

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Н.И. ЧЕРЕНКОВА, С.П. АЛЕКСЕЕВА, Н.Ю. БЫЧКОВСКАЯ, Г.А. ИЛЬИНА, А.О.
НАСЛЕДОВА, М.Ю. МИРОНОВА, А.А. КОБЕЛЕВА, С.Г. КИБАСОВА, К.А.
АНТОНОВА, М.А. СУВОРОВА, В.В. ПОТЕПКИНА, Е.Г. ГУЛЬЯЕВА, Ю.В.
БУЛЬ**

**FACILITATOR
BUSINESS ENGLISH FOR RUSSIAN SPEAKERS**

Учебное пособие

**ИЗДАТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2018

ББК

К

**Н.И. ЧЕРЕНКОВА, С.П. АЛЕКСЕЕВА, Н.Ю. БЫЧКОВСКАЯ, Г.А. ИЛЬИНА, А.О.
НАСЛЕДОВА, М.Ю. МИРОНОВА, А.А. КОБЕЛЕВА, С.Г. КИБАСОВА, К.А.
АНТОНОВА, М.А. СУВОРОВА, В.В. ПОТЕПКИНА, Е.Г. ГУЛЬТЯЕВА, Ю.В.
БУЛЬ**

К.... Facilitator. Business English for Russian Speakers: учебное пособие / Н.И. Черенкова, С.П. Алексеева, Н.Ю. Бычковская, Г.А. Ильина, А.О. Наследова, М.Ю. Миронова, А.А. Кобелева, С.Г. Кибасова, К.А. Антонова, М.А. Суворова, В.В. Потепкина, Е.Г. Гультяева, Ю.В. Буль

ISBN

Учебное пособие предназначено для введения и закрепления языковых средств (лексики и грамматики) и развития следующих навыков: устной и письменной коммуникации, перевода, аудирования, анализа и изложения содержания текстов в объеме делового английского языка.

ББК

Рецензенты: канд. фил. н. А.Н. Ильина

канд. фил. н.

ISBN

СПбГЭУ, 2018

АННОТАЦИЯ

Учебное пособие “Facilitator. Business English for Russian Speakers” используется в качестве дополнительного сопровождения учебника “Market Leader (3d edition)”. Это учебное пособие компенсирует недостаток лексико-грамматических упражнений, необходимых для формирования, развития и закрепления языковых навыков в условиях личностно ориентированного обучения и реализации индивидуального подхода к обучению.

Бесспорным достоинством пособия является то, что оно восполняет пробел, который существует между российскими и иностранными учебно-методическими пособиями, позволяя пользоваться ими как единым целым.

The students book Facilitator. Business English for Russian Speakers is used as an additional book to Market Leader (3d edition). This book compensates the lack of grammar and lexical exercises which are required for forming and developing English language skills in personality developing teaching, applying individual approach.

The obvious advantage of the current book is that it fills the gap between Russian and foreign student books allowing to use it as an integral teaching and learning tool.

MODULE 1. BRANDS

Questions for discussion.

1. When you think of the brand (insert brand name here), what are the first words that come to mind?
2. When and why did you first become a customer of the brand?
3. Why do you continue to be a customer of the brand?
4. Who do you consider to be competitors of the brand?
5. How is the brand different from its competitors (in terms of being both better and worse)?
6. How is the brand the same as its competitors?
7. How can the customer experience of the brand be improved?
8. Do you anticipate that you will be a customer of the brand in the future?
9. If you were describing the brand to others, what would you say, and would you recommend it?

Before Starting Up.

1. Match the words with their Russian equivalents.

| | |
|--------------------------|---|
| 1. To feature in smth. | a. Прочный |
| 2. Top-ten | b. Вечный, неустаревающий; вне времени |
| 3. To dislike brands | c. Быть преданным; верным чему-либо |
| 4. List | d. Изображать, показывать; найти отражение в чем-либо |
| 5. Value for money | e. Десятка лучших |
| 6. Durable | f. Соотношение цены и качества |
| 7. Upmarket | g. Престижный, первоклассный |
| 8. Inexpensive | h. Надежный |
| 9. Expensive | i. Недорогой |
| 10. Timeless | j. Выбирать бренды |
| 11. Sophisticated | k. Не любить бренды |
| 12. Reliable | l. Список |
| 13. To be loyal to smth. | m. Дорогой |
| 14. To pick the brands | n. Изысканный, утонченный, искушенный |

2. Give the English equivalents.

1. прочный; 2. вечный, неустаревающий; 3. быть преданным; 4. найти отражение в чем-либо; 5. .десятка лучших; 6. соотношение цены и качества; 7. престижный; 8. недорогой; 9. надежный; 10. выбирать бренды.

3. Translate from English into Russian.

1. This upmarket boutique has been located in the old part of our city.
2. The product of the brand Dior is a timeless gift.

3. Simple design requires less time than sophisticated one.
4. Their company produces reliable, durable gadgets both for children and adults.
5. The washing machines of the brand “Indesit” are real value for money, inexpensive and reliable.
6. This popular actress is featured in this new advert clip.
7. The company has built a loyal customer base.

4. Translate from Russian into English

1. У этого бренда есть много преданных покупателей.
2. В последние годы технологии производства стали все более изощренными.
3. Эту недорогую, но красивую бижутерию можно носить каждый день.
4. Изделия этого бренда показали себя очень надежными, неустаревающими, прочными.
5. Каждый покупатель хочет, чтобы купленный товар стоил своих денег.
6. Статья об известном бренде «Коркунов» была напечатана на видном месте в этом глянцевом журнале.
7. Они надеются, что через полгода будут в десятке лучших.
8. Именно поэтому мне не нравятся бренды.
9. Престижные товары и продукты всегда высокого качества и их покупают состоятельные люди.
10. Этот автомобиль был дорогостоящей покупкой/роскошным приобретением.

Before Listening 1.1

5. Match the words with their Russian equivalents

| | |
|-----------------------------------|---|
| 1. To be pro brands | a. Привлекать внимание |
| 2. To attract attention | b. Надоедать, пресытиться |
| 3. To face smth. | c. Скучный |
| 4. To impress | d. Подлинный, настоящий |
| 5. To have taste | e. Сталкиваться, подвергаться, испытывать |
| 6. To give free advertising | f. Быть за бренды |
| 7. Advertising hype around brands | g. Производить впечатление |
| 8. To get fed up | h. Нелегальная копия, контрафактный экземпляр |
| 9. Boring | i. Иметь вкус |
| 10. Genuine product | j. Платить завышенные цены |
| 11. Illegal copy | k. Рекламная шумиха вокруг бренда; |
| 12. Pay inflated prices | l. Бесплатно рекламировать |

6. Give the English equivalents.

1. быть за бренды;
2. производить впечатление;
3. рекламная шумиха вокруг бренда;
4. иметь вкус;
5. надоело, пресытиться;
6. подлинный, настоящий;
7. сталкиваться;
8. платить завышенны цены;
9. привлекать внимание;
10. бесплатно рекламировать;
11. скучный;
12. нелегальная копия.

7. Translate from English into Russian

1. I am always pro brands, because they are of high quality and reliability.
2. Animals in advertising always attract customers' attention.
3. She had impeccable (безупречный) taste in clothes.
4. In 90-ties many famous companies faced the crisis and went bankrupt.
5. She was very impressed by one of their product.
6. She was glad to give free advertising for my designs.
7. In spite of advertising hype, the sales have not increased.
8. Poor quality medicines are genuine products that do not meet quality specifications.
9. It turned out that we had paid inflated prices for illegal copy.
10. I am fed up with seeing people in the clothes of the same brand.

8. Translate from Russian into English.

1. У нас схожие вкусы в стиле одежды.
2. Компания «Шелл» наклеивает голограмму с кодом на свои подлинные изделия.
3. Рекламная шумиха вокруг бренда появилась после новостей показанных на телевидении.
4. Блогер отказался бесплатно рекламировать сервис.
5. Нелегальные копии известного бренда были арестованы в Китае.
6. Наличие логотипа известного бренда на одежде заставляет покупателей платить завышенные цены.
7. Футбольная команда за бренд «Найк», т.к. они подписали с ними контракт.
8. Компания привлекла внимание своими продажами, в результате они получили 10000000 \$ инвестиций.

Before vocabulary

9. Match the words with their Russian equivalents

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| 1. Brand loyalty | a. Жизненный цикл продукта |
| 2. Brand image | b. Осведомленность о бренде |
| 3. Brand stretching | c. Расширение бренда |
| 4. Brand awareness | d. Имидж бренда |
| 5. Brand name | e. Размещение продукта |
| 6. Product launch | f. Запуск продукта |
| 7. Product lifecycle | g. Лояльность бренду |
| 8. Product range | h. Рекламирование изделия с помощью |

| | |
|---|---|
| 9. Product placement 10. Product endorsement 11. Market research 12. Market share 13. Market challenger 14. Market segment | знаменитости i. Имя бренда j. Ассортимент продуктов k. Сегмент рынка l. Исследование рынка m. Рыночный претендент (фирма в отрасли, которая борется за увеличение своей рыночной доли) n. Доля на рынке |
|---|---|

10. Give the English equivalents.

1. жизненный цикл продукта; 2. размещение продукта; 3. лояльность бренду; 4. расширение бренда; 5. осведомленность о бренде; 6. исследование рынка; 7. доля на рынке; 8. рыночный претендент; 9. запуск продукта; 10. рекламирование изделия; 11. имидж бренда; 12. сегмент рынка.

11. Translate from English into Russian.

1. Brand loyalty is a result of consumer behavior and is affected by a person's preferences.
 2. Brand image is a set of emotional and sensory inputs a consumer associates with a particular product or service.
 3. The range of practices is wide: they include TV ad, product placement, sales promotion and direct marketing.
 4. It is only the biggest product launch in this company's history.
 5. Brand stretching is generally considered an effective marketing tactic for launching something new, but it can also potentially damage new brands if the new products are not successful.
 6. Many retired athletes are able to make a lot of money by doing product endorsement.
 7. In this online store, we combined low prices with the highest quality and provided wide product range.
 8. In order to carry out this task, the marketing department has conducted market research.
 9. The number of participating farms is growing as is their market share.
 10. The corporation is mastering a new market segment of coffee shops.
 11. At present the company holds the position of a market challenger in a number of industry segments of corporate insurance.

12. Match the words with their Russian equivalents

| | |
|--|--|
| 1. To raise brand awareness 2. To recognize 3. To launch 4. Luxurious 5. To consist of smth. | a. Нравиться b. Способы проведения c. Поднимать, повышать узнаваемость бренда d. Запускать e. Признавать |
|--|--|

| | |
|-----------------------------|---|
| 6. To appeal to | f. Состоять из чего-либо |
| 7. Ageing population | g. Пожилые люди |
| 8. Consumer survey | h. Роскошный |
| 9. Ways of conducting | i. Проводить, вести, организовывать |
| 10. To conduct | j. Опрос, исследование потребителя |
| 11. To create brand loyalty | k. Создавать\сформировывать лояльность, приверженность бренду |
| 12. To identify | l. Молодые одинокие люди |
| 13. Young singles | m. Терять долю на рынке |
| 14. To take an action | n. Определять, выявлять, устанавливать |
| 15. To lose market share | o. Предпринять действие, принимать решение |

13. Give the English equivalents.

1. нравиться; 2. способы проведения; 3. повышать узнаваемость бренда; 4. запускать; 5. признавать; 6. состоять из чего-либо; 7. пожилые люди; 8. опрос; 9. проводить; 10. принимать решение; 11. сформировывать лояльность бренду; 12. определять, выявлять; 13. терять долю на рынке.

14. Translate from English into Russian.

1. Our products have already been launched onto the market.
2. In the beginning our product range consisted of dairy products and grocery.
3. Our new software appeals not only to professionals but ordinary users.
4. Consumer survey will be conducted after launching our new service.
5. We hope that ageing population will buy our goods, because they are cheap, reliable and durable.
6. Different ways of conducting a research have been used in the survey of a luxurious brand.
7. Our company has to raise brand awareness among aging population.
8. We have decided not to take no further action.
9. It is increasingly difficult for large investors to identify the startups that have true potential.

15. Translate from Russian into English.

1. Фабрика активно осваивает производство новых изделий – за год ассортимент продукции обновляется на треть.
2. При проведении рыночного исследования компаниям следует сбалансировать конкретные запросы покупателя и другие факторы развития, такие как стоимость и всю систему усовершенствования.
3. Их доля на рынке составляет в Европе всего лишь 5%.
4. Хайнц сохранил первое место в рыночной доли и объемах продаж на 11 лет.
5. Благодаря широкому ассортименту продукции компания смогла достигнуть высоких результатов и выйти в новый сегмент рынка.

6. Повышая осведомление о бренде среди покупателей, фирма старается увеличить свои продажи и лояльность покупателей.
7. Перед запуском продукта в массовое производство и стартом его продаж в розничных магазинах необходимо провести глубокое исследование рынка.
8. Создавая компанию необходимо правильно выбрать имя бренда, которое может повлиять на имидж бренда в будущем.
9. Размещение изделий в телевизионных программах зачастую приводит к неожиданно положительным результатам.
10. Рыночные законы жестоки и каждая фирма в отрасли, которая борется за увеличение своей рыночной доли должна вкладывать больше средств в рекламирование с помощью знаменитостей, чтобы заинтересовать своих потенциальных покупателей и убедить их в качестве товара и услуги
11. Нам нужно получить более надежную информацию, прежде чем мы сможем что-либо предпринять.
12. Это исследование рынка помогает выявить проблемы, которые иначе могли бы остаться незамеченными.
13. Наши полуфабрикаты особенно популярны среди молодых одиноких людей.
14. Эти страны рискуют потерять свою долю рынка и превратиться в простых поставщиков.
15. Мы считаем, что продукция кондитерской фабрики «Нева» понравится всем группам населения.
16. Этот старый продукт получил новое воплощение (be reincarnated) , которое должно понравиться более молодым покупателям.

Before Listening 1.2

16. Match the words with their Russian equivalents

| | |
|-----------------------------|---|
| 1. Traction | a. Убедительный |
| 2. Visual identity | b. Разрешать, давать возможность, облегчать |
| 3. The design manifestation | c. Потребитель |
| 4. Target customer | d. Выражать мысль |
| 5. To communicate an idea | e. Обнародование дизайна |
| 6. Consumer | f. Целевой покупатель |
| 7. Appealing | g. Привлекательный, умоляющий, трогательный, подкупдающий |
| 8. Persuasive | h. Поддержка, тяга к чему либо |
| 9. Perception | i. Конечный потребитель/пользователь |
| 10. To enable | j. Внешнее оформление продукции; визуальная символика |
| 11. The end user | k. Восприятие, ощущение, понимание, осознание |

17. Give the English equivalents.

1. убедительный; 2 обнародование дизайна; 3. поддержка; 4. визуальная символика; 5. выражать мысль; 6. разрешать, давать возможность; 7. потребитель; 8. привлекательный, трогательный; 9. конечный потребитель; 10. целевой покупатель; 11. восприятие, ощущение.

18. Translate from English into Russian.

1. The end user is enabled to choose which brand to consume.
2. Each brand has traction that communicates the idea of freedom.
3. In Asian countries people have different perception of brands.
4. The presentation of the product was so persuasive that it influenced my decision to buy a new gadget.
5. Target customer will buy a product of our brand because our advertising campaign is so appealing.
6. Visual identity of branded product is reflected by colour, form, they convey the symbolic meanings that cannot be imported through words alone.
7. It is a consumer survey which gives opportunity to sound their views on implementation.
8. Citroen is launching a new line of products to broaden its current range. The new line will consist of three new cars, positioned in the small, medium and large car segments, launched successfully.
9. We are launching a new charity project within which the money raised from the sale of designer clothes will be sent to the orphanage.
10. Russian designers have developed and launched a luxurious summer collection that will be shown at the Fashion week in Moscow.

Listening 1.3

19. Match the words with their Russian equivalents

| | |
|----------------------------|---|
| 1. To convey information | a. Передавать информацию/сведения |
| 2. To be filled with smth. | b. Масса/множество информации, сведений |
| 3. A raft of information | c. Ужасаться, приходить в ужас |
| 4. To be horrified | d. Наполняться, быть заполненным |

20. Give the English equivalents.

1. приходить в ужас; 2. наполняться; 3. передавать информацию; 4. масса информации.

21. Translate from English into Russian

1. A website should be set up if you want to convey information about your new developments.
2. The article is filled with interesting facts and figures.
3. They were ordered a raft of information to be made public about the way they produce their tools.
4. We were horrified to hear the news that our company had gone bankrupt.

Listening 1.4

22. Match the words with their Russian equivalents

| | |
|-----------------------------|---|
| 1. Well-known | a. Удовлетворять потребности |
| 2. Manufacturer | b. Производитель; изготовитель |
| 3. To invent | c. Реагировать на рынок |
| 4. To equal | d. Расширять |
| 5. To expand | e. Новый клиент |
| 6. To relate to smb. | f. Относиться к кому-то |
| 7. Broad range of customers | g. Изобретатель |
| 8. A competitor | h. Широкий круг клиентов /покупателей /заказчиков |
| 9. To master brand | i. Осваивать бренд; руководить/управлять брендом |
| 10. To react to market | j. Совершенствовать имидж/образ |
| 11. To satisfy needs | k. Хорошо известный |
| 12. Emerging customer | l. Не уступать, быть равным, быть таким же |
| 13. To sharpen the image | m. Конкурент |

23. Give the English equivalents.

1. изобретатель; 2. производитель; 3. расширять; 4. хорошо известный; 5 .совершенствовать имидж;6. конкурент; 7. осваивать бренд;8. относиться к кому-либо;9 .удовлетворять потребности;10. широкий круг клиентов;11. реагировать на рынок.

24. Translate from English into Russian

1. Today we are exclusive distributor for more than 30 well-known manufacturers in Europe and the US.
2. It took decades for him to invent a new machine.
3. Our trade with China is steadily expanding.
4. Nothing can ever equal that experience.
5. He wants to prevent the business falling into the hands of a competitor.
6. We have a broad range of customers, including all the leading departments and chain stores, cash and carry outlets and retail stores in our branch.
7. In order to react to market construction company intends to form partnerships with strategic partners.
8. We have attempted within one resource to satisfy needs of two absolutely different groups of users: business partners and owners of cars (or those who only plan to purchase a car).
9. “Laurie” finds difficult to relate to ageing population.
10. We had to sharpen the image of the company.

25. Translate from English into Russian

1. Вы лучше всего понимаете потенциал своего целевого покупателя.

2. Город, как и любой товар, должен иметь яркую упаковку, чтобы привлекать покупателя.
3. Чтобы быть успешным, необходимо уметь излагать суть своей идеи окружающим.
4. Было бы намного убедительней, если бы в роликах снимались простые люди.
5. Вся эта информация может быть передана (выражена) в виде простой диаграммы.
6. Булочная была наполнена ароматом свежее выпеченного хлеба и сладостей.
7. При обнаружении каких-либо дефектов, вы должны отправить изделие обратно производителю.
8. Он расширил свой бизнес, чтобы обслуживать все пригороды.
9. Нашему продукту необходим имидж/изображение, к которому люди могут иметь отношение.
10. Так как мы небольшая фирма нам необходимо быстро реагировать на изменения рынка.
11. Предлагаемую продукцию проверяют квалифицированные работники с тем, чтобы каждая единица товара соответствовала требованиям наших клиентов.

Before reading

26. Match the words with their Russian equivalents

| | |
|------------------------------|--|
| 1. Profit margin | a. Удваивать |
| 2. To pay money for smth. | b. Банкротство |
| 3. To build customer loyalty | c. Потребность в чем-либо |
| 4. Chief Executive | d. Завоевывать; выстраивать; повышать лояльность клиентов |
| 5. To balance the demands | e. Выкупать |
| 6. Share holders | f. Основная территория |
| 7. Need for smth. | g. Исполнительный директор |
| 8. To look for newness | h. Платить деньги за что-то |
| 9. Prime territory | i. Акционеры |
| 10. Luxury | j. Добиваться равновесия между потребностями/ требованиями |
| 11. To buy out of smth. | k. Совершенствовать цепочку поставок |
| 12. Bankruptcy | l. Предмет роскоши, люкс, роскошь |
| 13. Built into luxury group | m. Встроенный в группу роскоши |
| 14. To double | n. Рентабельность |
| 15. To perfect supply chain | o. Предвидеть/прогнозировать потребности |
| 16. To anticipate the needs | p. Искать новизну |

27. Give the English equivalents.

1. акционеры; 2. рентабельность; 3. повышать лояльность клиентов; 4. банкротство; 5. основная территория; 6. искать новизну; 7. добиваться равновесия между потребностями; 8. прогнозировать потребности; 9. встроенный в группу роскоши; 10. удваивать; 11. потребность в чем-либо; 12. предмет роскоши; 13. исполнительный директор; 14. платить деньги за что-либо; 15. совершенствовать цепочку поставок; 16. выкупать.

28. Translate from English into Russian.

1. Microsoft can sell its operating systems at high profit margins without fear that people will wait until the price drops.
2. Consumers pay money for their games and play them to get away from every day.
3. You can build customer loyalty, receive recognition and make a memorable impression with a simple three or four line handwritten note.
4. He will report to Ben Smith, New York Technology Chief Executive.
5. A number of concerns were raised as to how to balance increasing demands of consumers.
6. The survey indicates the need for brand promotion.
7. The number of shareholders has doubled since 2013.
8. We concentrate on anticipating and satisfying the needs of our customers.

29. Translate from Russian into English.

1. В отсутствии инноваций, когда все сосредоточено на существующих рынках, расширение малых и средних предприятий, как правило, снижает рентабельность.
2. Никто не хочет платить за этот тусклый\неяркий бренд.
3. Есть много инструментов, которые можно использовать для построения лояльности клиентов. Это могут быть блоги, социальные сети и форумы.
4. Генеральный директор не готов принять решение о расширении бренда.
5. Мы считаем, что дальнейшее обсуждение все еще необходимо.
6. В прошлом году продажи удвоились.
7. Мы смотрим вперед, чтобы предвидеть рыночный спрос, привлекая весь свой талант.
8. Чтобы оставаться конкурентоспособными нам необходимо усовершенствовать систему снабжения.

Before Language review Ex. В р.10

30. Match the words with their Russian equivalents

| | |
|------------------------------|-------------------------------------|
| 1. To remove | a. Вести переговоры с кем-либо |
| 2. Fake | b. Подозрительный, сомнительный |
| 3. Suspicious | c. Удалять, устранять |
| 4. To sell through boutiques | d. Подделка, фальшивка, фальсификат |
| 5. To negotiate with smb. | e. Продавать через бутики |

31. Give the English equivalents.

1. удалять; 2. вести переговоры; 3. подозрительный; 4. подделка; 5. продавать через бутики.

32. Translate from English into Russian

1. He was removed from the office.
2. How can you tell a fake Vuitton handbag from the real thing?
3. If we don't finish tonight, they will get suspicious.
4. The new software will be sold through existing electronic shops.
5. She can be a tough lady to negotiate with.

33. Translate from Russian into English

1. Потребуется предпринять дальнейшие усилия чтобы устраниить барьеры ограничивающие доступ к существующим рынкам.
2. Новое приложение поможет потребителю проверить, что за продукцию приобретает покупатель и не подделка ли это.
3. Я с недоверием отношусь к любому неизвестному бренду.
4. Продукция будет продаваться в основном через бутики.
5. Мы ведем переговоры с Китаем, чтобы продавать наши изделия через их магазины.

Before Ex. C p.10

34. Match the words with their Russian equivalents

| | |
|--------------------------------|---|
| 1. To hold the place | a. Предоставлять возможность |
| 2. To dominate | b. Постоянно, последовательно, непрерывно |
| 3. To generate revenue | c. Защищать что- то от чего-то |
| 4. To provide an opportunity | d. Удерживать место, сохранять место |
| 5. Trustworthy | e. Ценные/значимые активы |
| 6. Valuable assets | f. Достоверный, заслуживающий доверия |
| 7. To protect smth. from smth. | g. Доминировать, преобладать, властвовать |
| 8. To focus on smth. | h. Продолжать обновление; продолжать внедрять инновации |
| 9. To generate returns | i. Получать доход |
| 10. To keep innovating | j. Сосредоточиться на чем-то; уделять основное внимание |
| 11. Steadily | k. Приносить прибыль |

35. Give the English equivalents.

1. защищать что-то от чего-то; 2. достоверный; 3. постоянно, последовательно; 4. сохранять место; 5. получать доход; 6. предоставлять возможность; 7. приносить прибыль; 8. уделять основное внимание; 9. продолжать внедрять инновации; 10. преобладать; 11. ценные активы.

