или сосредоточить свои усилия на одном или нескольких сегментах (концентрированный маркетинг). В данном случае многое зависит от ресурсов организации, степени однородности продукции и рынка, этапа жизненного цикла товара и маркетинговых стратегий конкурентов.

Если организация принимает решение о выходе всего на один сегмент рынка, какой именно сегмент следует выбрать? Сегменты рынка можно оценивать как с точки зрения присущей им привлекательности, так и с точки зрения сильных деловых сторон, которыми организация должна обладать, чтобы добиться успеха в конкретном сегменте.

Выбор конкретного рынка определяет и круг конкурентов организации, и возможности ее позиционирования. Изучив позиции конкурентов, организация решает, занять ли место, близкое к позиции одного из конкурентов, или попытаться заполнить выявленную на рынке «брешь». Если организация занимает позицию рядом с одним из конкурентов, она должна дифференцировать свое предложение за счет товара, его цены и качественных отличий. Решение о точном позиционировании позволит организации приступить к следующему шагу, а именно к детальному планированию комплекса маркетинга.



Задания 19 – 22. Установите соответствия.

- | | |
|---|---|
| 19. Товарно – дифференцированный маркетинг | А) Сосредоточение усилий продавца на одном или нескольких сегментах рынка. |
| 20. Концентрированный маркетинг | Б) Решение о разграничении различных групп, составляющих рынок, разработка соответствующих товаров и комплексов маркетинга для каждой категории рынка. |
| 21. Массовый маркетинг | В) Решение о производстве двух или более товаров с разными свойствами, в разной оформлении, разного качества, в разной расфасовке с целью предложения рынку разнообразия и различия товаров продавца от товаров конкурентов. |
| 22. Целевой маркетинг | Г) Решение о массовом производстве и распространении одного товара и попытки привлечь к нему внимание покупателей всех типов.

Д) Разбивка рынка на четкие группы покупателей, для каждой из которых могут потребоваться отдельные товары и/или комплексы маркетинга. |



Задания 23 – 24. Выберите правильный вариант ответа.

23. Для сегментирования рынка при потребительском маркетинге необходимо учитывать

- А)** разновидность конечных потребителей, весомость заказчиков, их географическое местоположение
- Б)** демографические, психографические, поведенческие и географические переменные
- В)** привлекательность рынка, круг конкурентов и их географическое местоположение

24. На выбор конкретного рынка влияет

- А)** только привлекательность данного сегмента рынка
- Б)** как привлекательность данного сегмента рынка, так и сильные деловые стороны организации
- В)** не только привлекательность рынка и сильные стороны организации, но и позиции конкурентов



Задания 25 – 30. Внимательно прочитайте текст из газеты и задания к нему. Выполняя задание, выберите правильный вариант ответа.

История о том, как ветеран рынка общепита приучил петербуржцев к традиционной национальной кухне.

«Расходятся как горячие пирожки» – в случае с сетью заведений «Штолле» это распространённое выражение давно уже стало буквальным. По выходным в пироговой «Штолле» не протолкнуться: горожане и туристы атакуют прилавки, специально приходят с утра, чтобы не остаться без свежих пирогов, эталонность которых неизменно восхищает ресторанных критиков.

Предприятие «Штолле» основано в 2002 году и имеет устойчивую репутацию лучшего в приготовлении пирогов. Развитие сети пироговых «Штолле» началось в конце 2002 года с небольшого уютного ресторанчика на 1-й линии Васильевского острова, вблизи от исторического места расположения немецкой слободы в районе Стрелки Васильевского острова.

С открытием двух заведений в Москве и первого в Екатеринбурге, сеть пироговых «Штолле» вышла на Федеральный уровень. Сегодня «Штолле» насчитывает более 30 заведений в 14 городах России и ближнего зарубежья.

Основатель сети пироговых «Штолле», её совладелец и управляющий Александр Бордюг очень не любит давать интервью. «Вам это нужно? Если нужно, могу что-нибудь рассказать. Но сам не вижу в разговорах никакого смысла», – сказал нам Александр по телефону и при встрече подтвердил свой настрой: был сух, несловоохотлив, наотрез отказался фотографироваться. Впрочем, из разговора выяснилось, что самодостаточная скромность и сознательные ограничения – один из принципов бизнеса сети пироговых.

Бордюг – ветеран рынка общественного питания, работает на нём уже более 25 лет. Был и официантом, и барменом, и метрдотелем, и учеником повара, и кассиром, и продавцом. Утверждает, что про общепит знает всё, «стандарты качества давно уже в подкорке головного мозга». С пирогами, точнее, с их мини-версиями – пирожками, впервые столкнулся ещё в советские времена.