36. Translate from English into Russian

1. Business needs to evolve rapidly.

2. Microsoft dominates the software market.
3. New products and services that promote environmental responsibility will generate revenue.
4. Any further expansion may provide an opportunity to save\protect us from bankruptcy.
5. He was given every opportunity to prove that he was trustworthy.
6. This made possible for other countries to protect brand names in Asia by means of a single international registration.
7. We should create nationally competitive brands that will focus on eco-friendliness.
8. We keep innovating to meet the demands of worldwide clients and achieving win-win success between our clients and us.
9. While the brand name does bring brand recall, CEO will have to keep innovating and improving distribution to stay ahead.
10. Lack of opportunity means that its most valuable asset-its people-is not being fully used.

37. Translate from Russian into English

1. Знания в области бренд менеджмента очень быстро развиваются.
2. Одна компания доминирует на рынке в течение нескольких лет.
3. Появление и развитие новых технологий создает новые возможности для увеличения прибыльности компании.
4. Диалог может дать возможность выявить взаимные интересы и обсудить возможные решения на встрече.
5. Его самая грубая ошибка заключалась в том, что он доверял всем своим сотрудникам.
6. Нам необходимо принять меры, чтобы защитить рынок от подделок
7. Мы заботились обо всех аспектах цепи поставок, таким образом, наши покупатели-ведущие розничные продавцы и бренды могли сосредоточиться на своих покупателях.
8. Исследовательский центр напомнил компаниям о необходимости продолжения внедрения инноваций, чтобы продолжать расти.
9. Он был ценным ресурсом для корпорации.

Before Listening Ex. A 1.5

38. Match the words with their Russian equivalents

| | |
|-----------------------------|--|
| 1. To be linked with | a. Ухватиться за возможность |
| 2. To give smb. a punch | b. Наподдавать кому-либо; рассказать вкратце |
| 3. Appeal | c. Привлекательность, притягательность |
| 4. The TV coverage | d. Много рисковать |
| 5. To get a lot of exposure | e. Быть связанным с ... |
| 6. To strengthen the image | f. Трансляция на телевидении, телевещание |

| | |
|------------------------------|---|
| 7. To get in touch with smb. | g. Усилить представление; укрепить авторитет |
| 8. To jump at the chance | h. Связываться; обращаться; установить контакт с кем-либо |

39. Give the English equivalents.

1. привлекательность; 2. много рисковать; 3. быть связанным с; 4. рассказать вкратце; 5. усилить представление; 6. связываться; 7. ухватиться за возможность; 8. телевещание.

40. Translate from English into Russian

1. This has to be linked with measures to reduce illegal copies.
2. The company developed comprehensive marketing plan enhancing the appeal of the Olympic brand.
3. This fashion show is increasingly on the map- largely because of TV coverage.
4. “Tex” helps strengthen its retail partners store brand by adding value through numerous, customized marketing solutions.
5. We haven’t been able to get in touch with our suppliers.
6. I thought you would jump at the chance to help me lead the negotiations.

41. Translate from Russian into English.

1. Цена буде зависеть/связана со спросом.
2. Я расскажу вкратце, в чем дело.
3. Раньше это был прекрасный, роскошный бренд, но в последние годы он потерял свою привлекательность.
4. Благодаря телевидению этот фестиваль становится все более популярным.
5. Новые цели и программы укрепят имидж «Атмосферы» как группы, действующей в области строительства, торговли и сферы услуг.
6. Чтобы с нами связаться, оставьте свой номер телефона, наши сотрудники позвонят вам.
7. Если бы кто - то пригласил меня на выставку современных технологий, я бы не упустил этот шанс.

Skills. Taking part in meetings.**Before Skills. Useful Language****41-44. Match the words with their Russian equivalents:****41.**

| | |
|------------------------|------------------------|
| 1. ask for opinions | a. вносить предложения |
| 2. give opinions about | b. спрашивать мнение |
| 3. agree (with) | c. выражать мнение |
| 4. disagree (with) | d. не соглашаться |
| 5. make suggestions | e. соглашаться |

42. Asking for opinions and giving opinions:

| | |
|----------------------------------|---------------------------------------|
| 1. How do you feel about? | a. Я считаю... \ Я не считаю... |
| 2. What do you think? | b. Это верно (= Это так) |
| 3. What's your opinion? | c. По моему мнению |
| 4. What's your view? | d. Какое ваше мнение? |
| 5. I think... / I don't think... | e. Какова ваша точка зрения? |
| 6. In my opinion... | f. Как вы считаете? = Что вы думаете? |
| 7. That's true | g. Что вы думаете о...? |

43. Agreeing and disagreeing

| | |
|--------------------------------------|---|
| 1. I agree (with you). | a. Я понимаю,/знаю, что вы имеете в виду, но... |
| 2. Absolute-ly/Exactly/Definitely | b. Боюсь, что я не могу с вами согласиться |
| 3. I think so too | c. Я согласен (с вами) |
| 4. I see/know what you mean, but ... | d. Возможно/ Может быть, но... |
| 5. I am afraid I can't agree | e. Безусловно/Именно (Точно) так/ Несомненно |
| 6. Maybe but... | f. Я тоже так считаю/Я тоже так думаю |

44. Making suggestions:

| | |
|-----------------------------|---------------------------------------|
| 1.I think we should... | a. Как насчет...? |
| 2.How about... | b. Может быть/возможно мы могли бы... |
| 3.Why don't we...? | c. Я считаю, что мы должны... |
| 4.Maybe/perhaps we could... | d. А почему бы нам не... |

Before Case Study , p.12-13

45. Match the words with their Russian equivalents

| | |
|-----------------------------|---|
| 1. To face competition | a. Увеличивать продажи |
| 2. To associate with | b. Создать фокус группу; целевую группу |
| 3. Craftsmanship | c. Сталкиваться с конкуренцией |
| 4. To emphasize | d. Продавать по низким ценам |
| 5. To decrease | e. Подчеркивать, акцентировать, выделять, придавать особое значение |
| 6. To sell at low prices | f. Складское сооружение |
| 7. To boost sales | g. Ремесло; тонкая работа |
| 8. To enter the market | h. Выходить на рынок |
| 9. Warehouse facility | i. Расширение, распространение |
| 10. Expansion | j. Снижать; уменьшать |
| 11. To set up a focus group | k. Ставить в соответствие; общаться |

46. Give the English equivalents.

1. сталкивать с конкуренцией; 2. снижать; 3. придавать особое значение; 4. ремесло; 5. увеличивать продажи; 6. ставить в соответствие; 7. складское

сооружение;8. выходить на рынок;9. расширение;10.создать целевую группу.

47. Match the words with their Russian equivalents

| | |
|----------------------------------|---|
| 1. To protect a brand | a. Управление, администрация, дирекция, правление |
| 2. To create markets for product | b. Продавать через Интернет |
| 3. Top-of-the range | c. Внутренний рынок |
| 4. The Management | d. Наилучший, самый дорогой |
| 5. To be base for smth | e. Защищать бренд |
| 6. To contribute to | f. Быть заделом/базой для чего-либо |
| 7. Home market | g. Благоприятствовать; поспособствовать; вносить вклад в |
| 8. Labor costs | h. Конкурентоспособные цены; конкурентные цены |
| 9. To sell via Internet | i. Создавать рынки для изделий |
| 10. Competitive prices | j. Издержки на оплату рабочей силы; расходы на зарплату и жалованье |

48. Give the English equivalents.

1. защищать бренд;2. вносить вклад в; 3. продавать через интернет; 4. Наилучший;5. быть основой; 6. создавать рынки для изделий;7. внутренний рынок;8.конкурентные цены.

49. Match the words with their Russian equivalents

| | |
|---------------------------------------|---|
| 1. Low-cost strategy | a. Направлен; нацелен на что-либо |
| 2. Core products | b. Влиятельный |
| 3. To keep tag | c. Проявлять интерес/заинтересованность к чему-либо |
| 4. Higher price range | d. Диапазон более высокой цены |
| 5. Influential | e. Ключевые, основные продукты |
| 6. To show interest in smth. | f. Покупатели следящие за модой; модники |
| 7. To employ a top designer | g. Прийти к соглашению, договориться |
| 8. To be aimed at smth. | h. Низко затратная/недорогостоящая стратегия |
| 9. Fashion-conscious buyers | i. Оставлять этикетки; ценник |
| 10. To sell a product under the label | j. Нанять лучшего дизайнера |
| 11. Make an agreement | k. Продавать товар под ярлыком; вывеской |

50. Give the English equivalents.

1 продавать товар под ярлыком;2. ключевые, основные продукты; 3. диапазон более высокой цены; 4. недорогостоящая стратегия; 5. проявлять интерес;6. направлен на что-либо; 7. оставлять этикетки;8. влиятельный;9. договориться;10. модники;11. нанять лучшего дизайнера.

51. Translate from English into Russian

1. Japanese PC makers have faced foreign competition in their home market.
2. The price has decreased by 25%.
3. The owner stated that the plant had made an agreement with new suppliers that means they could sell the products at a slightly lower price.
4. We managed to boost sales in all core market segments of the light commercial vehicles market.
5. Private bakeries entered the local market because they had seen the demand for baking.
6. The production base also includes packaging, a warehouse and a food production facility.
7. Protect your brand, build customer loyalty and open the door to a more profitable business based on new marketing solutions.
8. If you are going to create a market for your product you should consider hiring marketing pro.
9. At 11k rubles, this printer is at the top of the price range in this category.
10. Many companies go bankrupt due to bad management.
11. All these tools combined with Russian language technical support center for Samsung gadgets form a reliable base for developing electronic goods.
12. Hired top designer contributed to the development of a new package for our perfume.
13. Indeed, a lot of companies are still trying to find ways to cut labor costs.
14. I have given some of these products to my aunt and she suggested selling them via Internet.
15. The company's sales policy is aimed at satisfying demand, developing long term relationships with customers based on high quality of products and competitive prices.
16. I couldn't believe luck when the investor showed an interest in my idea.
17. Alfa group Consortium made him one of Russia's most influential business leaders.
18. Ennio Capasa as one of the most talented fashion designers in the world is directly involved in the design and manufacture of each product under Bosco Label.

52. Translate from Russian into English

1. Стоимость изделий связана с затратами на производство и стоимость ткани.
2. Директор отдела инвестиций подчеркнул, чтобы компания стала более привлекательной, ей следует разработать фирменное название.
3. Сотрудничество с таким динамичным агентством как «PR Consult» еще больше усилит как имидж бренда так и его положение на рынке.
4. Можете оставить мне номер вашего телефона на случай необходимости с вами связаться.

5. Неудивительно, что люди стремятся приобрести что - то из брендовых изделий.
6. Фирмы, работающие на рынке услуг сталкиваются с конкуренцией со стороны крупных транснациональных компаний имеющих доступ к новейшим технологиям.
7. Каждый назвал прилагательное или существительное, которые ассоциируются с этой торговой маркой.
8. В прошлом году покупательская способность на 14 %.
9. Она купила мне несколько плиток шоколада по дешевке (которые продавались по низкой цене).
10. Выпуск новой продукции - не единственный способ увеличения продаж.
11. Несколько новых компаний вероятнее всего выйдут на рынок и расширят ассортимент экологических продуктов.
12. Это означает, что мы можем защитить ваши бренды и получить признание товаров рынком, обеспечивая улучшение торговых отношений.
13. Ряд стран поставили задачу создать к 2020 году единый рынок для изделий из золота и серебра.
14. Более того наши лучшие модели способны принимать спутниковый сигнал.
15. Руководству известно о проблеме.
16. Этот прогрессивный подход заложил прочный фундамент для продвижения бренда за границей.
17. Общественное мнение может положительно влиять на продвижение бренда.
18. Затраты на рабочую силу росли намного быстрее, чем у конкурентов.
19. Если вы намереваетесь заняться продажей через интернет, мы предлагаем он-лайн магазин нашей собственной разработки.
20. Страны с хорошей инфраструктурой предлагают туристические продукты по конкурентоспособным ценам.
21. Они ожидают, что возрастное население проявит интерес к их ассортименту.
22. Выводы и рекомендации на этих встречах внесли существенный вклад в обсуждение этих вопросов руководством компаний.
23. Они получили право реализации топлива под брендом «ТНК» соблюдая стандарты качества.
24. Осень - это пасмурный сезон, а поэтому дизайнеры предприятия решили скрасить жизнь современной модницы яркими цветами.

Before listening 1.6, p13

53. Match the words with their Russian equivalents

| | |
|------------|------------------------------------|
| 1. To hire | a. Позволять, допускать, разрешать |
|------------|------------------------------------|

| | |
|-------------------------------|---|
| 2. To establish the brand | b. Создавать бренд/торговую марку |
| 3. To be costly | c. Здраво относящийся к цене; понимающий динамику цен; чувствительный к ценам |
| 4. To allow | d. Соответствовать |
| 5. Price-conscious | e. Быть дорогостоящим, затратным |
| 6. To give status | f. Быть понятым; иметь смысл; быть нужным |
| 7. Strong message | g. Стремиться к чему-либо |
| 8. To make sense | h. Придать статус |
| 9. To go down-market | i. Масса советов |
| 10. To aim at | j. Мощный сигнал; сильное послание |
| 11. Achieve high-volume sales | k. Перейти на элитный, престижный рынок |
| 12. Manufacturing costs | l. Добиваться большой объем продаж |
| 13. To go upmarket | m. Общепроизводственные накладные расходы; затраты на производство |
| 14. To fit with | n. Нанимать, арендовать |
| 15. Plenty of advice | o. Перейти на рынок, рассчитанный на потребителя с низким доходом |

54. Give the English equivalents.

1. затраты на производство; 2. затратный; 3. создавать бренд; 4. чувствительный к ценам; 5. нанимать; 6. придавать статус; 7. сильное послание; 8. перейти на рынок, рассчитанный на потребителя с низким доходом; 9. масса ответов; 10. перейти на элитный, престижный рынок; 11. стремиться куда-либо; 12. позволять, допускать; 13. соответствовать; 14. добиваться большего объема продаж; 15. иметь смысл.

55. Translate from English into Russian.

1. It occurred to me that we should hire another designer.
2. The partners have noted that Russia lacked 3\4 star chain hotels, so they are going to establish a hotel chain under the brand name “Megaluxe Hotels”.
3. Most projects are likely to be costly, environmentally damaging and potentially useless.
4. Low cost digital printing on packaging will allow the brand owner to cost effectively run marketing programs without increasing product range.
5. This battery allows price-conscious customer to enter Banners top quality brand world and catches the eye with outstanding features and performance.
6. Twitter takes aim at brand misperceptions with ad campaign while fighting off trolls.
7. The manufacturers of sportswear was facing a choice: improve the purchasing and manufacturing costs for the project or it would not continue.
8. Production area and equipment at Chinese plants fit with all our requirements.

9. We turned to our designer, who always had plenty of advice and he said “Stop being so picky”.

10. We have become accustomed to receiving plenty of head office advice that is unfortunately not backed up by real financial support.

56. Translate from Russian into English.

1. Администрация приняла решение взять нового директора по маркетингу.

2. Следует отметить, что на крупных предприятиях ребрендинг может быть связан с определенными затратами.

3. Этот новый подход позволит нам не только минимизировать воздействие на окружающую среду, но и сократить затраты на зарплату и жалование.

4. Тот, кто осознает цену, знает, сколько стоят вещи и избегает покупать вещи, которые считаются слишком дорогими.

5. Компания «Брендовая упаковка» способна предоставить индивидуальный сервис и помочь вам создать уникальную упаковку для ваших продуктов с целью предоставить идеальное решение - что - то выдающееся, то, что увеличит объемы продаж и, то, что даст наилучшие результаты.

6. Наши работы разработаны с целью сокращения производственных расходов. Они широко известны своей надежностью, точностью.

7. Echelon владеет правильными\нужными продуктами которые востребованы.

8. Новый ассортимент умных устройств хорошо впишется в нашу линию «Дом», это в свою очередь соединит в единую сеть все устройства в доме.

57. Expand the statements.

1. Brand is a key indicator of a brand's market performance.

2. Brand is not just a product, it's a culture.

3. People do not choose a product-they choose an image.

4. Individuality is the only Brand that will never go out of fashion.

5. It is pointless to strive to become the largest brand. It is more important to become the most respected one.

6. Brand is an illusion around the usual thing, the embodiment of the idea through the product.

7. People are having the most fun buying what they really don't need.

8. The attitude of the consumer to the trademark almost one hundred percent depends on the employees of the company.

58. Revision.

1. Бренд-это личность, которая идентифицирует продукт, услугу или компанию (имя, термин, знак, символ или дизайн или их сочетание) и как

она относится к ключевым группам: клиентам, персоналу, партнерам, инвесторам и т. д.

2. Бренды-очень важная часть нашей жизни: мы можем найти их практически в любом месте.

3. Настоящий бренд-это очень сложная, сложная вещь, со своим путем и историей.

4. Бренд-это совокупность ассоциаций в сознании потребителя, одной из которых является Страна происхождения.

5. Характер бренда относится к «набору черт человеческой личности, которые применимы и актуальны для брендов».

6. Бренд часто предназначен для создания эмоционального отклика и признания, что приводит к потенциальной лояльности и повторным покупкам.

7. Бренд претендент - это бренд в отрасли, где он не является ни лидером рынка, ни нишевым брендом.

8. Некоторые люди различают психологический аспект, ассоциации бренда, такие как мысли, чувства, восприятия, образы, опыт, убеждения, отношения и т. д.

9. Психологический аспект, иногда называемый имиджем бренда, представляет собой символическую конструкцию, состоящую из всей информации и ожиданий, связанных с продуктом, услугой.

10. Бренд, широко известный на рынке, приобретает узнаваемость.

11. Узнаваемость бренда наиболее успешна, когда люди могут заявить о бренде, не подвергаясь явному воздействию названия компании.

12. Осведомленность о бренде имеет решающее значение, так как клиенты не будут рассматривать ваш бренд, если они не знают о нем.

13. Существуют различные уровни узнаваемости бренда, которые требуют различных уровней и комбинаций узнаваемости и отзыва бренда.

14. Глобальный бренд-это бренд, который воспринимается как отражающий тот же набор ценностей во всем мире.

15. Название бренда довольно часто используется взаимозаменяется с "брендом", хотя оно более правильно используется для конкретного обозначения письменных или устных лингвистических элементов любого продукта.

16. Эффективные бренды создают связь между индивидуальностью бренда, как она воспринимается целевой аудиторией, и реальным продуктом / услугой.

17. Идентичность бренда-это то, что владелец хочет донести до своих потенциальных потребителей.

18. Сильные бренды сразу же передают набор привлекательных и убедительных идей и представлений, которые позволяют конечным

пользователям узнать, является ли это брендом для них или это бренд, к которому они не привлекаются.

19. Сила брендов быстро и эмоционально передавать сложные сообщения, а также способность брендов привлекать внимание СМИ, делают их идеальными инструментами в руках активистов.

20. Каждый бренд имеет отдельное название (например, Seven-Up, Kool-Aid или Nivea Sun (Beiersdorf)), которое может конкурировать с другими брендами той же компании (например, Persil, Omo, Surf и Lynx принадлежат Unilever).

21. Название бренда может включать слова, фразы, знаки, символы, рисунки или любую комбинацию этих элементов.

22. Имя бренда не следует путать с товарным знаком, который относится к фирменному наименованию или части бренда, который защищен законом.

23. Существующее сильное фирменное название можно использовать как каркас для новых или доработанных продуктов; например, Mars расширил свой бренд до мороженого, Caterpillar до обуви и часов, Michelin до ресторанных гидов, Adidas и Puma до личной гигиены.

24. Один из самых давно работающих руководителей в индустрии роскоши-Сидней Толедано говорит: "забудьте калькулятор: поймите людей и то, что они хотят".

25. Это действительно важно, потому что лучшие бренды имеют полное представление о своем целевом рынке, где их интересы лежат, и как они общаются.

26. Кроме того, понимание целевого рынка имеет решающее значение, поскольку оно определяет направление маркетинговой кампании.

27. Лояльность к бренду в маркетинге состоит из приверженности потребителя бренду и может быть продемонстрирована повторной покупкой продукта или услуги.

28. Управление брендом - это анализ и планирование того, как этот бренд воспринимается на рынке.

29. Бренд-менеджер будет контролировать все аспекты ассоциации бренда потребителя, а также отношения с членами цепочки поставок.

30. В поисках свежих отличных идей или новых мест для своего бизнеса бренд-менеджеры должны много путешествовать, чтобы встретить потенциальных клиентов в разных странах.

59. Render the article and discuss it.

Кому принадлежат бренды? Есть ли у брендов хозяева?

Есть ли на самом деле у бренда хозяин? Что такое бренд на самом деле? Кому принадлежат бренды на самом деле? Хотя про бренд рассказано не просто много, а очень много, однако до сих пор еще не

каждый специалист, связанный с маркетингом, рекламой, сбытом и брендингом может ответить на эти вопросы,

Если хочется получать бонусы, связанные с брендом, придется разобраться в том, что он такое. Бренд – это не торговая марка, бренд - это образ, который возникает в сознании человека относительно какого-то объекта в момент, когда он взаимодействует с ним. Объектом может быть товар, услуга, человек, город, страна. Либо может быть не сам объект, а некий его представитель, например торговая марка этого объекта или логотип.

Механизм возникновения бренда прост: происходит контакт двух идей данного объекта. Одна идея внедрена в человека, а вторая находится непосредственно в самом объекте, воплощена в нем. В результате этого контакта в сознании человека генерируется суть этой идеи, которую человек и видит в качестве образа. Похожему механизму мы видим фильм в кинотеатре, где копия фильма транслируется на экран.

Наши глаза смотрят на экран, и мы видим этот фильм. Получается, что все, в том числе бренд, берет свое начало от идей. Создание сильного бренда - это фактически создание сильной идеи. Именно сознание человека создает бренд, а не кто-то другой. На этом в частности построен маркетинг Coca-Cola. Когда нет взаимодействия идей, нет бренда. Когда нет человека, который представляет и ощущает, то нет бренда. В свою очередь торговая марка есть всегда. Торговая марка ни имеет прямого отношения к бренду, она просто один из элементов который может использоваться для генерации бренда в сознании человека.

Торговая марка одна для всех, имеет одинаковый для всех вид и независима от конкретного человека. Бренд зависит от сознания конкретного человека, потому что бренд это результат взаимодействия двух идей, а еще точнее, это отражение взаимодействия двух идей в сознании человека. Отражается результат этого взаимодействия в виде представления, возникающего в сознании человека. Представление это сопровождается разными ощущениями, приятными или не неприятными или вообще нейтральными.

К чему было все сказанное выше? Да к тому, что бренд на самом деле принадлежит человеку, в сознании которого он сгенерирован, он его собственность. Торговая марка или товар, относительно которой возник бренд, принадлежат компании, а вот сам бренд принадлежит исключительно человеку. Неожиданный ответ на вопрос о том, кому принадлежат бренды, не правда ли? Неожиданный, но единственный верный, такова уж новая мировая экономика.

Все бренды, которые генерируются в сознании каждого конкретного человека, принадлежат исключительно этому человеку и некому больше.

Компании участвуют в создании брендов, но не владеют ими. Участие компаний заключается в том, что они генерируют идеи и распространяют их, внедряя в конкретных людей. Создают под эти идеи товары, организовывают взаимодействие людей и товаров, провоцируя генерацию брендов в моменты этого взаимодействия.

Ни одной компании в мире не принадлежит ни один бренд. Им принадлежат только торговые марки, которые являются своего рода пультами к управлению брендами, а через них и пультами к управлению потребителями. Даже лидеры мирового рынка не имеют бренды, а всего лишь владеют торговыми марками.

Автор статьи: Павел Бернович

60. Render the article and discuss it.

Легенда о Бренде

Легенда бренда - вымышленная история о создании и развитии марки, подчеркивающая эмоциональную окраску. В каком стиле будет создана история, зависит в первую очередь от портрета покупателя и позиционирования. Цель легенды – установить контакт и донести информацию (образ, ассоциации) до потребителя.

Французский парфюм, английский чай, голландский сыр, итальянские макароны - ежегодно пополняется список «сказочных» брендов. Легенда о западном происхождении товара может помочь производителю занять хорошие позиции на рынке.

Марка чая Greenfield позиционируется в премиальном ценовом сегменте, как произведённая по заказу и под контролем английской компанией Greenfield Tea Ltd., которая была учреждена Сспанкт-петербургским производителем чая «Орими Трейд».

Компания «Макфа» запустила макароны с итальянским именем Grand di Pasta. Такое название продукту было выбрано из-за того, что большинство потребителей ассоциируют макароны именно с Италией. Покупателю хочется верить в легенду, в то, что марка, которую он выбирает, изготовлена из уникальных сортов, собранных на необитаемом острове или приготовленных по традиционной французской рецептуре 70-х годов XIX века.

Существует много российских по происхождению брендов, выдающих себя за иностранцев. Например, техника Bork, Scarlett и Vitek, джинсы Gloria Jeans и Motor, канцелярские товары Office Point и Erich Krause, кофе Jardin, магазины "Иль де Ботэ", "Л'Этуаль" и "Рив Гош", майонезы Mr. Ricco, обувь Ralph Ringer, одежда Oggie и Savage, пиво Altstein и Bagbier, сигареты Continent, чаи Tess и прочие. Многие из этих марок весьма успешны на российском рынке, благодаря сильным ассоциациям со страной и национальностью.

Построение легенды на иностранном происхождении позволяет использовать устойчивый ассоциативный ряд с определёнными продуктами.

Так, согласно исследованиям, Бразилия ассоциируется с кофе, Индия – с чаем, Норвегия – с рыбными деликатесами, Голландия – с сыром и цветами.

ЮАР – алмазы, Германия – автомобили, техника, пиво, Франция – парфюмерия, косметика, коньяк, шампанское, Япония – электроника и автомобили, Швейцария – часы, Чехия – пиво, а Шотландия – виски.

Ahmad, будучи чисто российским брендом, завоевал прочную позицию английского чая номер один при довольно скромных по меркам категории маркетинговых бюджетах исключительно за счёт правильно выстроенной легенды.

Одной из самых удачных можно назвать легенду о происхождении бренда Erich Krause, принадлежащего российскому производителю. Компания вначале специализировалась на оптовых поставках канцелярии, а затем самостоятельно наладила выпуск продукции в России и Азии. Популярность «немецкого» бренда обусловлена тем, что канцтовары из Германии у российских потребителей считаются самыми надёжными.

Потребители совершают покупки, основываясь на своем эмоциональном отношении к бренду.

Рассказывая потенциальному клиенту интересную историю, тем самым, устанавливаем контакт и доносим необходимую информацию.

VOCABULARY

| | |
|--------------------------------|---|
| competitor | конкурент |
| raft of information | масса/множество информации, сведений |
| absolutely/Exactly/Definitely | Боюсь, что я не могу с вами согласиться |
| achieve high-volume sales | добиваться большой объем продаж |
| advertising hype around brands | рекламная шумиха вокруг бренда |
| ageing population | пожилые люди |
| agree (with) | выражать мнение |
| appeal | привлекательность, притягательность |
| appealing | привлекательный, умоляющий, трогательный, подкупдающий |
| ask for opinions | вносить предложения |
| bankruptcy | банкротство |
| boring | скучный |
| brand awareness | осведомленность о бренде |
| brand image | имидж бренда |
| brand loyalty | лояльность бренду |
| brand name | имя бренда |

| | |
|--|---|
| brand stretching broad range of customers | расширение бренда широкий круг клиентов/покупателей/заказчиков |
| built into luxury group Chief Executive competitive prices | встроенный в группу роскоши исполнительный директор конкурентоспособные цены; конкурентные цены |
| consumer consumer survey core products craftsmanship disagree (with) durable | потребитель опрос, исследование потребителя ключевые, основные продукты ремесло; тонкая работа не соглашаться прочный |
| emerging customer expansion expensive fake fashion-conscious buyers | новый клиент расширение ,распространение дорогой подделка, фальшивка, фальсификат покупатели, следящие за модой; модники |
| genuine product | подлинный, настоящий, неподдельный продукт |
| give opinions about higher price range home market How about... How do you feel about? I agree (with you). | спрашивать мнение диапазон более высокой цены внутренний рынок Может быть/возможно мы могли бы... Я считаю... Я не считаю... Я понимаю,/знаю, что вы имеете в виду, но... |
| I am afraid I can't agree | Безусловно/Именно (Точно) так/ Несомненно |
| I see/know what you mean, but ... I think so too I think we should... I think.../I don't think... illegal copy | Возможно/ Может быть, но... Я согласен (с вами) Как насчет...? Какова ваша точка зрения? контрафактный экземпляр; нелегальная копия |
| In my opinion... inexpensive influential labor costs list | Как вы считаете? = Что вы думаете? недорогой влиятельный издержки на оплату рабочей силы; расходы на зарплату и жалованье список |

| | |
|---------------------------|--|
| low-cost strategy | Низкозатратная/недорогостоящая стратегия |
| luxurious | роскошный |
| luxury | предмет роскоши, люкс, роскошь |
| make an agreement | прийти к соглашению, договориться |
| make suggestions | соглашаться |
| manufacturer | производитель; изготовитель |
| manufacturing costs | общепроизводственные накладные расходы; затраты на производство |
| market challenger | рыночный претендент (фирма в отрасли, которая борется за увеличение своей рыночной доли) |
| market research | исследование рынка |
| market segment | сегмент рынка |
| market share | доля на рынке |
| Maybe but... | Я тоже так считаю/Я тоже так думаю |
| Maybe/perhaps we could... | А почему бы нам не... |
| need for smth. | потребность в чем-либо |
| pay inflated prices | платить завышенные цены |
| perception | восприятие, ощущение, понимание, осознание |
| persuasive | убедительный |
| plenty of advice | масса советов |
| price-conscious | здраво относящийся к цене; понимающий динамику цен; чувствительный к ценам |
| prime territory | основная территория |
| product endorsement | рекламирование изделия |
| product launch | запуск продукта |
| product lifecycle | жизненный цикл продукта |
| product placement | размещение продукта |
| product range | ассортимент продуктов |
| profit margin | рентабельность |
| reliable | надежный |
| share holders | акционеры |
| sophisticated | изысканный, утонченный, искушенный |
| steadily | постоянно, последовательно, непрерывно |
| strong message | мощный сигнал; сильное послание |
| suspicious | подозрительный, сомнительный |
| target customer | целевой покупатель |
| That's true | Что вы думаете о...? |

| | |
|----------------------------|--|
| the design manifestation | обнародование дизайна |
| the end user | конечный потребитель/пользователь |
| the Management | управление, администрация, дирекция, правление |
| the TV coverage | трансляция на телевидении, телевещание |
| timeless | вечный, неустаревающий; вне времени |
| aim at | стремиться к чему-либо |
| allow | позволять, допускать, разрешать |
| anticipate the needs | предвидеть/прогнозировать потребности |
| appeal to | Зд. нравиться |
| associate with | ставить в соответствие; общаться |
| attract attention | привлекать внимание |
| balance the demands | добиваться равновесия между потребностями/ требованиями |
| be aimed at smth. | направлен; нацелен на что-либо |
| be base for smth | быть заделом/базой для чего-либо |
| be costly | быть дорогостоящим, затратным |
| be filled with smth. | наполняться, быть заполненным |
| be horrified | ужасаться, приходить в ужас |
| be linked with | быть связанным с ... |
| be loyal to smth. | быть преданным, верным чему-либо |
| be pro brands | быть за бренды |
| boost sales | увеличивать продажи |
| build customer loyalty | повышать лояльность клиентов |
| buy out of smth. | выкупать |
| communicate an idea | выражать мысль |
| conduct | проводить, вести, организовывать |
| consist of smth. | состоять из чего-либо |
| contribute to | благоприятствовать; поспособствовать; вносить вклад в |
| convey information | передавать информацию/сведения |
| create brand loyalty | создавать/сформировывать лояльность, приверженность бренду |
| create markets for product | создавать рынки для изделий |
| decrease | снижать; уменьшать |
| dislike brands | не любить бренды |
| dominate | доминировать, преобладать, властвовать |
| double | удваивать |
| emphasize | подчеркивать, акцентировать, выделять, придавать особое значение |
| employ a top designer | нанять лучшего дизайнера |

| | |
|------------------------|--|
| enable | разрешать, давать возможность, облегчать |
| enter the market | выходить на рынок |
| equal | не уступать, быть равным, быть таким же |
| establish the brand | создавать бренд/торговую марку |
| expand | расширять |
| face competition | сталкиваться с конкуренцией |
| face smth. | сталкиваться, подвергаться, испытывать |
| feature in smth. | изображать, показывать; найти отражение в чем-либо |
| fit with | соответствовать |
| focus on smth. | сосредоточиться на чем-то; уделять основное внимание |
| generate returns | приносить прибыль |
| generate revenue | получать доход |
| get a lot of exposure | много рисковать; рекламировать |
| get fed up | надоело, пресытится |
| get in touch with smb. | связываться; обращаться; установить контакт с кем-либо |
| give free advertising | бесплатно рекламировать |
| give smb.a punch | наподдавать кому-либо; рассказать вкратце |
| give status | придать статус |
| go down-market | перейти на рынок, рассчитанный на потребителя с низким доходом |
| go upmarket | перейти на элитный, престижный рынок |
| have taste | иметь вкус |
| hire | нанимать, арендовать |
| hold the place | удерживать место, сохранять место |
| identify | определять, выявлять, устанавливать |
| impress | производить впечатление |
| invent | изобретатель |
| jump at the chance | ухватиться за возможность |
| keep innovating | продолжать обновление; продолжать внедрять инновации |
| keep tag | оставлять этикетки; ценник |
| launch | запускать |
| look for newness | искать новизну |
| lose market share | терять долю на рынке |
| make sense | быть понятым; иметь смысл; быть нужным |

| | |
|--------------------------------|---|
| master brand | осваивать бренд; руководить/управлять брендом |
| negotiate with smb. | вести переговоры с кем-либо |
| pay money for smth. | платить деньги за что-то |
| perfect supply chain | совершенствовать цепочку поставок |
| pick the brands | избирать бренды |
| protect a brand | защищать бренд |
| protect smth. from smth. | защитить что- то от чего-то |
| provide an opportunity | предоставлять возможность |
| raise brand awareness | поднять, повышать узнаваемость бренда |
| react to market | реагировать на рынок |
| recognize | признавать |
| relate to smb. | относиться к кому-то |
| remove | удалять, устранять |
| satisfy needs | удовлетворять потребности |
| sell a product under the label | продавать товар под ярлыком; вывеской |
| sell at low prices | продавать по низким ценам |
| sell through boutiques | продавать через бутики |
| sell via Internet | продавать через интернет |
| set up a focus group | создать фокус группу; целевую группу |
| sharpen the image | совершенствовать имидж/образ |
| show interest in smth. | проявлять интерес/заинтересованность к чему-либо |
| strengthen the image | усилить представление; укрепить авторитет |
| take an action | предпринять действие, принимать решение |
| top-of-the range | наилучший, самый дорогой |
| top-ten | десятка лучших |
| traction | поддержка, тяга к чему либо |
| trustworthy | достоверный, заслуживающий доверия |
| upmarket | престижный, первоклассный |
| valuable assets | ценные/значимые активы |
| value for money | соотношение цены и качества |
| visual identity | внешнее оформление продукции; визуальная символика |
| warehouse facility | складское сооружение |
| ways of conducting | способы проведения |
| well-known | хорошо известный |
| What do you think? | Это верно (= Это так) |
| What's your opinion? | По моему мнению |
| What's your view? | Какое ваше мнение? |

| | |
|-----------------------------------|---|
| Why don't we...? young singles | Я считаю, что мы должны... молодые одинокие люди |
|-----------------------------------|---|

MODULE 2. TRAVEL

Starting-up

1. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|-----------------------------|--|
| 1. lost / delayed luggage | a. сверхнормативное бронирование билетов |
| 2. priority | b. задержка рейса |
| 3. safety | c. багажная тележка |
| 4. reliability | d. отмена рейса |
| 5. leg room | e. недомогание, вызванное переменой часовых поясов (расстройство биоритмов в связи с перелетом через несколько часовых поясов) |
| 6. baggage/ luggage trolley | f. пища низкого качества |
| 7. overbooking of seats | g. раздражать людей |
| 8. queue at check-in | h. стоять в очереди на регистрацию |
| 9. flight delay | i. безопасность |
| 10. flight cancellation | j. потерянный/задержанный багаж |
| 11. jet-lag | k. надежность |
| 12. irritate people | l. приоритет |
| 13. poor quality food | m. свободное пространство для ног между сиденьями в салоне самолета |

2. Translate into Russian:

1. Cancellation is the main reason for passengers' irritation.
2. Overbooking happens when the number of sold tickets exceeds the number of available seats on the aircraft.
3. Poor quality food aboard a plane is one of the factors which frustrate passengers.
4. Lost or delayed luggage is always a reason for passengers' displeasure.
5. Jet-lag is a big problem for passengers.
6. They have to queue at check-in as this airport is always overcrowded.
7. Priority will be given to people with low incomes.
8. The key characteristics around the airline company are trust, reliability and safety.
9. In most cases flight delay occurs due to weather conditions.
10. There are far too many seats on most planes, so there is not enough leg room.

11. In order to improve passengers services airport Schiphoe has bought additional luggage trolleys.

12. The psychology of air rage is a new area of studying.

13. The passengers got irritated because of a long delay.

3. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|--------------------------------|--|
| 1. by air/rail/road/ sea | a. фасованная пища с консервантами |
| 2. treat people on the plane | b. путешествовать в целях бизнеса |
| 3. annoy smb | c. прибывать, приезжать неожиданно |
| 4. processed and packaged food | d. раздражать кого-либо |
| 5. turn up | e. обращаться с людьми во время полета |
| 6. travel on business | f. самолетом/ по железной дороге/ по шоссе/морем |

4. Translate into Russian:

1. It really annoys me when you don't listen to what I'm saying.

2. The Advertising Manager said he wouldn't come to the airport but he turned up at the last minute.

3. They seem to treat people on the plane like just another piece of luggage.

4. Processed and packaged food served aboard the plane really annoys passengers.

5. He used to travel on business when he worked as a sales representative.

6. The flowers are sent all over Europe by air.

After starting- up

5. Give the English equivalents:

1. потерянный/задержанный багаж; 2. приоритет; 3. безопасность; надежность; 5. свободное пространство для ног между сиденьями в салоне самолета; 6. багажная тележка; 7. сверхнормативное бронирование билетов; 8. стоять в очереди на регистрацию; 9. задержка рейса; 10. отмена рейса; 11. недомогание, вызванное переменой часовых поясов (расстройство биоритмов в связи с перелетом через несколько часовых поясов); 12. раздражать людей; 13. пища низкого качества; 14. самолетом / по железной дороге/ по шоссе/морем; 15. обращаться с людьми во время полета; 16. раздражать кого-либо; 17. фасованная пища с консервантами; 18. прибывать, приезжать неожиданно; 19. путешествовать в целях бизнеса.

6. Translate into English:

1. Пассажиры часто становятся раздраженными из-за недостатка пространства в салоне самолета.

2. Недомогание, вызванное переменой часовых поясов, проявляется как чувство сильной усталости.
3. Сверхнормативное бронирование билетов означает продажу большего числа билетов, чем имеется в наличии.
4. Их самолеты известны своей безопасностью и надежностью.
5. Два пассажира были огорчены, когда работники аэропорта сообщили им, что их багаж потерян.
6. Пища низкого качества и плохое обслуживание во время полета послужили причиной большинства происшествий на борту.
7. По техническим причинам рейс 177 будет задержан до 7 часов вечера.
8. Отмена рейса - это решение отменить рейс, который был уже запланирован.
9. Во многих переполненных терминалах пассажиры вынуждены стоять в очереди на регистрацию.
10. Багажная тележка-это большой контейнер с колесами, который вы толкаете вперед и используете для перевозки вещей в аэропорту.
11. Я пропустил свой рейс из-за огромной очереди на паспортном контроле.
12. Когда он путешествует в целях бизнеса, единственная вещь, которую он ненавидит, это длинная очередь на регистрацию.
13. Ему не нравится, как авиакомпании обращаются с людьми во время полета.
14. Отмены и задержки рейсов раздражают пассажиров, так как они заставляют их ждать своих рейсов в аэропорту.
15. Фасованная пища с консервантами, которую пассажиры получают на борту любого самолета, раздражает их.

Vocabulary. British and American English, p.15

Before Vocabulary

7. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|---|---|
| 1. carry-on baggage/hand luggage | a. билет в одну сторону |
| 2. downtown/city center | b. деловая часть города, центр города |
| 3. freeway/motorway | c. согласно расписанию / по расписанию |
| 4. airport parking lot/car park | d. поездка туда и обратно, поездка в оба конца |
| 5. according to timetable/schedule | e. парковка аэропорта (стоянка автотранспорта) |
| 6. round trip/return trip | f. автотрасса, скоростная автострада (автомагистраль) |
| 7. one way/single ticket | g. ручная кладь |
| 8. airfare of Economy class/coach class | |
| 9. be flooded | |
| 10. be a nightmare from start to finish | |

- | | |
|--|---|
| | h. тариф эконом класса i. быть кошмаром от начала до конца j. заполняться |
|--|---|

8. Translate into Russian:

1. Passengers are allowed to carry a limited number of small bags with them in the vehicle, these are known as carry-on baggage containing valuables and items needed during the journey.
2. One way means purchasing a ticket for a single direction of travel.
3. Round trip means purchasing or traveling from one destination to another and then returning to the starting location.
4. Motorways are high capacity roads designed to carry motors fast and safely.
5. We have the best connections to downtown and to the trade fair - centre of Prague as the subway station is only 2 minutes from the hotel.
6. In British and other dialects of English, the term “parking lot” is known as “car park” which is usually applied to a surface car park.
7. The travel agency has booked plane tickets at airfare of Economy class.
8. A timetable is an organized list, usually set out in the tabular form.
9. My last waiting for the flight at the airport was a nightmare from start to finish.
10. I'm going downtown to the main office tomorrow.

After Vocabulary

9. Translate into English:

1. Билет в одну сторону позволяет вам путешествовать от одного места к другому, но без права возвращения.
2. Моя ручная кладь была слишком тяжелой и большой, поэтому мне пришлось ее зарегистрировать.
3. В Соединенном Королевстве автомагистрали-преобладающие дороги, с двумя, тремя или четырьмя полосами в каждом направлении.
4. Эконом класс - это самые дешевые места в самолетах и поездах.
5. Рейс 155 Лондон-Рим отправляется согласно расписанию.
6. Когда мы добрались до аэропорта, мы обнаружили, что стоянка автотранспорта была заполнена.
7. Нужно восемь часов для полёта из Цюриха в Бостон, но всего шесть на обратный путь.
8. Ситуация на дорогах в тот день была кошмаром от начала до конца дня.
9. По воскресеньям я часто езжу в центр города.

Listening p 16

Before Listening ExA.,B, C.16 p

10. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|--|---|
| 1. meet travelers' needs | a. разновидность удобств |
| 2 links with subway/underground networks | b. ключевая, главная черта (характеристика) |
| 3. stay in the hotel | c. быть возможным, доступным |
| 4. key feature | d. первостепенный |
| 5. be available | e. удовлетворять потребности путешественников |
| 6. kind of facility | f. проживать в гостинице |
| 7. paramount | g. связь со станциями метро; подземные коммуникации |

11. Translate into Russian:

1. Tour agencies have to meet all travelers' needs if they want to be competitive.
2. Chaos on the Tube has happened this morning as the underground networks suffered a total shutdown.
3. The sportsmen may continue to stay in the hotel due to the Sport committee charge until the end of the Competition.
4. Shared service is a key feature of the strategy's service model.
5. This means that the local remedy must be available both in theory and in practice.
6. What kinds of facilities are available in the hotel?
7. The solidarity of the national races is of paramount concern to the country.

12. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|----------------------------------|--|
| 1. travel costs | a. добавлять значение, ценность |
| 2. make hotels savvy | b. трансфер до офиса |
| 3. be competitive | c. снижать тариф; курс |
| 4. add value to | d.(зд.) сделать отели оснащенными удобствами, прогрессивными |
| 5. membership to the health club | e. приносить выгоду |
| 6. shuttle service to the office | f. быть конкурентоспособным |
| 7. value-add benefit | g. противопоставлять |
| 8. drop the rate | h. дорожные расходы |
| 9. benefit | i. дополнительные выгоды, преимущества |
| 10. oppose | j. членство в фитнес-клубе |

13 Translate into Russian:

1. The company bought membership to a health club for all their employees.
2. I had to drop the rates any lower to board the place up.

3. Implementation of new rules regarding travel for professional training will reduce travel costs.
4. The poorest countries should benefit the most from the WTO membership.
5. The interests of buyers and sellers are diametrically opposed to each other.
6. The hotel is close to public transport links and a shuttle service to the office runs throughout the day.
7. A union of these two organizations could give the both some value-add benefits.
8. Also needed is an evaluation of the public purchasing system, which should be competitive and transparent.
9. Cooperation with new media ventures can add to shareholder value.
10. He made a reservation at a rather savvy hotel.

14 Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|------------------------------|---|
| 1. foresee | a. экологическая стратегия |
| 2. hot topic | b. очевидно, понятно |
| 3. environmental policies | c. признать /прийти к здоровому питанию |
| 4. obviously | d. энергосберегающие лампы |
| 5. go through healthy eating | e. актуальная тема |
| 6. water conservation | f. предвидеть, предусмотреть |
| 7. low-energy lighting | g. сохранение водных запасов |

15. Translate into Russian:

1. This makes it possible for citizens to foresee the legal and social consequences of their acts.
2. Rising travel costs is a hot topic for frequent travelers.
3. There is certainly potential to encourage synergies between transport and environmental policies.
4. You obviously have not heard the latest news about our partner.
5. The Water Efficiency Labelling Scheme is one of the key Government initiatives on water conservation.
6. Meanwhile, in the short term, low energy lighting may sound obvious.
7. We went through healthy eating many years ago.

After listening

16. Give the English equivalents:

1. удовлетворять потребности путешественников; 2. связь со станциями метро; подземными коммуникациями; 3. проживать в гостинице; 4. ключевая, главная черта (характеристика); 5. быть возможным, доступным; 6. разновидность удобств; 7. первостепенный; 8. дорожные расходы; 9. сделать отели оснащенными удобствами, прогрессивными; 10. быть конкурентоспособным; 11. добавлять значение, ценность; 12.

членство в фитнес-клубе; 13. трансфер до офиса; 14. дополнительные выгоды, преимущества; 15. снижать тариф; 16. приносить выгоду; 17. противопоставлять; 18. предвидеть, предусмотреть; 19. актуальная тема; 20. экологическая стратегия; 21. очевидно, понятно; 22. признать /прийти к здоровому питанию; 23. сохранение водных запасов; 24. энергосберегающие лампы.

17. Translate into English:

1. Не могли бы вы сопоставить эти выделенные имена с членскими списками оздоровительных клубов?
2. На данный момент Нидерланды не намерены создавать общенациональную сеть подземной инфраструктуры.
3. При гостинице также имеется прокат велосипедов и трансфер до офиса.
4. В целях сокращения дорожных расходов могут быть использованы имеющиеся коммуникационные технологии.
5. Финансирование мероприятий по борьбе с преступностью по-прежнему имеет первостепенное значение в этой стране.
6. В соответствии с этой стратегией детям-инвалидам предоставляются различные удобства.
7. У этой экономической модели есть несколько ключевых характеристик.
8. Опыт использования национальных и международных экологических стратегий доказывает необходимость усиленно работать в этом направлении.
9. Что вы можете предсказать относительно положения вашей компании на международном рынке через десять лет?
10. Падение курса рубля явно отразится на стоимости авиабилетов.
11. В этот новый век наш бизнес вынужден быть конкурентоспособным.
12. Важно, чтобы этот отчет был предоставлен жюри во время.
13. Участники, не прошедшие на второй тур, смогут проживать в гостинице не более двух дней после прекращения участия в конкурсе.
14. К сожалению, жители не всех стран заботятся о сохранении воды на земле.

Reading. Article A, p 17

Before reading

18. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|-------------------------------------|--|
| 1. open up routes | a. удобство |
| 2. reckon | b. хорошо обученный персонал |
| 3. convenience | c. путешествовать экономическим классом в чрезвычайной (экстренной) ситуации |
| 4. preference | |
| 5. well- trained staff | |
| 6. travel economy "in an emergency" | |

| | |
|---|---|
| 7. airline lounge 8. open a special counter for smb. | d. гостиная авиакомпаний в аэропорту/зал ожидания для экипажей самолетов e. открыть специальный счетчик для кого-либо f. открывать маршруты(рейсов) g. предпочтение h. 1)думать, считать; 2)считаться |
|---|---|

19. Translate into Russian:

1. It's good idea to open a route to London straight from our city.
2. It's generally reckoned to be the best restaurant in the town.
3. Convenience and speed of preparation are important for people with busy lifestyle.
4. The government preference is for diplomatic solution.
5. While many airline lounges offer complimentary massages (back, foot, etc.), a much rarer amenity is a hair salon.
6. The Immigration Department will open a special counter for relatives of the missing passengers to process passports instantly at its office.
7. The foundation of a high- performing airline company is well-trained staff possessing a set of clearly defined competences.
8. With regard to the standards of accommodation for air travel the secretary-general recommended that all consultants and meeting participants should be required to travel in economy class. But members of committees will travel economy "in an emergency".