У Александра появилась идея открыть революционную пирожковую – полноценное заведение, кафе, но уже без маленьких пирожков с плохой репутацией, а с настоящими русскими пирогами, которых тогда на рынке ещё никто не предлагал.

Новое заведение требовало инвестиций – необходимо было серьёзно вложиться в оборудование, интерьер, персонал, в расширение помещений. Деньги, как утверждает Бордюг, достать оказалось не очень сложно: «Сложно найти инвестиции, когда ты выходишь на неизвестный для себя рынок, и кто-то должен в тебя поверить. Мне же доверие завоёвывать было не нужно. Всё-таки четверть века в этом деле, я заработал себе хорошую репутацию. Тем более рынок общепита таков, что, работая на нём, неизбежно пересекаешься с массой персонажей – круг общения масштабный, взаимодействие часто неформальное. Потому найти людей, которые были готовы инвестировать в мою концепцию, не составило труда».

В результате Бордюг нашёл партнёров, которые вместе с ним стали совладельцами бизнеса. В первое заведение, открывшееся в конце 2002 года, вложили около 100 тыс. долларов. Назвали пироговую «Штолле». По легенде, Штолле – фамилия прабабушки основателя сети Александра Бордюга. К тому же Stolle – это название традиционного немецкого (саксонского) рождественского кекса. Созвучие фамилии прабабушки и названия немецкого кекса и дало имя сети пироговых, тем более что у многих людей само понятие «вкусный пирог», говорит Бордюг, в большинстве случаев дополняется ещё одним качественным определением – «бабушкин».

«Я с пирожками проработал достаточно много времени и понимал, какую можно сделать прибыль на этом продукте. На самом деле риск был минимальным: коли есть доход на пирожках, то, значит, будет и на пирогах, – рассказывает Александр. – Просто ты делаешь продукцию из более качественных ингредиентов». Именно на рецептуру пирогов и создание стандартов качества были направлены основные усилия. Иначе, говорит Бордюг, «не выиграли бы» – важно было предложить какой-то эксклюзивный, «совершенный» продукт: «Сначала мы работали с двумя бабушками. Не моими, конечно. Одна из них – просто супер, я не рекламирую человека, просто знаю, что она лучшая в городе. Постепенно вокруг них я создал один



боевой коллектив, потом мы брали учеников – создавали второй, третий, четвертый. Врать не буду: сейчас используем массу книг с кулинарными рецептами прошлого века. Но на первом этапе не ловили идеи по книгам, а убеждались в них».

Сейчас в заведениях «Штолле» выпекается около 20 видов изделий (от классического пирога с капустой до пирога с сельдью и пирогов с разнообразными сладкими начинками). Помимо пирогов «Штолле» с некоторого времени предлагает дополнительное меню – супы, мясные, горячие блюда в небольшом ассортименте. Каждое из тридцати заведений сети имеет собственные выпечной цех и кухню. Благодаря этому свежие пироги подаются с пылу с жару.

В первой же пироговой на Васильевском был заложен и стиль интерьеров следующих заведений – Петербург начала XX века, модерн. Самое «модерновое» кафе располагается на улице Декабристов, 33, рядом с Театральной площадью, – четырехметровые потолки, люстры, бронза. В качестве примера для дизайнера взяли известную Аптеку-музей доктора Пеля на Васильевском острове.

Первое же заведение «Штолле» быстро приобрело популярность. Рекламы не было, сработало «сарафанное радио» – на Васильевский остров за пирогами стали ездить из других районов. Александр Бордюг принял решение развивать бизнес: «Для городской экспансии мы придерживаемся политики, которую называем лучевой. Все в точности, как в Петербурге. С чего здесь все начиналось: Адмиралтейский шпиль, и от него, грубо говоря, идут три луча. У нас вместо Адмиралтейского шпиля – 1-я линия, затем луч ушел на юг – на улицу Декабристов, потом на Восток – в Конюшенный переулок и далее – на улицу Восстания.

Самая сложная задача – поиск помещений. Недвижимость арендуется, на покупку свободных средств нет. «Стоимость помещений, которые нас устраивают, – 1,2 млн. долларов. С моей точки зрения, смысл в выкупе в том, чтобы получить деньги на развитие. Ты выкупаешь помещение, затем его закладываешь, получаешь деньги из банка, потом тратишь их на развитие, ещё что-то покупаешь и т.д. Возможно, когда-нибудь мы пойдём по этому пути, – рассуждает Бордюг. – Пока же настойчиво ищем оптимальные точки. Иногда



очень везет: как, например, с пироговой на улице Декабристов. Я родился на Мойке, вырос тоже на Мойке, а на Декабристов всегда была пирожковая. Я туда частенько заходил. А в последнее время проезжая смотрел – нет ли каких-то новшеств, видел, что дела там идут плохо, и очень этому радовался. Цель была – получить именно это помещение. Повезло. К нам обратился агент по недвижимости: чем помочь? Я говорю: «Не нужно ничего искать, нужно помещение на Декабристов, 33». Проходит буквально две недели. Агент приезжает и сообщает, что пирожковая продаётся».