20. Translate into English:

1. Новая технология самообслуживания SITA, добавит новые удобства для пассажиров, обеспечивая улучшенную функциональность общего пользования для авиакомпаний.
2. Мы должны считаться с этими явлениями и делать это как можно более практическим образом.
3. Многие бизнесмены путешествуют экономическим классом в экстренной ситуации.
4. Мотивированный и хорошо обученный персонал играет центральную роль в обеспечении успеха любой авиакомпании.
5. Этот проект позволит открыть новый авиамаршрут между Азией и Восточной и Южной Европой.
6. Вы совершенно правы в том, что пассажиры бизнес класса могут рассчитывать на особое обращение и дополнительное обслуживание.
7. Это обозначает, что с этой даты курение также воспрещается даже в гостиных авиакомпаний.
8. Для постоянных клиентов мы открываем специальный счет.

21. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|--------------------------------|--------------------------------|
| 1. get extra special treatment | a. раздражать кого-либо |
| 2. boarding pass | b. отказываться от чего-либо |
| 3. annoy smb | c. служащий ;работник компании |
| 4. cabin crew | d. посадочный талон |
| 5. give smth. up | e. недостаток открытости |
| 6. employee | информации |
| 7. cope with customers | f. получать дополнительное |
| 8. lack of openness | специальное внимание при |
| 9. ground staff | обслуживании; специальное |
| | обслуживание |
| | g. экипаж самолета |
| | бортпроводники |
| | h. персонал в аэропорту |
| | k решать все вопросы клиентов. |

22. Translate into Russian:

1. While checking-in passengers get their boarding passes.
2. They stayed in the hotel with a well-trained staff that provided hotel guests with extra special treatment.
3. It really annoys Mike when his brother doesn't listen to what he is saying.
4. Unfortunately, I can't say that the cabin crew was looking well after the passengers during the flight.
5. Soon Sam became a very valued member of ground staff.
6. It was a difficult time, but he never gave up his dream.
7. The employees of the company always feel the chief's support.
8. A more general issue is a relative lack of openness about the reasons of the air crash.

23. Translate into English:

1. Люди раздражаются из-за непредвиденных задержек рейса и сложной системы оплаты багажа.
2. Пожилые люди входят в число наших самых важных клиентов в Art-enfant, и мы оказываем им дополнительное специальное обслуживание.
3. В этой статье мы рассмотрим уникальный мир жизни экипажа авиакомпаний и познакомимся с персоналом обычного рейса и его обязанностями.
4. Сегодня, однако, многие готовы отказаться от этого права.
5. У каждой компании свой вид посадочного талона.
6. В прессе сообщалось, что компания не допустила недостатка информации о причинах этой авиакатастрофы.
7. После посадки самолета наземный персонал поможет вам перебронировать билеты на другие рейсы, чтобы доставить вас в конечный пункт назначения.

8. Образование позволяет надеяться, что будущие поколения смогут справиться со стрессом глобализации и будут созданы возможности для бесстрашного путешествия по миру.

9. В этой компании сто двадцать работников работают в зарубежных филиалах компании.

Article B, p 134

Before reading

24. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|---|---|
| 1.convey the impression | a. платить за проезд |
| 2.tend to do | экономическим классом по наименьшей стоимости |
| 3. run publishing consultancy | b. получать повышение класса обслуживания(при достаточном накоплении премиальных баллов) |
| 4.pay the lowest economy class air-fare | c. искать туры выходного дня по городу |
| 5.earn frequent-flyer points | d. включать тарифы на полеты в середине недели равные субботним тарифам |
| 6. get airlines upgrades | e. стремиться, предпочитать |
| 7. save money | f (зд.) экономить на стоимости билетов |
| 8. seek a “city break” | g. бронировать что-либо заранее |
| 9. incorporate a fare for midweek flights as available on Saturdays | h. создавать впечатление |
| 10. at the same sort of level | i. управлять редакторским агентством |
| 11. cut the air ticket bill | j. накапливать премиальные “мили”(компенсационные бонусные баллы для часто летающих пассажиров) |
| 12. book in advance | k. равный; на том же уровне |
| | l.экономить; копить деньги |

25.Translate into Russian:

1. We would like to see aviation taxed at the same sort of level and in the way in which other modes of transport are already taxed.

2. He came to the conclusion that the word ‘Seychelles’ might mislead the public and convey the impression that the new airline is a subsidiary of Air Seychelles.

3. It is also possible to cut the air ticket bill by booking in advance and avoiding peak travel.

4. With our Book in Advance feature make sure you avoid disappointment by guaranteeing your place on the attraction of choice.

5. Now you may use all the features of the program and get our airline upgrades for one year for free.
6. He suggests seeking a city break from a tour operator, which might incorporate a fare for midweek flights at the same sort of level otherwise available to passengers flying on Saturdays.
7. Total air cost is authorized based on the lowest fare to the mission destinations.
8. We phoned the publishing consultancy run by Andrew Matthew and asked to give us a hand.
9. The basic standard of accommodation for air travel is the lowest economy class airfare structure regularly available.
10. Tom is doing everything he can to save money.
11. You know, I tend to do that when something is bothering me.
12. Liverpool is fast becoming one of Europe's most popular "city break" destinations.

26. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|-----------------------------------|---|
| 1. avoid peak travel | a. делать запрос; запрашивать |
| 2. be burdened with heavy luggage | b. услуги прачечной |
| 3. tips | c. переход на динамическое ценообразование |
| 4. inquire | d. доступ в Интернет в номере |
| 5. regarding smth. | e. изменять тарифы для отражения спроса |
| 6. laundry service | f. относительно чего-либо ; касающихся чего-либо |
| 7. in-room Internet access | g. быть обремененным тяжелым багажом |
| 8. shift to dynamic pricing | h. избегать время большого наплыва путешественников/периода пикового пассажиропотока |
| 9. alter rates to reflect demand | i. чаевые |
| 10. bear in mind | j. иметь в виду |
| 11. be available | k. быть возможным, доступным |

27. Translate into Russian:

1. The head of Delaware's Transportation Management Center said that drivers should avoid peak travel times this weekend when heading to the beach, as it could be the busiest Independence Day in nearly a decade.
2. He was in a bad mood besides being burdened with heavy luggage.
3. Sorry, we don't accept tips at the Tower.
4. May I inquire whose idea this was?

5. He says he usually stays in the hotel with in-room Internet access, laundry service and a swimming pool.
6. It is now necessary to shift to a database system to improve date management for dynamic pricing.
7. We will notify you as soon as tickets on the additional flight become available.
8. Bearing in mind that it's Christmas, how much do you think the flight will cost?
9. Finally, remember that hotel groups have shifted to "dynamic pricing", which is jargon for doing what airlines do altering rates to reflect demand.
10. More information regarding such activities would be welcome.

After reading

28. Give the English equivalents:

1. создать впечатление; 2. стремиться, предпочитать; 3. управлять редакторским агентством; 4. платить за проезд экономическим классом по наименьшей стоимости; 5. накапливать премиальные "мили" (компенсационные бонусные баллы для часто летающих пассажиров); 6. получать обновления; 7. экономить; копить деньги; 8. искать туры выходного дня по городу; 9. включать тарифы на полеты в середине недели равные субботним тарифам; 10. равный; на том же уровне; 11. экономить на стоимости билетов; 12. бронировать что-либо заранее; 13. избегать периода пикового пассажиропотока; 14. быть обремененным тяжелым багажом; 15. чаевые; 16. делать запрос; запрашивать; 17. относительно чего-либо; 18. услуги прачечной; 19. доступ в Интернет в номере; 20. переход на динамическое ценообразование; 21. изменять тарифы для отражения спроса; 22. иметь в виду; 23. быть возможным, доступным.

29. Translate into English

1. Вы обязательно должны встретить ее в аэропорту, так как у нее будет тяжелый багаж.
2. Это предложение может создать у некоторых читателей впечатление, что автор не любит героев.
3. Извините, не могли бы вы подождать, пока я наведу справки, остались ли у них в гостинице свободные номера.
4. Имейте в виду, что только три процента жителей Индии когда-либо летали на самолете, и это позволяет говорить о наличии потенциала для роста.
5. К вашим услугам предоставляются двести спальных мест, которые отвечают стандартам двух и трех звезд с оборудованным доступом к спутниковому телевидению и интернету.
6. Гостям, проживающим в отеле больше четырнадцати дней, предлагаются бесплатные услуги прачечной.

7. Когда компания переходит на динамическое ценообразование, тарифы все время меняются вследствие избыточной пропускной способности и сокращения времени до вылета.
8. Большинство ресторанов включает плату за обслуживание в счета, и потому давать чаевые официантам необязательно.
9. Зачастую национальные учреждения, работающие в интересах подростков и молодежи, как правило, действуют изолированно и не используют комплексные подходы.
10. Если используется самый низкий тариф экономического класса у конкретной авиакомпании, маршрут может не подходить для совершающего поездку лица по тем или иным причинам.
11. Я собираю индивидуальные премиальные мили и использую их во время летних поездок.
12. Бонусы нашей авиакомпании включают в себя бонусные билеты, возможность повышения класса обслуживания и дополнительные бонусы в отношении багажа.
13. Если мы будем экономить деньги сегодня, то мы рискуем потратить гораздо больше в будущем.
14. Отправляясь в командировку, я стараюсь искать туры выходного дня по городу, чтобы сэкономить деньги.
15. Сегодня все больше и больше авиакомпаний включают тарифы на полеты в середине недели равные субботним тарифам.
16. К сожалению, эта компания работает на том же уровне, что и три года назад. Их продукт устаревает по сравнению с конкурентами очень быстро.
17. В нашем регионе есть только три государственных редакторских агентства.
18. Люди стремятся расплачиваться наличными за товары и услуги, как бы это ни было дорого.
19. Наша авиакомпания время от времени изменяет тарифы для отражения большого спроса на рейсы в этом направлении.
20. Стремясь выполнить все желания клиентов, мы предлагаем тарифы в соответствии с длительностью пребывания для тех, кто бронирует номер заранее.
21. Было бы целесообразно предоставлять больше информации относительно этих направлений деятельности.
22. В скором будущем будут представлены предварительные результаты этой деятельности.

Case p.20

30. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|---------------------|--|
| 1. retain a client | a. предоставлять полный комплекс туристических услуг |
| 2. senior executive | |

| | |
|--|--|
| 3. be on a business trip | b. быть опытным в чем-либо |
| 4. provide a full range of travel services | c. получать дополнительные скидки |
| 5. be experienced in | d. исполнительный директор |
| 6. handle requirements of smb. | e. устанавливать прямой контакт |
| 7. itinerary | f. поставщик услуг |
| 8 suit the need of the staff | g. удерживать, сохранять клиента |
| 9. get additional discounts | h. быть в командировке |
| 10. establish direct contact with | i. удовлетворять требования кого-либо |
| 11. service provider | j. удовлетворять потребности персонала |
| | k. маршрут |

31. Translate into Russian:

1. There are a lot of ways how to retain a client nowadays.
2. Rex Matthew was appointed as a senior executive in the rival company in 2014.
3. Hotel “Magnus” provided a full range of services to the company “Elis” because its manager had booked these suites earlier.
4. Our Marketing Director is experienced in providing discussions with partners from China.
5. Does this hotel fully handle your requirements, miss? If it does, we book a room for you exactly at this hotel.
6. Airline “Victory” has been providing the best itineraries for 5 years.
7. If you want your company to be successful, you have to not only handle clients’ requirements but also to suit the needs of the staff.
8. While sending a huge number of employees to the Congress, the General Director considered getting additional discounts.
9. The employees were preparing for the flight while the managers were establishing a direct contact with airline.
10. Company STAR is associated as the best service provider for our business travelers around the world.

32. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|-----------------------------|------------------------------------|
| 1. select a partner | a.персональный клиентский менеджер |
| 2. hotel booking | b.выполнять просьбу, требование |
| 3. set up a meeting | c.заселяться в гостиницу |
| 4. account manager | d.выбирать партнера |
| 5. follow a request | e.принимать меры |
| 6. check into hotel | f.бронирование гостиницы |
| 7. be upgraded in the hotel | |

| | |
|---------------------------|--|
| 8. be out of order | g. сообщать о потере; заявлять о потере |
| 9. get action | h. договариваться о встрече |
| 10. report a loss | i. выходить из строя, не работать |
| 11. fill out a claim form | j. заполнять форму претензии |
| 12. get a response | k. иметь повышенный класс обслуживания в гостинице |
| 13. lost items | l. получать ответ |
| | m. потерянные вещи |

33. Translate into Russian:

1. Anna was working with you while our managers were selecting a partner for her.
2. Early hotel booking is one of the most important factors of the right business trip management.
3. We are setting up the meeting with clients for 16.00 on Tuesday.
4. An account manager in a bank is a person who works with a client on his account divisions.
5. When checking into the hotel, a person has to present his passport and booking list of his room at the reception.
6. While Alexander was the head of the company, he was getting upgraded service in the hotel.
7. This phone has been out of order already for 2 months, I don't see the reason to take it with me.
8. The airline has already got actions about elimination of queues at check-in.
9. German immediately reported about his loss of the notebook after he got out of the aircraft.
10. Richard had been looking for his lost items for 2 days before he received a letter about them.
11. He informed us that our company would get their response within the nearest five days.
12. Upon arrival, the woman was requested to fill out a claim form.

After Case

34. Give the English equivalents:

1. предоставлять полный комплекс туристических услуг; 2. быть опытным в чем-либо; 3. получать дополнительные скидки; 4. исполнительный директор; 5. устанавливать прямой контакт; 6. поставщик услуг; 7. удерживать, сохранять клиента; 8. быть в командировке; 9. удовлетворять требования кого-либо; 10. удовлетворять потребности персонала; 11. маршрут; 12. персональный клиентский менеджер; 13. выполнять просьбу, требование; 14. заселяться в гостиницу; 15. выбирать партнера; 16.

принимать меры; 17. бронирование гостиницы; 18. сообщать(заявлять) о потере; 19. договариваться о встрече; 20. выходить из строя, не работать; 21. заполнять форму претензии; 22. иметь повышенный класс обслуживания в гостинице; 23. получать ответ; 24. потерянные вещи.

35. Translate into English

Part I

1. Этот банк предоставляет полный комплекс финансовых услуг, включая кредитование и управление денежными средствами, услуги по обмену иностранной валюты.
2. Персональные менеджеры сталкиваются с уникальными проблемами, когда речь идет об удовлетворении и удержании клиентов.
3. С помощью этого устройства вы можете чувствовать себя в безопасности, когда работаете или уезжаете в командировку.
4. Ключом к вашему успеху является способность выбрать подходящего делового партнера для каждой деловой потребности.
5. Поставщик услуг - это организация, бизнес или физическое лицо, которое предлагает услугу другим в обмен на ее оплату.
6. Пищевые компании готовят решения, чтобы удовлетворить требования авиакомпаний по пищевым продуктам.
7. Раньше в международных отношениях значительную роль играло известное имя компании-партнера.
8. Менеджеры выбирают лучшие по времени маршруты для сотрудников своей компании, чтобы сделать трудный перелет более комфортным.
9. На следующей неделе наш босс вместе со своим бизнес -партнером отправляются в командировку на конференцию, где будет рассказано о том, как удовлетворить потребности персонала.
10. После рассмотрения всех идей было решено предоставить дополнительные скидки сотрудникам с многолетним стажем работы.
11. На этой встрече нам бы хотелось установить прямые контакты с нужными людьми, а также, поучиться у конкурентов, как управлять бизнесом.

Part II

1. Через неделю будет назначена встреча для ведения переговоров о заключении контракта на следующий год.
2. Вы могли бы выполнить мою просьбу вместо того, чтобы отдохнуть во время командировки.
3. Как грамотно заявлять о пропаже в иностранном государстве?
4. Мы заселяемся в гостиницу через час, поэтому нам нельзя опоздать на этот автобус.

5. Потерянные вещи обычно направляются в бюро находок, где собственник может забрать их в течение 3 дней, если предоставит свой паспорт и посадочный талон.

6. Я надеюсь, что мы получим ответ от работодателя в ближайшее время.

7. Персональные менеджеры сталкиваются с уникальными проблемами, когда речь идет об удовлетворении и удержании клиентов.

8. Ключом к вашему успеху является способность выбрать подходящего делового партнера для каждой деловой сделки.

9. Нашей компании следует предпринять меры по стабилизации создавшейся ситуации.

10. Но мой телефон всё ещё отключен.

36. Revision

Деловые путешествия и путешественники.

Деловые путешествия действительно важны, как для компаний, так и для работников. Они помогают компаниям достичь поставленные цели, и, в то же время, дают работнику шанс отвлечься от рутины и не только выполнить основную задачу, но и посетить новые места и отдохнуть. Какие же основные плюсы работники могут получить от поездки в командировку?

В первую очередь, приоритеты деловых путешественников отличаются от обычных путешественников. Они выше. Деловые люди путешествуют бизнес классом, который предусматривает доступ в бизнес-зал в аэропорту, больше свободного места и гораздо более удобные места в салоне самолета. Также, бизнес класс предполагает более качественное и разнообразное питание. Более того, многие авиалинии готовы предоставить специальные организационные услуги для юридических лиц. Кроме того, важно понимать, что все дорожные расходы берет на себя компания. Это основной выигрыш для путешественника.

Есть множество вещей, которые стоят внимания бизнес путешественника. Он должен быть аккуратен с ними при подготовке к поездке. На первом месте, мобильные тарифы. Они могут различаться как за рубежом, так и в разных регионах одной страны. На втором месте, идет бронирование отелей и предпочтения путешественника. Очень важно убедиться, что все нужные услуги включены. Понадобится ли путешественнику интернет в номере? Или может ему понадобится место на парковке? Эти и другие вопросы должны быть решены бизнес путешественником на стадии бронирования номера. На третьем месте, идет содержимое багажа. Хорошо быть уверенным, что все необходимые для поездки вещи на своих местах (паспорт, посадочный талон, и т.д.). Нет необходимости обременять себя тяжелым багажом, потому, что многие вещи могут быть куплены или взяты в аренду на месте. Более того, некоторые отели готовы

предоставить какие-либо услуги, в случае своевременного запроса. Они рады сделать все, чтобы удовлетворить потребности клиента.

Но помните, что есть задачи, которые нужно решить вне зависимости от конкретной ситуации. Если путешественник отправляется в незнакомую страну, ему следует разузнать особенности ее культуры. Также, хорошо быть информированным о климатической ситуации, и, в случае необходимости, обеспечить себя необходимыми аксессуарами, например, зонтом.

Работник должен сделать все, чтобы предвидеть все неожиданные трудности заранее и воспользоваться всеми возможностями для получения дополнительных выгод. Также, по возвращении, ему не стоит забывать делиться впечатлениями от поездки с коллегами.

Render the article

Классы обслуживания в пассажирских авиаперевозках

Какие-то 150 лет назад расстояние в 200 км люди преодолевали за 2 дня. Кто из них мог представить, что в начале 21 века, потратив всего несколько часов, можно будет оказаться на другом континенте. Самолет – это один из лучших подарков, который сделало себе человечество. Научиться разбираться в тонкостях выбора класса обслуживания на борту и бронирования авиабилета не помешает ни тем, кто летает редко, ни завсегдатаям воздушных кораблей.

Классификация уровня обслуживания в самолетах включает три основных класса:

- Эконом класс;
- Бизнес класс;
- Первый класс.

Эконом класс – самый популярный среди пассажиров самолетов. Большая часть всех посадочных мест на судне относится к этой категории. В билете принадлежность к классу указывает специальная буква в графе «CL». В зависимости от авиакомпании и выбранного тарифа, это может быть любая литера латинского алфавита. У разных перевозчиков одна и та же буква может обозначать разные тарифы.

Недостатки воздушной поездки эконом классом в самолете не являются тайной для путешественников.

Путешествующим эконом класса приходится по прилету проводить на борту больше времени. Места здесь расположены в хвосте лайнера либо в центре, поэтому пассажиры с местами повышенного комфорта первыми покидают самолет;

Ширина кресел и расстояния между рядами минимальные. Габаритному человеку будет сложно уместиться на борту рейса компании Аэрофлот, на сиденьях шириной до 46 см. Стандартные проходы между рядами от 75 до 90 см также уменьшают комфортность такой поездки;

Не все кресла в стандартном салоне раскладываются. Места у аварийных выходов, перед санитарным блоком и пищевым отсеком оснащены сиденьями, спинки которых могут находиться только в вертикальном положении;

Питание в экономе может отличаться у разных перевозчиков. Рацион и ассортимент в этом классе значительно проще, чем в салоне бизнес класса;

Регистрация на рейс для пассажиров из этой категории не предусматривает никаких льгот и проходит на стандартной стойке в аэропорту. До самолетов путешественников доставляет специальный автобус. В крупных аэропортах имеются телескопические мости, к которым пришвартовывается самолет. В этом случае пассажиры сами проходят на борт, как только объявляется посадка;

Максимальный вес ручной клади у Аэрофлота не должен превышать 10 кг. Багажное отделение бесплатно перевезет чемодан не тяжелее 23 кг. Иногда бесплатный провоз багажа не допускается, это зависит от условий авиаперевозчика.

Плюсы поездки в обычном салоне:

- Цены билетов в экономический класс при поездке в одном самолете сильно отличаются от первого и бизнеса;
- Хвостовая часть воздушного судна по исследованиям является наиболее безопасным местом во время полета;
- Сервис в салонах некоторых авиакомпаний включает предоставление пледа, подушки, наушников, откидного столика, а также кармана со стандартной литературой. Перечень отличается у каждого авиаперевозчика. В зависимости от правил и условий компании к этому списку могут быть добавлены другие принадлежности или наоборот.

Render the article

Как повысить класс обслуживания за мили?

В современном мире путешествия воздушным путем приобретают все большую популярность. Почти все авиалинии используют деление салона самолета на два класса – эконом и бизнес. В зависимости от авиакомпании может быть добавлен первый класс или другие категории, определяющие уровень комфорта во время полета. Понятно, что стоимость авиабилетов может отличаться в несколько раз, поэтому большинство пассажиров предпочитает путешествовать эконом-классом, поскольку даже бюджетные билеты на самолет дешевыми не назовешь.

Само собой, отказываться от бесплатной возможности повысить условия перелета никто не будет. А возможность есть, ведь многие воздушные перевозчики используют различные бонусные системы, чтобы привлечь

побольше клиентов. С помощью системы накопления воздушных миль пассажир может значительно улучшить условия своего путешествия. По сути, мили – это обыкновенные бонусы, выдающиеся за регулярное использование услуг авиакомпании. Многие фирмы проводят политику накопления баллов с правом получить за них скидки или подарки. Бонусная программа является одним из самых привлекательных стимулов вновь возвращаться к организации.

Если авиаперевозчик является членом международного воздушного альянса, то мили-бонусы будут накапливаться при сотрудничестве со всеми компаниями, входящими в данную ассоциацию: авиалинии; аэропорты; финансово-кредитные организации; отели и гостиничные комплексы; заведения общественного питания.

Нужно учесть, что мили – это виртуальные баллы, то есть обналичить их живыми деньгами невозможно. Зато от их количества зависят скидки, изменение класса комфорта и другие услуги, призванные сэкономить средства. Такая система предназначена для того, чтобы пассажир как можно дольше оставался клиентом авиакомпании.

Существуют мили премиальные и квалификационные. Именно вторые могут способствовать получению различных приятных дополнений и повышению статуса пассажира. Чем чаще клиент авиаперевозчика путешествует, тем больше миль копится на его счету. Этими милями затем пользуются, например, при покупке авиабилетов или повышению класса при перелете.

Правила участия и накопления бонусных миль.

Накопление будет производиться автоматически, как только новый клиент зарегистрируется на сайте и введет минимум необходимую информацию о себе. После этого программа присваивает ему индивидуальный номер и открывает счет, на который и будет производиться зачисление бонусов. Накопив определенное количество, можно использовать их при оформлении очередного полета или передать родственникам, знакомым в качестве подарка.

Чтобы получить возможность бесплатно осуществить полет в салоне класса бизнес при наличии авиабилета в эконом, нужно всего лишь набрать установленное количество миль. Система не кажется простой, но это лишь на первый взгляд. Изучив подробности и потратив немного времени, можно официально платить меньше, а получать больше.

Первый и самый легкий способ – регулярно совершать путешествия с помощью авиакомпаний или организаций-партнеров. Зачисление на счет бонусных миль производится за каждый полет. Компании, участвующие в накопительной программе, дарят мили своим клиентам за пользование их услугами, например, арендой автомобиля. Банковские организации

выпускают специальные карты, являющиеся и дебетовыми, и кредитными, но при оплате ими количество миль также увеличивается.

Собрав достаточное количество миль, оговоренное в правилах, можно без дополнительных затрат обеспечить себе более высокий уровень сервиса. В долгих перелетах такая особенность очень пригодится, чтобы легче перенести длительное путешествие. Перевод из класса в класс осуществляется с помощью следующих действий:

- живой запрос, сделанный в любом офисе авиакомпании;
- обращение в колл-центр авиаперевозчика;
- предъявление выполненных условий для перевода перед рейсом, во время регистрации.

Vocabulary

| | |
|--|--|
| according to the time timetable | по расписанию |
| account manager | персональный клиентский менеджер |
| add values to the hotel guests' stay | добавить значение гостинице для пребывания гостей |
| airfare of Economy class/coach class | тариф эконом класса |
| airline lounge | гостиная авиакомпаний; зал ожидания для экипажа самолета в аэропорту |
| airport parking lot/car | место парковки/стоянка автотранспорта |
| alter rates to reflect demand | изменять тарифы для отражения спроса |
| annoy smb. | раздражать кого-либо |
| arrange staff's travel at the same sort of level | организовать путешествия сотрудников на одном уровне |
| account manager | персональный менеджер |
| avoid peak travel | избегать периода пикового пассажиропотока |
| baggage/luggage trolley | багажная тележка |
| be available | быть возможным, доступным |
| be a nightmare from start to finish | быть кошмаром от начала до конца |
| be burdened with heavy luggage | быть обремененным тяжелым багажом |
| be competitive | быть конкурентоспособным. |
| be engaged | быть занятым |
| be experienced in | быть опытным в |
| be flooded | заполняться |
| be in a bit of a hurry | спешить, торопиться |
| be on a business trip | быть в командировке |
| be out of order | быть не в порядке; не работать |

| | |
|---|--|
| be up to standart be upgraded in the hotel | соответствовать стандарту иметь повышенный класс обслуживания в отеле |
| bear in mind benefit bill smb. boarding pass book in advance business trip buzzword by air/rail/road/sea cabin crew | иметь в виду получать, извлекать выгоду присыдать счет кому- либо посадочный талон бронировать заранее командировка модное словечко самолетом/по железной дороге/ по шоссе/морем экипаж самолета |
| call smb. back car rental car trunk carry-on baggage/hand luggage check into the hotel coach come up concern smb/smth confirm convenience convey the impression cope with customers crew cut the air ticket bill depart diary drop the rate earn frequent-flyer points | перезвонить кому-либо прокат автомобилей багажник автомобиля ручная кладь |
| employee environmental policies equipment establish direct contact with fill out a claim form fill out a claim form flight delay | разместиться, заселиться в отеле междугородний автобус возникать, случаться касаться кого-либо, относиться к подтверждать удобство передать впечатление решать все вопросы клиентов экипаж сокращать счет за авиабилеты отъезжать дневник снижать уровень накапливать премиальные “мили”(компенсационные бонусные баллы для часто летающих пассажиров) работник компании, служащий экологическая стратегия оборудование устанавливать прямой контакт заполнять форму претензии заполнить форму претензии задержка рейса |

| | |
|--|--|
| flight cancellation | отмена рейса |
| follow a request | выполнять просьбу, требование, запрос |
| follow a request | выполнять просьбу, требование |
| foresee | предвидеть |
| get action | действовать, принимать меры |
| get additional discounts | получать дополнительные скидки |
| get airline upgrades | получать повышение класса обслуживания |
| get extra special treatment | получать дополнительное специальное внимание при обслуживании |
| get a response | получать ответ |
| get some actions | предпринять действия |
| get the lowest fare | получать самый низкий тариф |
| get upgrades | получать повышение класса обслуживания |
| give a speech | выступить с речью |
| give smth up | отказываться от чего-либо |
| go through healthy eating | признать /прийти к здоровому питанию |
| ground staff | персонал аэропорта |
| handle requirements of smb | -удовлетворять требования кого-либо |
| hot topic | актуальная тема |
| hotel booking | бронирование места в гостинице |
| household name | общезвестное имя |
| incorporate a fare for midweek flights | включать тариф на полеты в середине недели |
| inquire | делать запрос; запрашивать |
| in room Internet access | доступ в Интернет в номере |
| insurance | страховка |
| investigate | изучать; проводить расследование; |
| irritate people | раздражать людей |
| itinerary | маршрут |
| jet-lag | недомогание, вызванное переменой часовых поясов(расстройство биоритмов в связи с перелетом через несколько часовых поясов) |
| key feature | ключевая, главная черта(характеристика) |
| kind of facility | разновидность удобств |
| lack of openness | недостаток открытости информации |
| laundry service | услуги прачечной |
| leg room | свободное пространство для ног между креслами в салоне самолета |
| links with subway/underground networks | связь со станциями метро |

| | |
|--|---|
| lost items | потерянные предметы |
| lost/delayed luggage | потерянный/задержанный багаж |
| low-energy lighting | энергосберегающие лампы |
| make appointment to see smb | договариваться о встрече |
| make hotels savvy | (зд.) сделать отели оснащенными удобствами; прогрессивными |
| make notes | делать заметки |
| make sure | заверять |
| meet travelers' needs | удовлетворять потребности путешественников |
| membership to the health club | членство в фитнес-клубе |
| missing articles | недостающие вещи |
| obviously | очевидно, понятно |
| offer a choice | предлагать выбор |
| open a special counter for smb | открыть специальный счетчик для кого-либо |
| open up routes | открывать маршруты(рейсов) |
| oppose | противопоставлять |
| overbooking of seats | сверхнормативное бронирование билетов |
| paramount | первостепенный |
| pay the lowest economy class airfare | платить за проезд экономическим классом по наименьшей стоимости |
| poor quality food | пища плохого качества |
| preference | предпочтение |
| priority | приоритет |
| processed and packaged food | фасованная пища с консервантами |
| produce the best itineraries | создавать лучшие маршруты |
| produce top-level fares | устанавливать тарифы верхнего уровня |
| provide a full range of corporate travel service | представлять полный комплекс корпоративных туристических услуг |
| queue at check-in | очередь на регистрацию рейса |
| put through the extension | соединить с дополнительным абонентским номером |
| receipt | квитанция |
| reckon | думать, считать |
| regarding smth | относительно чего-либо |
| reliability | надежность |
| report a loss | заявлять о пропаже |

| | |
|---------------------------------|---|
| reschedule the appointment | перенести встречу на другое время |
| reserve a car | забронировать автомобиль |
| retain a client | удерживать, сохранять клиента |
| roundtrip/return trip | поездка в оба конца |
| 1. run publishing consultancy | управлять редакторским агентством |
| safety | надежность |
| seek a “city break” | искать туры выходного дня по городу |
| save money | экономить, копить деньги |
| select a partner | выбирать партнера |
| senior executive | исполнительный директор |
| service provider | поставщик услуг |
| set up a meeting | назначать встречу |
| shift to dynamic pricing | переход на динамическое ценообразование |
| shuttle service to the office | трансфер до офиса |
| stay in the hotel | проживать в гостинице |
| suit the need of the staff | удовлетворять потребности персонала |
| summary | резюме |
| take a message | принять сообщение |
| take a shower | принимать душ |
| tend to do smth | стремиться, предпочитать |
| tips | чаевые |
| top-value fares | тарифы с наивысшей стоимостью |
| travel costs | дорожные расходы |
| travel destination | туристическое направление |
| travel economy "in an emergency | путешествовать эконом классом в чрезвычайной ситуации |
| travel on business | путешествовать в целях бизнеса |
| treat people on the plane | обращаться с людьми во время полета |
| turn up | прибывать, приезжать неожиданно |
| value-add benefit | дополнительные выгоды |
| water conservation | сохранение воды (водных запасов) |
| well -trained staff | хорошо обученный персонал |

MODULE 3. CHANGE

Topics for discussion

1. Types of change at a workplace.
2. How to manage organizational change effectively?

Starting up, p.22

Before Starting up.

1. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|---|--|
| 1. change | a. получить повышение по службе |
| 2. significant change | b. занимать влиятельное положение |
| 3. merge with another company | c. офис с открытой планировкой |
| 4. be in a powerful position | d. получать понижение (сокращение размера) зарплаты |
| 5. take a salary cut | e. значительная перемена |
| 6. relocate (a company) to another city | f. руководить враждебно настроенным персоналом |
| 7. be promoted | g. объединяться (сливаться) с другой компанией |
| 8. be in charge of hostile workforce | h. увольнять к-л при сокращении штата |
| 9. open-plan office | i. менять место жительства, переезжать |
| 10. make smb redundant | j. перемещать (переводить) компанию в другой город |
| 11. move house | k. перемена (изменение, преобразование, перестройка) |

2. Translate into Russian:

1. All our employees took big salary cuts which were followed by making most of them redundant.
2. Merging with a large company was another significant change in our corporation.
3. I am happy about being promoted, but hate the idea of having to be in charge of hostile workforce.
4. For a long time Mr. Black had been in a powerful position in the company before it was relocated to another city.
5. Moving house and working in an open-plan office are two things I can't stand more than anything else in the world .

After Starting up.

3. Give the English equivalents:

1. Значительная перемена; 2. руководить враждебно настроенным персоналом; 3. объединяться с другой компанией; 4. увольнять к-л при сокращении штата; 5. менять место жительства; 6. перемещать компанию в другой город; 7. получать понижение зарплаты; 8. занимать влиятельное положение.

4. Translate into English:

1. Г. Петерсон долгое время занимал влиятельное положение в компании, руководя при этом враждебно настроенным персоналом.
2. Слияние нашей компании с компанией конкурентов привело к снижению размеров зарплат большинства наших служащих.
3. Вы когда-нибудь работали в офисе с открытой планировкой?
4. После ряда значительных изменений в руководстве компании десятки служащих были уволены по сокращению кадров.
5. В прошлом году нашу компанию переместили в другой город, и мне пришлось поменять место жительства.
6. Когда вы последний раз получали повышение по службе?

Vocabulary. p. 23

Before Vocabulary.

5. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--------------------------------|---|
| 1. office layout | a. территория неэксплуатируемого автопарка |
| 2. accommodate new staff | b. специализированный бизнес-парк |
| 3. opportunity for promotion | c. процесс принятия решений |
| 4. access to smth | d. отменить систему контроля |
| 5. downsize | e. планировка офиса |
| 6. purpose-built business park | f. извлекать пользу из конкуренции |
| 7. decision-making process | g. возможность для продвижения по службе (возможность карьерного роста) |
| 8. disused car park cite | h. отменить (устранить) регулирование (либерализовать) |
| 9. remove controls | i. размещать новый персонал |
| 10. benefit from competition | j. доступ к ч-л |
| 11. takeover | k. сокращать (сокращение) в размерах |
| 12. deregulate | l. улучшать (усовершенствовать, модернизировать) |
| 13. upgrade | m. поглощение |

6. Translate into Russian:

1. At the last meeting we decided to upgrade our office layout to be able to accommodate new staff.
2. What a perfect idea was to deregulate the decision-making process in our department!
3. Having provided an access to our disused car park cite, we simplified the task of removing obsolete facilities.
4. Taking over the company in crisis, we will not only turn it around but will enable it to benefit from the competition in the local market as well.

5. Having been considerably downsized, the purpose-built business park is now attracting more interest from various business clients.

6. We had removed controls from the process of employing new staff , that is why very soon our employees started to enjoy new opportunities for promotion.

After Vocabulary

7.Give the English equivalents:

1. Территория неэксплуатируемого автопарка;2. отменить систему контроля;3. планировка офиса;4. возможность для продвижения по службе;5. отменить регулирование;6. размещать новый персонал;7. сокращать что-л в размерах;8. усовершенствовать ч-л;9. поглощение компаний.

8.Translate into English:

1. После поглощения очередной компании у нас появилась еще одна проблема – размещение нового персонала в ограниченном пространстве нашего офиса.

2. Я полагаю, что сейчас самое время отменить старую систему контроля и избавиться от территории неэксплуатируемого автопарка.

3. Сокращенная в размерах компания сильно нуждается в изменении планировки офиса.

4. Отмена регулирования процесса принятия решений поможет нам извлечь большую пользу из конкуренции на местном рынке.

5. Многие служащие нашей компании не имеют никакого доступа к карьерным возможностям.

Reading. P.24

Before Reading

9.Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|-------------------------------------|---|
| 1. suffer a dramatic fall | a. новатор, первопроходец |
| 2. quality slip | b. наименее эффективный производитель автомобилей |
| 3. keep on breaking down | c. ухудшение качества |
| 4. make losses | d. постоянно ломаться (выходить из строя) |
| 5. the worst performing (car maker) | e. страдать от значительной потери производительности |
| 6. trailblazer | f. нести убытки |
| 7. bigger-selling rival | g. совмещать роли |
| 8. look enviously at smb | h. сообщать об убытках |
| 9. return on sales | i. доход от продаж |
| 10. turnaround | j. радикальное изменение, кардинальный поворот |

| | |
|--|---|
| 11. report losses 12. combine roles | k. смотреть на ч-л с завистью l. более успешный в продажах конкурент |
|--|---|

10. Translate into Russian:

1. The worst performing car maker in the industry suffering a big fall has reported its big losses again.
2. If your equipment hadn't kept breaking down, you wouldn't have made bad losses last year and now your return on sales wouldn't be so miserable.
3. Everyone in the dental services market is looking enviously at the DFK company, as being a trailblazer in this field, it has launched another breakthrough innovation into its practice.
4. We have just found out about another bigger selling rival in our market segment.

11. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|---|--|
| 1. team approach | a. сильно влиять на итоговый результат |
| 2. be hard from the outset | b. модель, завоевавшая большую популярность (получившая большую признательность) |
| 3. have a dramatic effect on the bottom line | c. командный подход |
| 4. productivity gains | d. изначально занимать жесткую позицию |
| 5. well-praised model | e. концентрировать усилия на ч-л |
| 6. reduce carbon-dioxide emission | f. топливосберегающий |
| 7. highlight smth | g. увеличение производительности |
| 8. fuel-efficient | h. "померкнуть" из-за низкой эффективности производства |
| 9. put a spring back in the step of a company | i. сокращать выбросы углекислого газа в атмосферу |
| 10. be tarnished by poor performance | j. завистливо |
| 11. jealously | k. сломать представление о ч-л |
| 12. break the pattern of smth | l. вернуть уверенный темп развития компании |

12. Translate into Russian:

1. Breaking the pattern of our not being considerate to low income clients turned out to be a difficult task.
2. To improve our productivity gains and put a spring back in the step of our company we will have to highlight the area of fuel-efficient technologies.

3. Nobody expected the introduction of a team approach into our company management to have a dramatic effect on the bottom line.
4. The new and well-praised models of car engines are being looked at as the breakthrough enabling to reduce carbon-dioxide emission twice as much.
5. Our company image has been tarnished by the poor performance of its new management team.

After Reading

13. Give the English equivalents

1. Новатор;2. наименее эффективный производитель ч-л;3. страдать от потери производительности;4. сообщать об убытках;5. доход от продаж;6. радикальное изменение;7. смотреть на к-л с завистью;8. более успешный в продажах конкурент;9. сильно влиять на итоговый результат;10. модель, завоевавшая большую популярность;11. командный подход;12. изначально занимать жесткую позицию;13. концентрировать усилия на ч-л;14. увеличение производительности;15. померкнуть из-за низкой эффективности производства;16. вернуть уверенный темп развития компании;17. командный подход.

14. Translate into English:

1. Компания наших бывших конкурентов несет большие убытки, страдая от значительной потери производительности.
2. Пылесосы этой компании постоянно ломаются, что отражается на доходе от их продаж.
3. Вы знаете о том, кто на европейском рынке является наименее эффективным производителем автомобилей?
4. Радикальное изменение в руководстве компании привело к приобретению ею имиджа первопроходца в области маркетинговых исследований.
5. Программа деловых новостей только что сообщила об убытках, которые понесла компания в результате значительного снижения качества выпускаемых ею изделий.
6. В подобных ситуациях наш начальник всегда занимал жесткую позицию, концентрируя усилия на решении проблем персонала.
7. Все блестящие результаты, достигнутые компанией за прошлое десятилетие, “померкли” из-за низкой эффективности производства и отсутствия увеличения производительности, характеризующих работу компании за последнее время.
8. Внедрение командного подхода в решение проблем компании ускорило разработку нового топливосберегающего оборудования, помогающего сократить количество выбросов углекислого газа в атмосферу.
9. Расширение производства модели сотового телефона, пользующейся большой популярностью, вернуло компании уверенный темп развития.

10. Разработка и запуск новой производственной линии сильно повлияли на итоговый результат работы компании и сломали стереотипное представление о ее неспособности к инновациям.

Listening. p. 25

Before Listening

14. Match the words with their Russian equivalents:

Tracks 1.14, 1.15, 1.16

| | |
|---|---|
| 1. take into account | a. быть всецело вовлеченным в процесс изменений |
| 2. measure change | b. состояние усталости от перемен |
| 3. be fully engaged in the change | c. учитывать (брать в расчет) |
| 4. change fatigue | d. осуществлять большие перемены |
| 5. wave of change | e. оценивать эффективность изменений |
| 6. sustain over time | f. создавать мотивацию |
| 7. bring people along | g. волна (серия) изменений |
| 8. create passion | h. быть неподвластным времени (выдержать испытание временем) |
| 9. get leaders engaged and aligned about the change | i. повышать эффективность работы организации |
| 10. provide a role model for an organization | j. вовлекать (объединять, консолидировать) людей |
| 11. stay focused on the change | k. целенаправленно вовлекать руководителей в процесс преобразований |
| 12. create a better value for an organization | l. осуществлять непрерывный процесс изменений (постоянно быть ориентированным на процесс изменений) |
| 13. deliver real change | m. служить образцом для подражания |

16. Translate into Russian:

1. Another wave of change will inevitably get the staff into the change fatigue.

2. Our manager being able to get the staff engaged and aligned about the change provides a role model for an organization.

3. Our CEO has created enough passion to bring our staff along and to create a better value for the organization.

4. Being fully engaged in the change, take into account the fact that not all measures are equally good enough to measure it.

5. In order to deliver real change and to maintain your company identity, stay focused on the change and don't give up your development.

6. All political and economic reforms carried out by the talented leader have clearly sustained over time.

After Listening

17. Give the English equivalents:

1. Быть всецело вовлеченным в процесс изменений;2. служить для организации образцом для подражания;3. состояние усталости от перемен;4. осуществлять большие перемены;5. осуществлять непрерывный процесс преобразований;6. оценивать эффективность изменений;7. серия изменений;8. выдержать испытание временем;9. повышать эффективность работы организации;10. консолидировать людей;11. целенаправленно вовлекать руководителей в процесс преобразований; 12. создавать высокий уровень мотивации.

18. Translate into English:

1. Если мы будем целенаправленно вовлекать руководителей в процесс преобразований, мы быстрее создадим мотивацию среди рядового персонала.

2. Политика компании не может быть образцом для подражания, если большинство служащих жалуется на усталость от перемен.

3. Очередная волна преобразований, к сожалению, не привела к повышению эффективности работы компании.

4. Постоянно ориентируйтесь на процесс изменений, и эффективные результаты вашей работы будут неподвластны времени.

5. Вы не учли, что осуществление больших перемен невозможно без консолидирования персонала и всецелого его вовлечения в процесс преобразований.

Language review. P. 26

Before Language review

19. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|---|--|
| 1. experience change | a. отменять, упразднять ч-л |
| 2. experience economic boom | b. оставаться самой главной частью ч-л |
| 3. free market enterprise | c. подвергаться переменам |
| 4. abolish smth | d. объявлять (декларировать) |
| 5. remain the most important part of smth | e. предприятие свободной торговли |
| 6. live in poverty | f. испытывать экономический подъем |
| 7. declare | g. новоявленное процветание |

| | |
|--|---|
| 8. make great strides on the international stage | h. переполняться чем-л |
| 9. new-found prosperity | i. демонстрировать гигантский рост |
| 10. overflow with smth | j. уверенно продвигаться на международной арене |
| 11. picturesque architecture | k. колоритная архитектура |
| 12. relaxed lifestyle | l. жить в нищете |
| 13. show dramatic improvement | m. спокойный (размеренный) образ жизни |

20. Translate into Russian:

1. The economy of this country is experiencing economic boom, and more and more free market enterprises are emerging in its agricultural sector.
2. This region is well known by the picturesque architecture of its small towns commonly overflowed with tourists and the relaxed lifestyle of its local population.
3. After the country had experienced the substantial change, it is confidently demonstrating its new-found prosperity due to the dramatic improvements in all its industries.
4. Our country is making great strides on the international stage remaining one of the most important members of the international community.
5. The population will keep on living in poverty unless the government abolishes the policy leading the country to the dead end.

After Language review

21. Give the English equivalents:

1. Предприятие свободной торговли; 2. упразднять что-л; 3. подвергаться переменам; 4. испытывать экономический подъем; 5. жить в нищете; 6. уверенно продвигаться на международной арене; 7. демонстрировать гигантский рост; 8. новоявленное процветание; 9. размеренный образ жизни; 10. колоритная архитектура.

22. Translate into English:

1. Несмотря на то, что страна испытывает экономический подъем, многие люди все еще живут в бедности и нищете.
2. Обновленная нефтеперерабатывающая компания демонстрирует гигантский рост производительности и уверенно продвигается на международной арене.
3. Говорят, что компания отменила обычную практику рекламирования продуктов.
4. Известно, что предприятия свободной торговли завалены заказами от клиентов и в ближайшее время не собираются подвергаться каким-либо переменам.

5. Спокойный образ жизни остается только мечтой для большинства жителей нашего города.

6. Колоритная архитектура превосходно подтверждает новоявленное процветание города, восстановленного после нескольких лет войны.

Skills. P.26

Before Skills

Track 1.17

22. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--------------------------------|---|
| 1. Agenda | a. протокол собрания |
| 2. minutes of the meeting | b. жаловаться на ч-л |
| 3. complain about smth | c. не утруждать себя сделать ч-л |
| 4. not to bother to do smth | d. повестка дня |
| 5. company premises | e. неприятный дым |
| 6. filthy smoke | f. возражать против предложения (не принимать предложение) |
| 7. open-minded | g. приходить к решению по поводу ч-л |
| 8. object to proposal | h. помещения компании |
| 9. reach a decision about smth | j. быть непредвзятым |
| 10. get down to business | k. цель собрания |
| 11. purpose of the meeting | l. переходить к делу |
| 12. hold a meting | m. проводить собрание |

24. Translate into Russian:

1. The chair of the meeting asked for the agenda and the minutes to be submitted to him after the discussion.

2. The Brazilian guests didn't bother to complain about the bad service they had been provided at the hotel.

3. The filthy smoke coming out of the corridor prevented us from starting the meeting on time.

4. Most of the participants of the meeting objected to the proposal of downsizing the company premises.

5. We managed to reach a decision in 15 minutes after getting down to business.

6. Our boss, being an accessible and open-minded person, didn't object to the purpose of the meeting.

25. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|---|--|
| 1. get one's turn to give one's opinion | a. прекращать ч-л делать |
| 2. set a bad example | b. это обязательно стоит рассмотреть (этому обязательно стоит уделить |

| | |
|--------------------------------------|---|
| 3. be addicted to smth | внимание) |
| 4. give up | с. получить возможность высказать свое мнение |
| 5. it's definitely worth considering | d. тема курения |
| 6. smoke issue | e. идти дальше (переходить к следующей теме) |
| 7. move on | f. анкета |
| 8. questionnaire | g. терпимый |
| 9. contribution | h. уместный |
| 10. tolerant | i. подавать плохой пример |
| 11. hang on a moment | j. быть зависимым от ч-л (быть пристрастным чему-л) |
| 12. relevant | k. еще раз подытожить результаты обсуждения |
| 13. go over what has been agreed | l. вклад |
| | m. немного подождать (повременить) |

26. Translate into Russian:

1. After having been interrupted a few times I finally got my turn to give the opinion.
2. I don't think discussing a smoke issue is relevant, let's move on to the next item on the agenda.
3. Your contribution into our plan is definitely worth considering.
4. Your being addicted to smoking in the office sets a bad example to the rest of the staff.
5. We all have to be tolerant to what we will see in this country.
6. Hang on a moment, please, we have to go over what we have agreed through the discussion.