Ещё одна задача, на которой заостряет внимание Бордюг, – работа с персоналом: «Здесь всё сложно – при открытии каждого нового заведения 10 человек надо довести до такого же уровня, что и у «прародителей». Себя Бордюг называет учителем. Вокруг него ученики, которые, в свою очередь, учат других. Управление, как он сам признает, авторитарное, всё вертится вокруг него: только так, говорит, можно поддержать стандарт качества, иначе система рухнет».

Впрочем, бывает, что люди разочаровывают: «Приходит человек, думает, что он хороший пекарь, но очень быстро выясняется, что он – никакой. В результате один человек с нашей рецептурой ушёл к другим рестораторам. Но ничего не получилось: просто никакой кондитер ушёл с бумажками. Мы на самом деле вовсе не против хороших пирогов. Наоборот – плохие пироги портят рынок».

О планах развития основатель «Штолле» говорит с неохотой: «Что будет дальше, не известно. Бизнес-плана у нас никакого нет. Мы ничего не подсчитываем».

Впрочем, Александр не исключает, что со временем формат пироговой успешно приживется и в других городах. Компания готова сегодня открыть свои ноу-хау иногородним партнерам на условиях франчайзинга. При этом Бордюг подчеркивает, что, если предприниматель рассчитывает на быструю отдачу, формат пироговой лучше не рассматривать – скорее имеет смысл инвестировать в фаст-фуд. Производство пирогов, как уверяет он, – бизнес сродни искусству, и на открытие только одного заведения сил и времени потребуется не меньше, чем на организацию ресторана: «Если просто сказать: главное – руки, которые делают пирог. Все остальное – вторично. Казалось бы,



что проще – взять сборник рецептур, посмотреть, что, сколько и куда «кидается», все это «кинуть» и сделать пирог. Но тем не менее, если 100 человек сделают пирог, будет 100 разных пирогов».

25. Заведения «Штолле» открыты

- А) только в Санкт-Петербурге
- Б) как в Санкт-Петербурге, так и в некоторых других городах России
- В) во многих городах России
- Г) как во многих городах России, так и в ближнем зарубежье

26. Название пироговой «Штолле» связано с

- А) фамилией основателя «Штолле»
- Б) фамилией бабушки основателя «Штолле»
- В) фамилией прабабушки основателя «Штолле» и названием традиционного немецкого кекса
- Г) названием традиционного немецкого кекса

27. В 2002 году Александр Бордюг уделял большое внимание

- А) рецептуре пирогов и созданию стандартов качества
- Б) стилю управления и рецептуре пирогов
- В) поиску бабушек, которые знали рецепты пирогов
- Г) созданию команды и рецептуре пирогов

28. Стиль руководства «Штоле»

- А) авторитарный
- Б) либеральный
- В) демократический
- Г) доверительный



29. Александр Бордюг считает, что производство пирогов требует

- А) минимальных затрат и быстро приносит прибыль
- Б) много сил и времени для получения прибыли
- В) поиска помещения и быстро приносит прибыль
- Г) поиска персонала и довольно быстро приносит прибыль

30. Руководство «Штолле» готово ... свои идеи, рецепты иногородним партнёрам.

- А) дарить безвозмездно
- Б) продавать на выгодных условиях
- В) открывать на условиях франчайзинга
- Г) обменивать на взаимовыгодных условиях



ТЕСТ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ В СФЕРЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

ВТОРОЙ УРОВЕНЬ

Субтест ЧТЕНИЕ

Рабочая матрица

Фамилия, Имя _____ Страна _____ Дата _____

1	А	Б	В	Г				
2	А	Б	В	Г				
3	А	Б						
4	А	Б						
5	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	
6	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	
7	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	
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	Д			
20	А	Б	В	Г	Д			
21	А	Б	В	Г	Д			
22	А	Б	В	Г	Д			
23	А	Б	В					
24	А	Б	В					
25	А	Б	В	Г				
26	А	Б	В	Г				
27	А	Б	В	Г				
28	А	Б	В	Г				
29	А	Б	В	Г				
30	А	Б	В	Г				