Exc. D. p.27

27. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|-------------------------------|--|
| 1. performance-related pay | a. пользоваться популярностью у персонала |
| 2. monthly bonuses | b. бороться за покупателей |
| 3. be popular with the staff | c. оплата в зависимости от результатов работы |
| 4. fight over customers | d. излишне заставлять персонал конкурировать (быть излишне напористым) |
| 5. secure sales | e. ежемесячные премии |
| 6. make staff too competitive | f. торговые точки (магазины) |

| | |
|--------------------|---------------------------------|
| 7. stock control | g. управлять товарными запасами |
| 8. outlets | h. сохранять уровень продаж |
| 9. items | i. контроль товарных запасов |
| 10. organize stock | j. изделия для продажи |

28. Translate into Russian:

1. The idea to introduce the performance-related pay and monthly bonuses scheme has immediately become very popular among the staff.
2. We were recommended to organize the thorough stock control in our outlets to understand which items have to be sold in the first place.
3. Fighting over customers should not be the only measure to secure sales.
4. Don't you think that you have made your staff too competitive?

29. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--------------------------|---|
| 1. Shoplifting | a. негативно воздействовать на объем продаж |
| 2. security guards | b. ощущать запугивание (устрашение) с чьей-л/с какой-л. стороны |
| 3. find smb intimidating | c. магазинные кражи |
| 4. affect sales | d. сотрудники охраны |
| 5. be down | e. пособие(надбавка) на приобретение одежды |
| 6. clothing allowance | f. снижаться, сокращаться |

30. Translate into Russian:

1. The security guards have reported on the increasing the amount of shoplifting in our outlets.
2. We find the measures proposed by the new CEO intimidating for most of the staff.
3. On receiving the clothing allowance, some of our staff changed their minds to leave the company.
4. The monthly sales were affected badly by the scandal around the newly launched advertisement for female shoes.

After Skills**31. Give the English equivalents:**

1. Жаловаться на ч-л;
2. не затруднять себя в ч-л;
3. протокол собрания;
4. возражать против предложения;
5. проводить собрание;
6. цель собрания;
7. повестка дня;
8. помещение компании;
9. быть непредвзятым;
10. переходить к делу;
11. этому обязательно стоит уделить внимание;
12. повременить;
13. еще раз подытожить результаты;
14. получить возможность высказать свое мнение;
15. быть терпимым;
16. подавать плохой пример;
17. быть пристрастным ч-л;
18. переходить к следующей

теме;19. пользоваться популярностью среди персонала;20. контроль товарных запасов;21. управлять товарными запасами;22. ежемесячные премии;23. бороться за покупателей;24. оплата в зависимости от результатов работы;25. заставлять персонал быть излишне напористым;26. сохранять уровень продаж;27. ощущать запугивание с ч-л стороны;28. магазинные кражи; 29.пособие на приобретение одежды;30. сокращаться в размерах.

32. Translate into English:

1. Давайте перейдем сразу к делу и обсудим повестку дня.
2. Наши служащие пожаловались на неприятный дым, постоянно исходящий из соседнего дома и на невозможность изменить ситуацию.
3. Не приняв предложений председателя собрания, большинство его участников не затруднили себя прочтением протокола.
4. Мы не сможем достигнуть решения по этому вопросу, пока не проведем собрание всего персонала.
5. Будучи непредвзятым человеком, он не стал возражать против решения собрания.
6. Тема курения в офисе заслуживает обязательного рассмотрения, и все служащие будут иметь возможность высказать свои мнения.
7. Распространение анкеты является вполне уместным в данной ситуации, и это будет хорошим вкладом в решение нашей проблемы.
8. Секретарь собрания попросила меня немного подождать пока мы не перейдем к следующему пункту повестки дня.
9. Пристрастие нашего менеджера к курению на рабочем месте подает плохой пример молодым служащим.
10. Давайте будем терпимыми друг к другу и прекратим перебивать выступающих.
11. Я думаю, что в борьбе за покупателей мы слишком долго заставляем наш персонал быть излишне напористым.
12. Качественный контроль товарных запасов всегда был ключевым фактором сохранения уровня продаж.
13. Наше руководство подумывает об увеличении ежемесячных премий и о введении оплаты в зависимости от результатов работы.
14. Какие способы проведения корпоративных выходных пользуются популярностью у вашего персонала?
15. Правильное управление товарными запасами помогает вовремя избавляться от устаревших изделий и экономить время для важных логистических операций.
16. Опросив сотрудников охраны нашей торговой сети, мы выяснили, что количество магазинных краж резко сократилось.

17. Многие служащие нашего отдела говорят, что ощущают запугивание со стороны руководства, что негативно сказывается на продажах всего магазина.

18. Младший персонал нашей компании получает специальное пособие на приобретение одежды, что способствует их большей приверженности своей работе.

Case study. p. 28

Before Case study

33. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|----------------------------|---|
| 1. integrate a company | a. многофункциональная медиа группа |
| 2. diversified media group | b. представительство в сети Интернет |
| 3. broadcasting services | c. объединяться с компанией |
| 4. acquisition | d. оканчивать ч-л (быть выпускником ч-л) |
| 5. online presence | e. службы вещания |
| 6. be a good fit with smth | f. текучесть кадров |
| 7. graduate from... | g. хорошо подходить ч-л (хорошо сочетаться с ч-л) |
| 8. change of ownership | h. потеря стимула, депрессия |
| 9. staff turnover | i. приобретение, крупная сделка |
| 10. low moral | j. смена владельца, переход прав собственности |

34. Translate into Russian:

1. Our broadcasting services definitely need upgrading to be integrated into this diversified media group.

2. What university did you graduate from?

3. The change of our company ownership was the major reason for the staff turnover.

4. The acquisition of the media group with growing online presence is a good fit with our plans to go global.

5. What do you think is the reason for the low moral among the staff?

35. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|-----------------------------|---|
| 1. re-applying for a job | a. чувствовать угрозу своему положению |
| 2. feel uneasy and insecure | b. ожидать сокращения кадров |
| 3. expect redundancies | c. общая сумма оплаты труда (компенсационный пакет) |
| 4. feel threatened | d. ощущать состояние беспокойства и |

| | |
|-------------------------|--|
| 5. compensation package | незащищенности |
| 6. use first names | е. служебные обязанности |
| 7. senior position | f. сопротивляться переменам, отказываться от перемен |
| 8. duties | g. переоформление трудоустройства |
| 9. lose identity | h. руководящая должность |
| 10. resist changes | i. обращаться по имени |
| | j. утратить идентичность |

36. Translate into Russian:

1. Most of the staff felt threatened having lost parts of their compensation packages.
2. Both the floor staff and the people in senior positions have been expecting redundancies for already a few months.
3. Being made to re-apply for jobs we felt extremely uneasy and insecure.
4. Our company lost its identity having resisted the changes suggested by European consultants.
5. When on duties we never use first names addressing our junior staff.

Track 1.18.**37. Match the words with their Russian equivalents:**

| | |
|---|--|
| 1. benefit smb | a. дорогостоящий |
| 2. lose earnings | b. изначальная проблема |
| 3. be bound to be good(bad) for the bottom line | c. приносить к-л пользу |
| 4. costly | d. предлагать расширенный ассортимент (большее разнообразие) продуктов |
| 5. synergies | e. неизбежно приводить к хорошим результатам |
| 6. in the long run | f. терять заработки |
| 7. offer more variety of products | g. взаимосвязь (взаимодействие) |
| 8. initial problem | h. в долгосрочной перспективе |

38. Translate into Russian:

1. There is no doubt that offering more variety of products to our customers is bound to be good for the bottom line.
2. The initial problem was the lack of synergies between our top management and the rest of the staff.
3. In the long run most of our services will be really costly for the most of consumers continuously losing their earnings.
4. What way do you think this situation can benefit us?

After Case Study

39. Give the English equivalents:

1. Многофункциональная медиа группа;
2. объединяться с новой компанией;
3. службы вещания;
4. текучесть кадров;
5. хорошо сочетаться с ч-л;
6. потеря стимула;
7. смена владельца;
8. утратить идентичность;
9. ощущать угрозу своему положению;
10. обращаться по имени;
11. ожидать сокращения кадров;
12. компенсационный пакет;
13. руководящая должность;
14. ощущать состояние беспокойства и незащищенности;
15. сопротивляться переменам;
16. переоформление трудоустройства;
17. служебные обязанности;
18. изначальная проблема;
19. приносить к-л пользу;
20. терять заработки;
21. взаимосвязь;
22. в долгосрочной перспективе;
23. предлагать расширенный ассортимент продуктов;
24. неизбежно приводить к хорошим результатам.

40. Translate into English:

1. Объединившись с новой компанией, мы обнаружили, что в ней существует большая текучесть кадров.
2. Весь младший персонал нашей фирмы, недавно окончивший университет, страдает от потери стимула в работе.
3. Компания SAAB заявила о грядущей смене ее владельца после осуществления очередной крупной сделки - приобретения.
4. Качественное телевидение и радиовещание, а также растущее представительство в сети Интернет являются характерными чертами известной многофункциональной медиа группы.
5. Весь персонал длительное время ощущает угрозу своему положению, ожидая очередного сокращения кадров и уменьшения размера компенсационного пакета .
6. Некоторые консервативные менеджеры нашей компании, занимающие руководящие должности, постоянно сопротивляются переменам.
7. Ощущая состояние беспокойства и незащищенности при необходимости переоформлять трудоустройство, многие сотрудники старше 50 лет обратились к законодательству.
8. Нам не разрешено обращаться к клиентам по имени во время исполнения служебных обязанностей.
9. Проведя некоторые преобразования, компания утратила свою прежнюю идентичность (的独特性).
10. Изначальной проблемой было нежелание руководства предлагать клиентам расширенный ассортимент продуктов.
11. В долгосрочной перспективе потеря взаимосвязи между различными подразделениями компании неизбежно приведет к плохим результатам.
12. Ситуация, при которой большинство товаров являются слишком дорогими для населения, постепенно теряющего свои заработки, не принесет нашей компании никакой пользы.

41. Revision. Translate into English:

FBI, голландская компания по производству и продаже цветов, прошедшая в свой кризисный период через многие преобразования, сегодня является превосходным примером правильного отношения к переменам. Сейчас она представляет собой предприятие свободной торговли, второе десятилетие подряд демонстрирующее гигантский рост и заслуживающее звания первопроходца в области внедрения нано технологий в цветочную индустрию.

Однако три десятилетия назад фирма оказалась в тяжелой ситуации, когда смена ее владельца повлекла за собой утрату прежней идентичности и большую текучесть кадров. Молодые служащие компании не имели возможности для продвижения по службе, что стало причиной ощущения ими состояния беспокойства и незащищенности. Постоянное ожидание сокращения кадров привело к потере стимула в работе не только среди рядового персонала, но и среди работников, занимавших руководящие должности. Не было должного взаимодействия между новым владельцем предприятия и администрацией. Несколько раз владельцу компании предлагали обсудить новый план развития компании, но он сопротивлялся любым переменам. Было очевидно, что в долгосрочной перспективе политика компании неизбежно приведет к плачевным результатам.

К счастью, в руководство компании пришел сын ее владельца, окончивший университет и специализирующийся в области кризисного управления. Ему удалось убедить своего отца в необходимости подвергнуть компанию преобразованиям. Первой мерой, которую он осуществил, было внедрение командного похода к процессу принятия решений. Кроме того, на территории неэксплуатируемого автопарка был построен новый, с уникальной архитектурой офис для размещения в нем исследовательской лаборатории. За этим последовала отмена старой системы организации контроля товарно-материальных запасов и многое другое. Волна преобразований прошла быстро, и персонал не ощутил никакой усталости от перемен. Напротив, вовлечение всего персонала в процесс перемен создало огромную мотивацию и повысило эффективность работы всей компании. Никто не ожидал, что такие радикальные изменения быстро вернут компании уверенный темп в развитии.

Сейчас большинство крупных производителей цветов с завистью смотрят на успехи FBI, признавая вместе с тем, что она служит прекрасным образцом для подражания для всей мировой отрасли цветоводства.

42. Expand the statements:

1. Change is for better or for worse, depending on how you view it.
2. Change is good when you manage it properly.

(By Catherine Adenle. <http://catherinescareercorner.com>)

43.Render the article:

Время перемен: как безболезненно провести реформы в компании.

Дарья Горякина.

С необходимостью внедрить изменения в компании рано или поздно сталкивается любой управленец. Как это сделать эффективно, избежав негативных последствий?

Управлять изменениями в компании можно с двух позиций — изнутри или извне. У каждого из вариантов есть свои преимущества и недостатки. Если вы давно работаете в компании, то сможете детально проработать тактику действий, сделав ставку на проверенных сотрудников. При этом вы не всегда сможете оценить обстановку изнутри объективно. У приглашенного антикризисного менеджера, напротив, есть возможность взглянуть на бизнес-процессы свежим взглядом, однако любой его шаг — словно по минному полю, ведь он не знаком ни с людьми, ни с корпоративной политикой, ни с возможными последствиями изменений. Но независимо от того, с какой позиции вы проводите изменения, можно начать с нескольких шагов для достижения хорошего результата.

Шаг 1. *Обозначьте цель.* Для этого можно использовать стандартную методику SMART: цель должна быть конкретизирована, измерима, достижима, реалистична и определена по времени. В дальнейшем четкая формулировка позволит объективно оценить результат проделанной работы, и вы сможете быстро предпринимать корректирующие действия, если они необходимы.

Шаг 2. *Информируйте коллектив.* Особого внимания требует доведение информации до сведения сотрудников. Тогда коллектив будет понимать, куда движется компания, какова роль и задачи каждого в этих реформах. Помните, что 99% людей негативно относятся к изменениям, даже если они к лучшему. Предпочтение отдайте общим собраниям, где все сотрудники будут одновременно получать информацию из первых уст. Информирование ограниченного числа сотрудников стимулирует распространение слухов и может привести к панике и напряженности в настроениях среди коллектива.

Шаг 3. *Вовлеките людей в процесс.* Реформы не должны спускаться сверху, от руководства к подчиненным, как указания. Люди должны чувствовать свою вовлеченность в процесс разработки и внедрения новых идей. Получить поддержку от членов коллектива будет проще, если те лично участвуют в обсуждении инициатив. Безусловно, заниматься организацией подобных активностей должен инициатор изменений, обладающий всей информацией и способный вдохновить команду на новые свершения.

В процессе всеобщего вовлечения есть еще один плюс (особенно полезен для недавно пришедшего внешнего управляющего) — это возможность с помощью командного мышления продумать все возможные риски на пути к цели. Новый антикризисный топ-менеджер может не представлять в полной мере последствия тех или иных решений, а давно работающие в компании сотрудники могут подсказать.

Шаг 4. Разбейте изменения на этапы. Когда управленец озвучивает амбициозную и масштабную глобальную цель, есть риск, что сотрудник не воспримут ее всерьез, так как она может казаться недостижимой. В таком случае лучше разбить процесс на небольшие этапы и своевременно информировать коллектив о выполнении каждого из них. Также необходимо регулярно напоминать членам коллектива, куда идет компания, чего пытается достичь, какие были договоренности, открыто рассказывать, сколько уже сделано, благодарить за участие и достигнутые результаты.

Шаг 5. Прививайте людям привычку к переменам. Как бы тщательно вы ни спланировали изменения, все равно неизбежно возникнут трудные моменты, найдутся недовольные сотрудники, готовые уволиться и агитирующие к этому других. Чтобы снизить «болезненный эффект», люди должны привыкать к изменениям постепенно — небольшие и регулярные перемены воспринимаются легче, нежели одна громкая революция.

Шаг 6. Доводите все до конца. Любой план реформ важно реализовать полностью. Руководитель, который транслирует изменения, но при этом не воплощает их в жизнь, неизбежно теряет доверие и авторитет у команды. В дальнейшем это может создать серьезный барьер для внедрения любых, даже самых незначительных изменений. Если обстоятельства изменились, объясните сотрудникам, почему это произошло, каков дальнейший курс компании, насколько сдвигаются сроки и к чему это приведет.

Adapted from *Forbes Contributor, 2017*

VOCABULARY

| | |
|-----------------------------|-------------------------------------|
| abolish smth | отменять (упразднять ч-л) |
| access to smth | доступ ч-л |
| accommodate new staff | размещать новый персонал |
| acquisition | приобретение, крупная сделка |
| affect sales | негативно воздействовать на продажи |
| agenda | повестка дня |
| be a good fit with smth | хорошо подходить к ч-л |
| be addicted to smth | иметь пристрастие к ч-л |
| be bound to be good for the | неизбежно приводить к хорошим |

| | |
|---|--|
| bottom line | результатам |
| be definitely worth considering | это обязательно стоит рассмотреть |
| be down | снижаться, уменьшаться |
| be fully engaged with the change | быть всецело вовлеченным в процесс преобразований |
| be hard on the outset | изначально занимать жесткую позицию |
| hostile workforce | враждебно настроенный персонал |
| be tarnished by poor performance | поблекнуть из-за низкой эффективности производства |
| benefit from competition | извлекать пользу из конкуренции |
| benefit smb | приносить к-л пользу |
| bigger-selling rival | более успешный в продажах конкурент |
| (not to) bother about smth (not to...) | не затруднять себя ч-л |
| break the pattern of smth | сломать стереотипное представление о ч-л |
| bring people along | консолидировать (объединять) людей |
| broadcasting service | служба вещания |
| change fatigue | состояние усталости от перемен |
| change of ownership | смена владельца, переход права собственности |
| clothing allowance | пособие на приобретение одежды |
| combine roles | совмещать роли |
| compensation package | компенсационный пакет (общая сумма выплат) |
| complain about smth | жаловаться на ч-л |
| contribution | вклад (содействие) |
| costly | дорогостоящий |
| create better value for an organization | повышать эффективность работы организации |
| create passion | создавать высокий уровень мотивации |
| decision-making process | процесс принятия решений |
| declare | заявлять (объявлять) |
| deliver change | осуществлять перемены (преобразования) |
| deregulate smth | устранять регулирование (либерализовать) |

| | |
|--|--|
| disused car park site | неэксплуатируемая территория автопарка |
| 1. diversified media group | многофункциональная медиа группа |
| downsize | уменьшать в размерах (сокращать) |
| duties | обязанности |
| expect redundancies | ожидать сокращения кадров |
| experience change | подвергаться переменам |
| experience economic boom | испытывать экономический подъем |
| feel threatened | чувствовать угрозу своему положению |
| feel uneasy and insecure | ощущать состояние беспокойства и незащищенности |
| fight over customers | бороться за покупателей |
| filthy smoke | неприятный дым |
| find smth intimidating | ощущать запугивание с к-л стороны |
| free market enterprise | предприятие свободной торговли |
| fuel-efficient | топливосберегающий |
| get down to business | переходить к делу |
| get leaders engaged and aligned about the change | направленно вовлекать руководителей в процесс преобразований |
| get one's turn to give one's opinion | получить возможность высказать свое мнение |
| give smth up | прекращать делать ч-л |
| go over what we have agreed | еще раз подытожить результаты |
| graduate from smth | окончить высшее учебное заведение |
| hang on a moment | повременить (подождать) немного |
| have a dramatic effect on the bottom line | сильно повлиять на итоговый результат |
| highlight smth | концентрировать усилия на ч-л |
| hold a meeting | проводить собрание |
| in the long run | в долгосрочной перспективе |
| initial problem | изначальная проблема |
| integrate a new company | объединяться с новой компанией |
| item | изделие |
| keep on breaking down | постоянно ломаться |
| live in poverty | жить в бедности и нищете |
| look enviously at smb | смотреть с завистью на к-л |

| | |
|--|--|
| loose earnings | терять заработки |
| lose identity | утратить идентичность |
| low moral | потеря стимула (упадок духа, депрессия) |
| make a great stride on the international stage | уверенно продвигаться на международной арене |
| make losses | нести убытки |
| make smb redundant | увольнять к-л по сокращению кадров |
| make staff too competitive | заставлять персонал быть слишком напористым |
| measure change | оценивать эффективность преобразований |
| merge with another company | объединяться (сливаться) с другой компанией |
| minutes of the meeting | протокол собрания |
| monthly bonuses | ежемесячные премии |
| move house | менять место жительства |
| move on | переходить к... |
| new-found prosperity | новоявленное процветание |
| object to the proposal | не принимать предложение |
| offer more variety of product | предлагать расширенный ассортимент продуктов |
| office layout | планировка офиса |
| online presence | присутствие в интернете |
| open-minded | непредвзятый |
| open-plan office | офис с открытой планировкой |
| opportunity for promotion | возможности для карьерного роста |
| organize stock | организовать контроль товарно-материальных запасов |
| outlet | торговое предприятие (магазин) |
| overflow smth | переполняться ч-л |
| performance-related pay | оплата в зависимости от результатов работы |
| picturesque architecture | колоритная архитектура |
| popular among the staff | быть популярным среди персонала |
| powerful position | властное положение (управляющая должность) |
| premises | помещения компании |
| productivity gains | прирост производительности |
| promote smth | продвигать ч-л |
| provide a role model | служить образцом для подражания |

| | |
|--|--|
| purpose of the meeting | ель собрания |
| purpose-built business park | специализированный бизнес парк |
| put a spring back in the step of a company | возвращать компании уверенный темп развития |
| quality slip | ухудшение качества |
| questionnaire | анкета |
| reach a decision about smth | достичь решения по поводу ч-л |
| re-apply for a job | переоформлять трудоустройство |
| reduce carbon-dioxide emissions | сокращать выбросы углекислого газа в атмосферу |
| relaxed lifecycle | размеренный образ жизни |
| relevant | Уместный |
| relocate a company | переводить компанию на новое место (менять место расположения компании) |
| remain the most important part of smth | оставаться самой важной частью ч-л |
| remove controls | ликвидировать систему контроля |
| report losses | сообщать об убытках |
| resist changes | сопротивляться переменам |
| return on sales | доход от продаж |
| secure sales | сохранять уровень продаж |
| security guards | сотрудники охраны |
| senior position | управленческая должность |
| set bad example | подавать плохой пример |
| shoplifting | магазинные кражи |
| show dramatic improvement | демонстрировать гигантский рост |
| significant change | значительная перемена |
| smoke issue | проблема курения |
| staff turnover | текучесть кадров |
| stay focused on the change | постоянно ориентироваться на перемены |
| stock control | контроль товарно-материальных запасов |
| suffer a dramatic fall | страдать от значительной потери производительности (от неэффективности производства) |
| sustain over time | выдерживать испытание временем |
| synergies | взаимодействие (синергия) |
| take a salary cut | получить понижение заработной платы |
| take into account | принимать в расчет (учитывать) |

| | |
|--------------------------------|--|
| takeover | поглощать (поглощение) |
| team approach | командный подход |
| the worst performing car maker | наименее эффективный производитель автомобилей |
| tolerant | терпимый |
| trailblazer | новатор (первопроходец) |
| turnaround | крукий поворот (радиальное изменение) |
| upgrade | Улучшать |
| use first names | обращаться по имени |
| wave of change | волна (серия) перемен |
| well-praised model | модель, завоевавшая большую популярность |

MODULE \$. ORGANIZATION

Starting Up. Ex. A-B, p. 36

Before Starting up

1. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|--|--|
| 1. have smth because of seniority | a. уходить в отпуск; брать отпуск |
| 2. need for confidentiality | b. иметь нормированный рабочий день/график работы |
| 3. reserved parking space | c. необходимость конфиденциальности/секретности |
| 4. take holidays | d. корпоративная кредитная карточка |
| 5. fly business class | e. иметь что-либо/обладать, владеть чем-либо из-за/ благодаря/за счет старшинства (по статусу, служебному положению, возрасту, сроку службы) |
| 6. company credit card | f. зарезервированное/закрепленное (за кем-либо) место на стоянке |
| 7. have fixed working hours | g. летать бизнес-классом |

2. Translate into Russian:

- If you are promoted to the CEO (Chief Executive Officer) position you'll have a reserved parking space and fly business class only because of seniority.
- In our company we have fixed working hours but we work overtime, too, if it's necessary.
- To meet the need for confidentiality, they decided to have private negotiations outside the company.
- You'll be given a company credit card in case you have some unforeseen/extraneous maintenance expenses on the equipment.

5. At the moment there is a lack of operating personnel/service staff (обслуживающий персонал), because most of the employees prefer to take holidays right in summer.

3. Give English equivalents:

1. необходимость в конфиденциальности/секретности; 2. летать бизнес-классом; 3. иметь нормированное рабочее время/нормированный рабочий день/график работы; 4. корпоративная кредитная карточка; 5. иметь что-либо/обладать, владеть чем-либо из-за/благодаря/за счет старшинства (по статусу, служебному положению, возрасту, сроку службы); 6. зарезервированное/закрепленное (за кем-либо) место на стоянке; 7. уходить в отпуск; брать отпуск.

After Starting Up

4. Translate into English:

1. Принимая во внимание обстоятельства, о которых я только что сказал, существует чрезвычайная необходимость в конфиденциальности.
2. Я думаю, что он получит эту премию не из-за своего должностного положения, а благодаря своим последним достижениям.
3. Он обычно расплачивается за билет корпоративной кредитной карточкой, когда летает бизнес классом.
4. Каковы преимущества и недостатки нормированного рабочего дня/графика работы?
5. Я не могу отпустить вас в отпуск, пока вы не разрешите все проблемы с поставщиками.
6. Если вы путешествуете на автомобиле, наш отель предоставляет такую услугу, как зарезервированное место на стоянке.

Vocabulary. Company Structure, p. 37

Before Vocabulary. Ex. A, p. 37

5. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|------------------------|---|
| 1. subsidiary | a. центр дистрибуции (товара, продукции) |
| 2. factory/plant | b. головной офис |
| 3. call center | c. дочернее предприятие/аффилированная компания |
| 4. service center | d. торговая точка; место сбыта |
| 5. head office | e. филиал, отделение, подразделение |
| 6. distribution center | f. товарный склад, складское помещение |
| 7. warehouse | g. колл-центр (телефонная информационно-справочная служба по работе с клиентами/покупателями) |
| 8. branch | h. сервисный центр, центр сервисного обслуживания |

| | | | | |
|----|--------|----|--------------------------------|------------------|
| 9. | outlet | i. | фабрика/ завод, предприятие | производственное |
|----|--------|----|--------------------------------|------------------|

6. Translate into Russian:

1. According to the insurance contract's conditions you should apply to this service center.
2. Breaking into international market you'll have to open not only new outlets, but also a new distribution center.
3. As a result of great increase in productivity, the factory/plant had to build some new warehouses to store all the goods.
4. The head office was provided with the report on the work and profitability of the new branch established 6 months ago.
5. You can get some information about the products, prices and etc. either in any of our subsidiaries or through the call-center.

Ex. B, 3.1, p. 37

7. Match the words with the Russian equivalents:

| | | | |
|-----|--|----|--|
| 1. | stock level | a. | назначать ежегодное общее собрание руководителей компании и ее акционеров на (напр., 10 часов в пятницу) |
| 2. | e-mail sales figures through (to head office and etc.) | b. | заниматься ремонтными работами, проводить ремонтные работы |
| 3. | Hold on a minute, please! | c. | соединить кого-либо с кем-либо по телефону/переключать (по телефону) кого-либо на кого-либо |
| 4. | transfer smb to smb | d. | согласовывать с материнской компанией |
| 5. | deliver a consignment | e. | производственная линия |
| 6. | production line | f. | правление, совет директоров |
| 7. | operate at full capacity | g. | послать по электронной почте данные об объёме продаж (в головной офис и т. д.) |
| 8. | Board of Directors | h. | доставлять партию товара |
| 9. | fix the Annual General Meeting(AGM) for (e.g. 10 o'clock, Friday) | i. | Подождите, пожалуйста, минуту! |
| 10. | check with the parent company | j. | работать на полную мощность |
| 11. | work on repairs | k. | объем/количество запасов |

8. Translate into Russian:

1. Hold on a minute, please! I'll transfer you to our sales-manager who is responsible for dealing with your company.
2. As a result of the terrible summer fires, some countries weren't able to provide the required stock level of corn for the coming year.
3. As a result of the production line failure the plant wasn't able to operate at full capacity and deliver the consignment on time.
4. The idea of any reorganization in our branch should be checked with the parent company.
5. The AGM is fixed for 12 o'clock and as we are electing the new Board of Directors, everyone was asked to be present and not to be late.
6. Could you please e-mail sales figures through to head office?
7. We are still working on repairs at the moment, but we hope that in 3 hours the production line will operate at full capacity.

9. Give the English equivalents:

1. дочернее предприятие/аффилированная компания;
2. согласовывать с материнской компанией;
3. Подождите, пожалуйста, минуту!
4. центр дистрибуции (товара, продукции);
5. безразличный, отчужденный;
6. товарный склад, складское помещение;
7. децентрализованный;
8. фабрика/ завод, производственное предприятие;
9. филиал, отделение, подразделение;
10. объем/количество запасов;
11. головной офис;
12. послать по электронной почте данные об объеме продаж (в головной офис и т. д.);
13. правление, совет директоров;
14. торговая точка; рынок сбыта;
15. назначать ежегодное общее собрание руководителей компании и ее акционеров на (напр., 10 часов в пятницу);
16. сервисный центр, центр сервисного обслуживания;
17. соединить кого-либо с кем-либо по телефону/переключать (по телефону) кого-либо на кого-либо;
18. работать на полную мощность;
19. доставлять партию товара;
20. заниматься ремонтными работами, проводить ремонтные работы;
21. колл-центр (телефонная информационно-справочная служба по работе с клиентами/покупателями);
22. производственная линия.

Ex. C, p. 37

10. Match the words with the Russian equivalents:

| | | | |
|----|---|----|--|
| 1. | R&D (research and development) department | a. | Департамент людских ресурсов/отдел кадров/ кадровая служба |
| 2. | Customer Services department | b. | Отдел научных исследований и разработок |
| 3. | Human Resources department | c. | Отдел обслуживания/ по работе с клиентами |

| | | | |
|-----|--------------------------------|----|--|
| 4. | Sales and Marketing department | d. | Финансовый отдел |
| 5. | Production department | e. | Юридический отдел |
| 6. | Finance department | f. | Отдел сбыта и маркетинга/ продаж и маркетинга |
| 7. | Administration department | g. | Отдел информационных технологий |
| 8. | Legal department | h. | Производственный отдел |
| 9. | Logistics department | i. | Отдел связей с общественностью |
| 10. | Public Relations department | j. | Административный отдел/ руководство предприятия/ администрация |
| 11. | IT department | k. | Отдел логистики |

11. Translate into Russian:

1. In R&D, people research and develop new products.
2. In Customer Services, people answer calls from customers
3. In Human Resources, people recruit staff
4. In Sales and Marketing, people sell products or services
5. In Production department, people make products
6. In Finance department, people find the money to invest in new activities
7. In Administration, people do paperwork.
8. In Legal department, people deal with contracts, regulations and any disputes involving the company
9. In Logistics department, people manage incoming supplies, warehouse stocks and the way products are moved around
10. In Public Relations department, people deal with journalists' enquiries and the public
11. In IT (Information technology), people run computer system

12. Give the English equivalents:

1. Департамент людских ресурсов/ отдел кадров/ кадровая служба, 2. отдел научных исследований и разработок, 3. отдел обслуживания/ по работе с клиентами, 4. финансовый отдел, 5. юридический отдел, 6. отдел сбыта и маркетинга/ продаж и маркетинга, 7. отдел информационных технологий, 8. производственный отдел, 9. административный отдел/ руководство предприятия/ администрация, 10. отдел логистики.

13. Translate into English:

1. По всем вопросам, имеющим отношение к послепродажной поддержке и технической поддержке, следует обращаться в отдел по обслуживанию клиентов.
2. Во многих странах объем инвестиций в научные исследования и разработки находится на неизменном уровне или даже сокращается.
3. Практически все документы, связанные с управлением людскими ресурсами, имеются сегодня в электронной форме.
4. Штаб - квартира корпорации продавца, его отдел внутренних продаж и сбыта, отдел связей с общественностью и основной склад были расположены в Британской Колумбии, и именно здесь продавец осуществлял большую часть своих научных исследований и разработок.
5. Мы рады оказать Вам помощь в выборе соответствующей производственной линии.
6. Потребности материально-технического обеспечения и требования безопасности могут быть весьма различными в зависимости от ситуации.
7. В ходе обсуждения основное внимание уделялось нерешенным политическим вопросам, планированию материально-технического обеспечения, мерам по укреплению доверия и административным вопросам.
8. Наша компания состоит из трех основных департаментов по техническим вопросам, финансам и администрации и по координации, информации и связям с общественностью.
9. Наш юридический отдел рассмотрел Вашу жалобу и не нашел причины для компенсации (reimbursement).

Ex. D, p. 37

14. Match the words with the Russian equivalents:

| | | | |
|-----|---------------------------|----|---|
| | deal with complaints | a. | составлять договоры |
| 2. | draw up contracts | b. | заниматься жалобами, рассматривать жалобы |
| 3. | carry out research | c. | проводить исследование |
| 4. | train staff | d. | проводить рекламную компанию |
| 5. | run advertising campaigns | e. | обучать персонал |
| 6. | issue press releases | f. | управлять производственной линией |
| 7. | operate assembly lines | g. | выпускать пресс-релизы |
| 8. | prepare budgets/accounts | h. | вести учет документооборота |
| 9. | keep records | i. | готовить бюджеты/счета |
| 10. | transport goods | j. | устанавливать и поддерживать в рабочем |

| | | | | |
|-----|--|----|--|-----------|
| | | | состояний оборудование перевозить товары | системное |
| 11. | install and maintain systems equipment | k. | | |

15. Translate into Russian:

1. An effective procedure had to deal with complaints without delay, and keep children informed of the process.
2. The Board of Directors remains concerned about the capacity of the head of the Legal department to deal with complaints related to the private sector.
3. The contracting parties have to draw up a contract, obtain an abstract from the registry and have it notarized.
4. Shall I tell the lawyer of the company to draw up a contract?
5. In the technology-intensive industries, large size was once considered essential to carry out research and ensure an efficient scale of production.
6. In addition to these activities, they also aim to carry out research, education and training as an institute.

Ex. E, p. 37**16. Match the words with the Russian equivalents:**

| | | | |
|-----|-------------------------------|----|--|
| 1. | conservative | a. | искать в файлах |
| 2. | old-fashioned | b. | консервативный |
| 3. | bureaucratic | c. | на компьютере |
| 4. | paperwork | d. | получать запросы |
| 5. | look in files | e. | старомодный |
| 6. | on the computer | f. | бюрократический |
| 7. | in paper archives | g. | в бумажных архивах |
| 8. | get enquiries | h. | документы, «бумажная» работа |
| 9. | deal with the broadcast media | i. | иметь такого незаурядного/яркого начальника |
| 10. | have such a high-profile boss | j. | взаимодействовать с телерадиовещательными средствами массовой информации |
| 11. | hierarchical | k. | демократический |
| 12. | democratic | l. | иерархический |
| 13. | recruitment | m. | проводить курсы по обучению |
| 14. | run training courses | n. | найм/ набор персонала |
| 15. | deal with retirement | o. | прогрессивный |
| 16. | progressive | p. | все с открытой планировкой/ открытого типа |
| 17. | everything is open plan | q. | заниматься оформлением выхода на пенсию |

17. Translate into Russian:

1. Despite the conservative outer appearance of the building, the best contemporary techniques were used in its construction.
2. If tax increases are not politically expedient, policymakers should proceed with old-fashioned deficit spending.
3. These processes remain essentially long, cumbersome and overly bureaucratic.
4. There's paperwork, and questions to be answered.
5. I'm sure we can work this out... if you just look in your file there.
6. Look in my file, you'll see.
7. We would be happy to receive your enquiry via our Enquiry Form.
8. The traditional hierarchical organisation has to be replaced with a more democratic organisation pattern.
9. Human resources management is now concentrated on recruitment and staff administration.
10. A regional women's training centre - the first of its kind - was established to provide special training services for women and to run training courses at the regional and local levels.
11. Some countries have introduced incentives such as bonuses for deferred retirement and gradual retirement.
12. The Administration also intends to implement a more modern open plan office space approach for many grades of staff, which could improve interactions, teamwork and communication.

Ex. F, p. 37

18. Match the words with the Russian equivalents:

| | | |
|------------------|----|---|
| 1. decentralised | a. | безличный, беспристрастный, |
| 2. impersonal | b. | безликий, обезличенный ориентированный на рынок, управляемый рынком |
| 3. caring | c. | централизованный |
| 4. market-driven | d. | децентрализованный |
| 5. centralised | e. | динамичный |
| 6. dynamic | f. | заботливый |

19. Translate into Russian:

1. It operates the strategy through district specific planning with emphasis on decentralised management.
2. There is a risk that health systems will become impersonal and dominated by experts.
3. No visitor will remain indifferent to high-quality service and caring attitude of the personnel.
4. Such enterprises, though small, can develop into dynamic and technologically sophisticated companies.

5. Recent experience offers no examples of dynamic, long-term growth in closed economies.

After Vocabulary, p.37 Ex. A – G

20. Give English equivalents:

1. Безличный, беспристранный, безликий, обезличенный; 2. централизованный; 3. ориентированный на рынок, управляемый рынком; 4. динамичный; 5. заботливый; 6. децентрализованный; 7. консервативный; 8. старомодный; 9. проводить курсы по обучению; 10. заниматься оформлением выхода на пенсию; 11. документы, «бумажная» работа; 12. найм/ набор персонала; 13. демократический; 14. иерархический.

21. Translate into English:

1. Туризм превратился в динамичный сектор, успешно конкурирующий на международных рынках.
2. Наблюдается несоответствие между приоритетами децентрализованного предоставления услуг и централизованного управления и финансирования.
3. Howden Africa – это управляемая рынком, ориентирующаяся на потребителя компания.
4. Руководство компании отличается ответственностью и заботой о своих сотрудниках.
5. Традиционная безликая иерархическая форма организации должна быть заменена горизонтальной самоуправляющейся организационной моделью.
6. Создание экспертных функций в рамках организационной схемы сбора данных было бы, вероятно, значительно более трудным и даже невозможным в случае децентрализованной организации.

Reading. A successful organization, p. 38, Ex. A – C

Before reading

22. Match the words with the Russian equivalents:

| | | | |
|----|--|----|--|
| 1. | have a powerful/side effect (on) | a. | предоставлять перекусы и блюда для гурманов |
| 2. | provide snacks and gourmet meals | b. | концепция/философия, лежащая в основе |
| 3. | A canteen | c. | общаться в неофициальной обстановке |
| 4. | the philosophy behind | d. | столовая на предприятии и в учебном заведении |
| 5. | perks | e. | ежеквартальный праздничный фонд льготы, привилегии |
| 6. | interact in informal settings | f. | |

| | | | | |
|-----|--|-------|----|--|
| 7. | encourage/ teamwork | build | g. | проводить соревнования |
| 8. | hold competitions | | h. | способствовать/формировать командной (-ую) работе (-у) |
| 9. | a quarterly 'celebratory fund' | | i. | оказывать сильный/побочный эффект (на) |
| 10. | objective | | j. | привлекать/ вовлекать сотрудников к/в какую-либо деятельность |
| 11. | when it comes to | | k. | цель/ задача |
| 12. | place emphasis on | | l. | когда дело касается |
| 13. | engage employees | | m. | сделать акцент на/ уделять повышенное внимание |
| 14. | an intellectual challenge, challenging appeal, an appeal | | n. | привлекать, привлекательность |
| 15. | | | o. | интеллектуальный вызов/интеллектуальная задача |
| 16. | foster intellectual activity | | p. | свобода принимать свои собственные решения |
| 17. | give employees a large degree of independence | | q. | предоставление полномочий |
| 18. | empowerment | | r. | предоставлять сотрудникам высокую степень свободы |
| 19. | voluntary programme | | s. | выдающийся писатель |
| 20. | latest research | | t. | волонтерская программа |
| 21. | prominent writer | | u. | новейшие исследования |
| 22. | accomplishment | | v. | достичь цели |
| 23. | initiative | | w. | автономия |
| 24. | autonomy | | x. | инициатива |
| 25. | achieve an aim | | y. | достижение/ свершение |
| 26. | independence/freedom to make your own decisions | | z. | способствовать/ содействовать интеллектуальной деятельности |

23. Match pictures with the words

How to make workplace feel fun

| | | | |
|---|---|---|---------------------------------------|
| 1 | https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/d/d7/Chairs_vortex_mc.jpg | A | Beanbag - Кресло-мешок, кресло-пуф |
|---|---|---|---------------------------------------|

| | | | |
|----------|---|----------|---|
| 2 | https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/5/58/Mondial_Ping_-_Men%27s_Singles_-_Round_4_-_Kenta_Matsudaira-Vladimir_Samsonov_-_57.jpg/300px-Mondial_Ping_-_Men%27s_Singles_-_Round_4_-_Kenta_Matsudaira-Vladimir_Samsonov_-_57.jpg | B | Couch - кушетка |
| 3 | https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/f/f2/1990s_Mathmos_Astro.jpg/170px-1990s_Mathmos_Astro.jpg | C | Hammock - гамак |
| 4 | http://www.dfridapi.org/images/category_1/Soldcool%20Double%20Wide%20Hammock%20Cotton%20Fabric%202%20Person%20450lbs%20for%20Travel%20Camping%20Outdoor%20Bed%20with%20Carry%20Bag%20(Blue)%20-%20B01J5U9U56.jpg | D | Table-tennis tables - Столы для настольного тенниса |
| 5 | https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/5/52/%27_Sacco.jpg/170px-%27_Sacco.jpg | E | Lava lamps - Лавовая лампа (лава-лампа) |
| 6 | https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/3/38/Couch_Furniture.JPG/120px-Couch_Furniture.JPG | F | Massage chairs - кресло для массажа |

24. Translate into Russian:

1. While, the reforms should enhance accountability and transparency across the Organization and make it more robust and effective, there would be adverse side effects for the staff, which might be offset by improving their living and working conditions.
2. We still offer all of the perks and salary bumps that I discussed.
3. The philosophy behind the proposal was not clear, and it should be reconsidered.
4. It is necessary to foster teamwork in students and encourage them to engage in collective activities without selfishness.
5. The principle of collective responsibility cannot apply when it comes to financing.
6. UNSOA continues to place emphasis on effective recruitment processes.
7. Leaders of American businesses have responded to President Bush's call to service by creating the Business Strengthening America initiative, to engage their employees and consumers in serving others.
8. The work had been extremely challenging and interesting, and it had changed his view on many important matters.
9. Making and sustaining peace and security is also an intellectual challenge.
10. Economic empowerment cannot be decreed.

After Reading

25. Give English equivalents:

1. Концепция/Философия, лежащая в основе; 2. общаться в неофициальной обстановке; 3. льготы, привилегии; 4. проводить соревнования; 5. способствовать/формировать командной/-ую работе/-у; 6. оказывать сильный/побочный эффект (на); 7. привлекать/ вовлекать сотрудников к/в какую-либо деятельность; 8. цель/ задача; 9. когда дело касается; 10. сделать акцент на/ уделять повышенное внимание; 11. привлекать, привлекательность; 12. интеллектуальный вызов/интеллектуальная задача; 13. свобода принимать свои собственные решения; 14. предоставление полномочий; 15. предоставлять сотрудникам высокую степень свободы; 16. новейшие исследования; 17. достичь цели; 18. автономия; 19. инициатива; 20. достижение/ свершение; 21. способствовать/ содействовать интеллектуальной деятельности.

26. Translate into English:

1. Ему нужен гарантированный успех, поэтому он проводит соревнование.
2. Так что каждый раз, когда мы собирались, он устраивал соревнование.
3. Такой процесс требует коллективной работы и установления отношений партнерства.
4. Правительство должно также содействовать проведению исследований и разработок и поощрять инновационную деятельность.
5. В настоящем разделе я перечисляю меры, которые будут способствовать повышению качества работы наших сотрудников.
6. У меня есть исполнитель, который продемонстрировал свою ценность, и я хочу вознаградить его достижения повышением.
7. Ожидается, что в результате проведения реформ повысится эффективность работы нашей Организации.
8. Перевести их на самофинансирование способствовало бы достижению этой цели.
9. Таким образом, оно пользуется автономией в плане управления и функционирования.
10. Принцип самостоятельности устанавливает, что люди имеют право быть независимыми и принимать свои собственные решения.

Language review, p. 39

Before language review A - E

27. Match the words with the Russian equivalents:

| | | | |
|----|------------------------|----|---|
| 1. | the company's logo | a. | Директор по оперативной деятельности, начальник производства, исполнительный директор |
| 2. | labour costs | b. | Логотип компании |
| 3. | director of operations | c. | Стоимость рабочей силы/ издержки на содержание рабочей силы |

| | | | |
|-----|------------------------|----|---|
| 4. | workforce | d. | Визитная карточка |
| 5. | a letter of credit | e. | аккредитив |
| 6. | a business card | f. | Рабочая сила |
| 7. | a database | g. | Цели бизнеса |
| 8. | business objectives | h. | База данных |
| 9. | business plan | i. | Стиль управления |
| 10. | management style | j. | Бизнес план |
| 11. | management technology | k. | Поступления от продаж/доходы от продаж |
| 12. | sales team | l. | Обслуживание клиентов |
| 13. | sales revenue | m. | Технология управления |
| 14. | customer care | n. | Отдел продаж |
| 15. | customer loyalty | o. | Ассортимент изделий/ ассортимент продукции/ линейка продукции |
| 16. | company headquarters | p. | Лояльность/ приверженность клиентов |
| 17. | product line | q. | Потребительские товары |
| 18. | product range | r. | Штаб квартира компании |
| 19. | consumer goods | s. | Ассортимент продукции/ номенклатура изделий |
| 20. | consumer awareness | t. | Результаты исследований |
| 21. | research project | u. | Исследовательский проект |
| 22. | research findings | v. | Осведомленность потребителей/ информированность потребителей |
| 23. | information technology | w. | Справочное бюро/ служба информации |
| 24. | information desk | x. | Информационные технологии |

28. Translate into Russian:

1. The logo remained unchanged until 2008, when a small oak tree was added to commemorate the company's centenary.
2. As a rule, productivity has risen faster than real labour costs.
3. The Director of Operations is accountable to the Director-General and, within the authority delegated by the Director-General, is responsible for the day-to-day operations of the Division of Administrative Services, the Division of Conference Services, and the Security and Safety Service.
4. Under this new management structure, the buyer was obliged to obtain permission from an executive committee before it could provide a letter of credit.
5. Research shows that far from compromising business objectives, offering employees flexible ways of working brings impressive business results.

6. The management style was not transparent, and in many cases the reason behind executive decisions was not clear to line managers.
7. Sales revenue for the year was in line with average annual sales over the past decade.
8. Some case studies trace the various stages of the global chain from the upstream raw materials to the downstream assembly lines and customer care services.
9. For example, car manufacturers and dealers should find a common ground on payment schedules, whereas car dealers, insurance companies and banks should unite their efforts to maintain customer loyalty.
10. During her time with the company she successfully managed the cooperation between company headquarters and its regional offices.
11. Many years' experience of cooperation with Asian and European producers and suppliers enables us to maintain wide and high quality product range in our stocks.
12. "Consumer goods" means goods that the grantor uses or intends to use for personal, family or household purposes.
13. Improving consumer awareness and transparency (e.g. rates), and addressing wholesale and/or retail price regulations, are important.
14. Mechanisms should be established with a view to ensuring that research findings are incorporated into the decision-making process.
15. Participants are advised to contact the information desk at the airport for assistance.

After language review

29. Give English equivalents:

1. Директор по оперативной деятельности, начальник производства, исполнительный директор; 2. логотип компании; 3. стоимость рабочей силы/ издержки на содержание рабочей силы; 4. визитная карточка; 5. аккредитив; 6. рабочая сила; 7. цель бизнеса; 8. база данных; 9. стиль управления; 10. бизнес план; 11. поступления от продаж/ доходы от продаж; 12. обслуживание клиентов; 13. технология управления; 14. отдел продаж; 15. ассортимент изделий/ ассортимент продукции/ линейка продукции; 16. лояльность/ приверженность клиентов; 17. потребительские товары; 18. штаб квартира компании; 19. ассортимент продукции/ номенклатура изделий; 20. результаты исследований; 21. исследовательский проект; 22. осведомленность потребителей/ информированность потребителей; 23. справочное бюро/ служба информации; 24. информационные технологии.

30. Translate into English:

1. После дачи разрешения и предоставления запрошенной суммы в банке открывается аккредитив.
2. Программы, планы и оперативные задачи выполнены.

3. Внедрение новых технологий и нового стиля управления не должно сказываться на качестве предлагаемых услуг.
4. Часть поступлений от продаж будет поступать правительству.
5. Я заинтересован в работе о покупателях.
6. Это экономит время, повышает лояльность клиентов и высвобождает ресурсы.
7. Вот головной офис этой компании.
8. Вы можете узнать о новых продуктах из нашего постоянно расширяющегося ассортимента здесь.
9. Потребительских товаров не хватает, и спрос превышает предложение.
10. Осведомленность потребителей как правило хорошо поддерживается во всех обследованных странах.
11. Результаты исследований также недостаточно разъясняются и публикуются.
12. В этом контексте были объединены результаты исследований и опыт, полученный в ходе каждодневной практики.
13. В зале прилета будет расположено справочное бюро Национального оргкомитета, которое сможет информировать делегатов по вопросам размещения в гостиницах и транспорте.

Listening, p. 40, Ex. A-C

Before Listening

31. Match the words with the Russian equivalents:

| | | |
|--------------------------------|----|---------------------------------------|
| 1. take a fairly broad view of | a. | официальные обязанности |
| 2. report to | b. | право на принятие решения |
| 3. official responsibilities | c. | рассматривать |
| 4. go beyond | d. | консультироваться с к-л |
| 5. decision rights | e. | подчиняться к-л |
| 6. consult sb | f. | выйти за рамки |
| 7. keep sb informed | g. | получать одобрение ч-л |
| 8. have approval of sth | h. | информировать к-л |
| 9. information flows | i. | контроль за показателями деятельности |
| 10. provide data | j. | потоки информации |
| 11. the performance management | k. | предоставлять сведения |
| 12. get a bonus | l. | создавать стимулы |
| 13. get promoted | m. | получить вознаграждение |
| 14. get rewarded | n. | получать премию |
| 15. provide incentives | o. | получить повышение |
| 16. a pattern | p. | сравниваемые организации |
| 17. comparable organisations | q. | модель |

| | | | |
|-----|-----------------------------------|----|--|
| 18. | a workshop | r. | руководители |
| 19. | executives | s. | семинар |
| 20. | probes into particular aspects | t. | быть организованным по функциональному принципу |
| 21. | be organised by function | u. | эффективная организация |
| 22. | an efficient organisation | v. | углубленный анализ отдельных аспектов |

32. Translate into Russian:

1. The team members will report to a team leader.
2. On 19 May 1994, the Chief Cashier was reprimanded as an expression of the Organization's strong disapproval for his lack of due care in discharging his official responsibilities.
3. We encourage them to go beyond the bonds of friendship and cooperation.
4. Before a decision is made on which system to employ, manufacturers should be consulted.
5. I'll do my best to keep you informed.
6. Supposed to get manager's approval, but I know how to fake it.
7. I ought to get a bonus for this.
8. She worked very hard to get promoted, and now she's become a big business woman.
9. Staff whose performance exceeded expectations should get rewarded.
10. Greater effort should be made to encourage career development and to provide incentives for better performance.

After Listening

33. Give the English equivalents:

1. Официальные обязанности; 2. право на принятие решения; 3. рассматривать; 4. консультироваться с к-л; 5. подчиняться к-л; 6. выйти за рамки; 7. получать одобрение ч-л; 8. информировать к-л; 9. контроль за показателями деятельности; 10. потоки информации; 11. предоставлять сведения; 12. создавать стимулы; 13. получить вознаграждение; 14. получить премию; 15. получить повышение; 16. сравниваемые организации; 17. модель; 18. руководители; 19. семинар; 20. быть организованным на основе функций; 21. эффективная организация; 22. углубленный анализ отдельных аспектов

34. Translate into English:

1. Аналитик информационных систем будет подчиняться старшему сотруднику по информационным системам.
2. В отдельных случаях сотрудникам может быть предложено сложить с себя определенные официальные обязанности.
3. Эти договоры должны предусматривать стимулы для предприятий и выходить за рамки обычного обеспечения выполнения поставленных условий.

4. При разработке формы и содержания этих учебных семинаров необходимо консультироваться с представителями персонала.
5. Сотрудник должен информировать вышестоящее начальство о любых случаях, когда возникает коллизия интересов.
6. Переговоры с поставщиками должны были получать одобрение старшего руководства.
7. Все сотрудники получили премии к Рождеству.
8. Я поддерживала его, когда он вернулся в университет, нашел свой дом, я даже помогла ему получить повышение на службе.
9. Разве не должен он был получить вознаграждение за свою «эффективность»?
10. Было очень важно разработать надлежащую инвестиционную политику и не предоставлять чрезмерных налоговых льгот.

Skills. Socialising: Introductions and Networking, p.41

Before p. 41, A – E

35. Match the words with the Russian equivalents:

| | | | |
|----|-----------------------------------|----|---|
| 1. | I haven't seen you for ages. | a. | торговая выставка |
| 2. | How is everything going with you? | b. | довольно хорошо |
| 3. | trade show | c. | Не видел вас/тебя целую вечность |
| 4. | pretty well | d. | Как дела? |
| 5. | Head of Marketing | e. | заведовать/руководить/управлять кем-либо |
| 6. | be in charge of | f. | начальник отдела маркетинга |
| 7. | be in sales/ finance | g. | сдать экзамен на водительские права/ по вождению |
| 8. | pass the driving test | h. | Мне потребовалось три попытки заниматься продажами/ финансами |
| 9. | It took me three attempts | i. | |

36. Translate into Russian:

1. Actually, that's working out pretty well for me.
2. Head of the quality control department is responsible for organizing process of training.
3. If a woman becomes a leader there will unavoidably be occasions when she must displease someone, since she will be in charge of many people.

37. Match the words with the Russian equivalents:

| | | | |
|----|-----------------------------|----|-----------------------------|
| 1. | work for | a. | давно существующая компания |
| 2. | join sth/ sb | b. | работать над проектами |
| 3. | provide the market research | c. | состоять из четырех |

| | | | |
|----|----------------------------------|----|-----------------------------------|
| 4. | work on projects | d. | отделов проводить исследования |
| 5. | a well-established company | e. | рынка работать на/ в |
| 6. | be organised into four divisions | f. | присоединиться к к-л/ч-л |

38. Translate into Russian:

1. My dad was transferred here to work for General Motors.
2. Our experts lead the clients through the whole process, starting from the market research, thorough comparative analysis of the projects available on the market to proposing the best and cost efficient single or corporate solutions.
3. I'm looking forward to work on projects with broader appeal.
4. Several experts said that well-established companies often benefited from these subsidies.

39. Match the words with the Russian equivalents:

| | | | |
|----|-------------------------------|----|--|
| 1. | I'd like you to meet Nathalie | a. | увлекаться |
| 2. | deal with customers | b. | Я бы хотела, чтобы Вы познакомились с Натали |
| 3. | be keen on | c. | общаться с клиентами |

40. Translate into Russian:

1. Maggie, I'd like you to meet our new assistant controller.
2. This Newcastle call centre deals with thousands of customer calls a day with remarkably successful results.
3. The administrator's very keen on these initiatives.

Before Skills. Exercise F. page 41**41. Match the words with the Russian equivalents:**

| | | | |
|----|--------------------------|----|----------------------|
| 1. | attend the conference | a. | бизнес-партнеры |
| 2. | a junior colleague | b. | посещать конференцию |
| 3. | introduce yourself to | c. | младший коллега |
| 4. | find out | d. | предстavиться к-л |
| 5. | business contacts | e. | выяснить |
| 6. | be responsible for | f. | иметь что-либо общее |
| 7. | have something in common | g. | отвечать за что-либо |

42. Translate into Russian:

1. We invite you to attend the exhibition stand of our company.
2. It would be a shame to see that the consumer confidence is undermined by some inappropriate and unsubstantiated remarks made by a junior colleague.
3. Find out about airBaltic services, check out your flight schedule or download a wallpaper for your mobile phone.

After Skills**43. Give the English equivalents:**

1. Торговая выставка; 2. очень хорошо; 3. не видел вас/тебя целую вечность; 4. как дела?; 5. заведовать/руководить/управлять кем-либо; 6. начальник отдела маркетинга; 7. сдать экзамен на водительские права/ по вождению; 8. мне потребовалось три попытки; 9. заниматься продажами/ финансами; 10. давно существующая компания; 11. работать над проектами; 12. состоять из четырех отделов; 13. проводить исследования рынка; 14. работать на/ в; 15. присоединиться к к-л/ч-л; 16. увлекаться; 17. Я бы хотела, чтобы Вы познакомились с Натали; 18. общаться с клиентами.

44. Translate into English:

1. Я бы хотел чтобы вы встретились с моим заводским производителем.
2. Почему вы пришли работать в НАСА?
3. Эта давно существующая компания является частью нашей группы.

Case Study. In Step's relocation, p. 42

Before Background

45. Match with the Russian equivalents:

| | | | |
|-----|--------------------------------------|----|---|
| 1. | relocate, relocation | a. | продолжать |
| 2. | a purpose-built, six-storey building | b. | создавать возможности для трудоустройства |
| 3. | a high proportion of | c. | иметь причины для |
| 4. | go ahead | d. | переезжать, переезд |
| 5. | create employment opportunities | e. | специально построенное шестиэтажное здание |
| 6. | local inhabitants | f. | противостоять, возражать, выступать против переезда |
| 7. | oppose the relocation | g. | местные жители |
| 8. | have reasons for | h. | значительная доля |
| 9. | a 'getting to know you' meeting | i. | старший менеджер |
| 10. | parent company | j. | знакомительная встреча |
| 11. | a senior manager | k. | компания-учредитель, головная компания |
| 12. | an independent consultant | l. | Совет директоров |
| 13. | the Board of Directors | m. | дать рекомендацию кому-либо |
| 14. | make a recommendation to | n. | независимый консультант |

46. Translate into Russian:

1. As labour costs increase smaller firms are especially likely to relocate.
2. However, a high proportion of those funds have been earmarked for specific projects.
3. The aim of such programmes was to create employment opportunities, provide training, reform the educational system and improve the self-image of young people.

4. A parent company and its subsidiaries continue to be construed as distinct legal entities.

Before Task and Options

47. Match with the Russian equivalents:

| | | |
|---------------------------------|----|---|
| 1. for social reasons | a. | зал заседаний/ конференц-зал |
| 2. boardroom | b. | узнать друг друга |
| 3. get to know each other | c. | по причинам/ соображениям социального характера |
| 4. persuade sb to do sth | d. | выгоды, получать выгоду |
| 5. benefits, to benefit | e. | убедить, заставить к-л сделать ч-л |
| 6. accept | f. | в ближайшем будущем |
| 7. in the near future | g. | принять ч-л/ согласиться на ч-л |
| 8. reduction in costs | h. | Городской совет |
| 9. boost profits | i. | улучшенные условия труда |
| 10. the town council | j. | сокращение затрат |
| 11. result in | k. | улучшенная коммуникация |
| 12. improved working conditions | l. | повысить прибыль |
| 13. better communication | m. | привести к |

48. Translate into Russian

1. By creating more local jobs they aimed to decrease commuting and improve local employment for social reasons.
2. The boardroom needs setting up for a meeting this afternoon.
3. The meeting in Bordeaux this year was an important event and a good opportunity to get to know each other.
4. The new catchphrase in business seems to be "do well by doing good." In other words, undertaking socially responsible activities boosts profits.
5. For example, improved working conditions and involvement of employees in decision-making can increase productivity and the quality of products/services.

Before Listening

49. Match with the Russian equivalents:

| | | |
|---------------------------|----|-------------------------|
| 1. notice board | a. | удобный |
| 2. Don't we count? | b. | уставать от ч-л |
| 3. convenient | c. | Я не имею представления |
| 4. get tired of doing sth | d. | Мы не в счет? |
| 5. I have no idea. | e. | доска объявлений |
| 6. to be honest | f. | спешить |
| 7. it doesn't bother me | g. | стрессовый |
| 8. stressful | h. | честно говоря |
| 9. rush around | i. | меня это не заботит. |

| | | | |
|-----|---------------------------------------|----|---|
| 10. | make money | j. | расстроить семьи |
| 11. | be against sth | k. | делать деньги |
| 12. | upset families | l. | быть против ч-л |
| 13. | cause a lot of problems | m. | в этом нет сомнения |
| 14. | lose a lot of money | n. | получить компенсацию за |
| 15. | get compensation for | o. | вызвать много проблем |
| 16. | There's no doubt about that | p. | потерять много денег |
| 17. | in the long run | q. | увеличить доходы |
| 18. | increase revenue | r. | сохранить рабочие места |
| 19. | keep sb in jobs | s. | в долгосрочной перспективе |
| 20. | feel pretty depressed | t. | много плохих предчувствий относительно этого |
| 21. | postpone | u. | чувствовать депрессию |
| 22. | there's a lot of bad feeling about it | v. | отложить |

50. Translate into Russian

1. Rest and recuperation is critical for ensuring staff productivity and well-being in difficult and stressful duty stations.
2. Website is the most effective and convenient way to inform a client about your company, its activity, services and goods.
3. Quite a lot of problems are caused due to information distributed via the Internet.
4. In the long run, those cuts are going to hurt this company's innate value.
5. In addition, improving administrative efficiency to increase revenue collection requires urgent attention.

Before Role Cards

51. Match with the Russian equivalents:

| | | | |
|----|-------------------------------------|----|--|
| 1. | chair the meeting | a. | заботиться о пожилых родственниках |
| 2. | decide on sth | b. | принять решение относительно ч-л |
| 3. | make up one's mind | c. | зарубежные гости |
| 4. | care for elderly relatives | d. | принять решение о ч-л |
| 5. | overseas visitors | e. | председательствовать на собрании |
| 6. | create loyal, less mobile workforce | f. | рабочая среда |
| 7. | working environment | g. | создавать верную, менее мобильную рабочую силу |
| 8. | rising rental costs | h. | быть непопулярным у к-л |
| 9. | expand in the city | i. | растущие цены на аренду |

| | | | |
|-----|--|----------|---|
| 10. | be unpopular with a recruitment problem | j. k. | расширяться в городе соотношение работы и частной жизни |
| 12. | affect the work | l. | оказывать плохое влияние на |
| 13. | have a bad effect on | m. | проблема набора персонала |
| 14. | the work-life balance | n. | влиять на ч-л работу |
| 15. | be in favour of | o. | окружающая сельская местность |
| 16. | having everyone on one site | p. | быть за ч-л/ поддерживать ч-л |
| 17. | local authority | q. | иметь все в одном месте |
| 18. | surrounding countryside | r. | местные власти |
| 19. | a spacious lounge | s. | обменяться идеями |
| 20. | share ideas | t. | просторная гостиная |
| 21. | move belongings | u. | субсидировать обеды в столовой |
| 22. | subsidise meals in the can- teen | v. | детские учреждения (ясли) |
| 23. | child care facilities (creché) | w. | перемещать личные вещи |
| 24. | petrol subsidies | x. | гибкие рабочие часы |
| 25. | flexitime working hours | y. | субсидии на бензин |

52. Translate into Russian

1. It is proposed that Sweden should chair the meeting and that the Russian Federation should nominate the vice-chair.
2. It turns out that freedom - the ability to make up your mind and change your mind - is the friend of natural happiness, because it allows you to choose among all those delicious futures and find the one that you would most enjoy.
3. An allowance is given to persons who give up employment to care for a disabled or an elderly relative.
4. The Board members were confident that communication between staff and management would be enhanced and would contribute to improving the working environment at the company.
5. Rental costs of premises represent an ever-increasing burden for the organization.
6. While the current world economic climate might temporarily lessen the related problems of recruitment and retention of staff, staff motivation, and hence productivity, were affected.
7. The work-life balance is a decisive factor for 82% of young people.
8. Employers are also obliged to create working conditions that make it possible to combine work and family duties (introduction of flexitime, exemption from overtime, establishment of part-time work, and performance of advanced training during working hours).

After Case Study

53. Give the English equivalents:

1. Переезжать, переезд; 2. значительная доля; 3. создавать возможности для трудоустройства; 4. противостоять, возражать, выступать против переезда; 5. иметь причины для; 6. ознакомительная встреча; 7. компания-учредитель, головная компания; 8. старший менеджер; 9. независимый консультант; 10. Совет директоров; 11. по причинам/ соображениям социального характера; 12. зал заседаний/ конференц-зал; 13. узнать друг друга; 14. убедить, заставить ч-л сделать ч-л; 15. выгоды, получать выгоду; 16. принять ч-л/ согласиться на ч-л; 17. в ближайшем будущем; 18. сокращение затрат; 19. повысить прибыль; 20. привести к; 21. улучшение условий труда; 22. улучшенная коммуникация; 23. Мы не в счет?; 24. удобный; 25. быть против ч-л; 26. вызвать много проблем; 27. получить компенсацию за; 28. в этом нет сомнения; 29. в долгосрочной перспективе; 30. увеличить доходы; 31. сохранить рабочие места; 32. председательствовать на собрании; 33. принять решение относительно ч-л; 34. принять решение; 35. заботиться о пожилых родственниках; 36. рабочая среда; 37. растущие цены на аренду; 38. проблема набора персонала; 39. влиять на ч-л работу; 40. оказывать плохое влияние на; 41. соотношение работы и частной жизни; 42. быть за ч-л/ поддерживать ч-л; 43. обменяться идеями; 44. гибкие рабочие часы.

54. Translate into English:

1. Я согласился выполнять на этом совещании роль председателя.
2. Боюсь, у него очень мало времени, чтобы принять решение.
3. Наёмный служащий может отказаться от работы в ночное время, если она несовместима с выполнением им своего семейного долга (воспитание ребенка или уход за пожилым родственником).
4. По мнению Совета, условия труда являются хорошими во всех трех подразделениях.
5. Он также содержит конкретные предложения о наиболее приемлемых решениях вопроса оплаты прошлых и будущих расходов на аренду служебных помещений.
6. Имеются проблемы с набором и сохранением кадров.
7. Эта мера была призвана улучшить сочетание трудовых и семейных обязанностей, создать равные возможности для мужчин и женщин на рынке труда
8. Все модели организации рабочего времени основаны на системе гибкого графика работы.

Revision

55. Give the English equivalents:

1. Иметь нормированное рабочее время; 2. дочернее предприятие/ аффилиированная компания; 3. филиал, отделение; 4. торговая точка,

место сбыта; 5. доставлять партию товара; 6. работать на полную мощность; 7. децентрализованный; 8. безразличный, отчужденный; 9. рыночно-ориентированный, управляемый; 10. иерархический; 11. достичь цели; 12. согласовывать с материнской компанией; 13. осведомленность потребителей/ информированность потребителей; 14. создавать возможности для трудоустройства; 15. предоставление полномочий.

56. Translate into English:

1. Сейчас руководство компании планирует провести реорганизацию своих подразделений.
2. Наша компания должна иметь склад в каждом городе, чтобы сэкономить время и деньги на поставке товаров.
3. Известно, что, чтобы преуспеть в бизнесе, вам следует открыть центры дистрибуции и сервисного обслуживания.
4. Оказалось, первая партия товара будет доставлена на склад через два дня.
5. Ожидается, что после внедрения новых технологий уровень производительности повысится.
6. Кажется, они согласуют этот вопрос с материнской компанией сейчас.
7. Сообщают, что Совет директоров обвинили в отстраненности и безразличии по отношению к увольнению персонала.
8. Предоставив своим сотрудникам возможность гибкого графика, Вы промотивируете их работать более усердно.

57. Translate into English

Когда мы говорим об успешных компаниях, то обращаем больше внимания на товары, которые они производят, а не на то, как они организованы. Однако, именно это иногда является ключевым фактором, определяющим формулу успеха.

Традиционная модель корпоративного управления с его централизованной и иерархической структурой зарекомендовала себя как самая продуктивная форма организации. Тем не менее, ее нельзя с легкостью применить к современной ситуации на рынке.

Хорошо известно, что для того, чтобы быть успешным в бизнесе, компания должна быть ориентированной на потребителя.

Для большой компании с большим количеством филиалов в разных регионах практически невозможно уделять необходимое внимание потребителям, так ее структура строго централизована.

Также важно признать, что современная компания должна иметь таких сотрудников, которые не только являются профессионалами в том, что они делают, но и высоко мотивированы и страстно увлечены своей работой. Одним из важных мотивационных факторов является предоставление сотрудникам возможности иметь гибкие рабочие часы и большей свободы принятия решения, чем в обычной компании.

Устранение льгот и статусных символов также применяется в современных условиях для того, чтобы избавиться от иерархической структуры.»

Это приводит к тому, что на современном рынке организация с более свободной децентрализованной структурой может иметь большую производительность. Сейчас многие компании предпринимают реорганизацию своей структуры для того, чтобы сделать ее менее безличной и более творческой. Это позволяет сотрудникам лучше выражать свою индивидуальность.

58. Translate into Russian:

What is an Organization?

Now let's talk about the immediate world in which you will operate as a manager. Organizations are the setting for all managers, and managers don't exist outside of them. The word itself is derived from the Greek word organon and it means a compartment for a particular job. An **organization** is any structured group of people working together to achieve certain goals that individuals could not reach alone. Although alike in their need to achieve specific goals, organizations differ with respect to what those goals are. A goal at American Airlines is to improve its market share relative to that of other major airlines, such as Delta, USAir, and JAL, by providing extraordinary customer service. At Southwest Airlines, a goal is to offer on-time service at the lowest prevailing price to increase its market share. The goal at Polaroid is to create innovative instant cameras, whereas at Minolta the goal is to produce high-quality lenses for cameras and other optical devices. Organizations differ in many other ways, too. Some are large and others small; some provide services and others products. Some organizations, such as the armed forces, spend millions of dollars on recruiting members and develop methods to make sure that they abide by formal rules. Others, such as the local MADD (Mothers Against Drunk Drivers), spend little money to attract members and impose few controls on their behavior.

Organizations have existed throughout history, so why are they, their goals, and their managers so important today? The reason is that during the past fifty years, all developed nations have become societies of organizations. Each of you could write your autobiography as a series of experiences with organizations, both large and small: hospitals, schools, sports teams, governments, banks, stores, clubs, and community groups. Some have been well managed, but others have not.

There are a variety of legal types of organizations, including: corporations, governments, non-governmental organizations, international organizations, armed forces, charities, non-for-profit corporations, partnerships, cooperatives, and universities. A hybrid organization is a body that operates in both the public sector and the private sector, simultaneously fulfilling public duties and devel-

oping commercial market activities. As a result the hybrid organization becomes a mixture of a government and a corporate organization.

In the social sciences, organizations are the object of analysis for a number of disciplines, such as sociology, economics, political science, psychology, management, and organizational communication. The broader analysis of organizations is commonly referred to as organizational structure, organizational studies, organizational behavior, or organization analysis.

59. Render the article:

Революционный метод управления: как работают современные компании

На Гайдаровском форуме Герман Греф заметил, что система управления информацией в Сбербанке оставляет желать лучшего, несмотря на вложенные в ее развитие время и средства. Что же помешало разработчикам справиться с поставленной задачей?

По мнению Грефа, дело в линейном способе управления проектами. Многие компании все еще опираются на этот устаревший метод. Руководители пытаются заранее все предусмотреть, составляют подробный план действий, а потом делегируют задачи отдельным сотрудникам. Все стараются выполнить свою часть работы и уложиться в красивые графики, но результаты оказываются не самыми блестящими. Как полагает глава Сбербанка, сейчас пора брать на вооружение совсем иные принципы.

К тем же выводам пришли руководители таких успешных компаний, как Amazon, Microsoft, Morning Star и Google. Они давно применяют революционную методику Scrum. Сегодня это одна из самых популярных альтернатив стандартным способам управления. Больше узнать о методике можно из книги «Scrum», которую написал разработчик этой системы Джек Сазерленд. А сейчас рассмотрим, как разные фирмы и организации используют принципы Scrum на практике.

Honda, Nissan и Toyota: бережливое производство

В 1970-х — 1980-х годах Джеймс Вумек, популяризатор идеи бережливого производства, изучал и сравнивал автомобильную промышленность в разных странах. По его наблюдениям, в японских компаниях Toyota, Honda и Nissan на сборку автомобиля из готовых запчастей работники тратили примерно 17 часов. На сотню машин приходилось около 30 дефектов.

В то же время в европейских компаниях BMW, Audi и Mercedes-Benz автомобиль собирали за 57 часов. При этом на 100 машин приходилось приблизительно 80 неисправностей.

В чем же дело? Откуда такая разница? А вот и причина: на японских заводах любой сотрудник, заметивший брак, может приостановить работу

конвейера. В этот момент команда собирается возле источника неполадки и начинает решать проблему. Все дефекты исправляются сразу.

Во-первых, это проще, чем устранять неисправность в готовом изделии. А во-вторых, если следовать такому правилу, один и тот же брак не появится в сотне машин.

Таким образом, опыт японских компаний доказал эффективность сразу двух принципов Scrum:

1. Постоянно отслеживать и исправлять неполадки в процессе работы. Тогда не придется испытывать разочарование на финише и удивленно разводить руками.

2. Работать как одна слаженная команда, где всех объединяет общая цель — качественный итоговый продукт.

Fuji-Xerox и Zappos: командная работа

Сам термин «scrum» (скрам) пришел из регби. Это боевая стойка, во время которой команда может захватить мяч и перемещать его по полю. Успех зависит от того, насколько слаженно действуют игроки и как четко они видят цель.

То же самое можно сказать о бизнесе. Если специалисты просто выполняют указания, занимаются только своей частью проекта, не знают, над чем трудятся их коллеги и каким будет итоговый продукт, то не ждите блестящих результатов.

Как показывает практика, лучшими становятся небольшие самоуправляющиеся команды — от трех до девяти человек, — в которых работают специалисты из разных областей; они помогают друг другу, делятся информацией и стремятся к общей цели. Такие группы способны вести проект самостоятельно с самого начала и до конца. Жесткий контроль им не нужен.

Сотрудник компании Fuji-Xerox, работающей по методу Scrum, рассказывает о своем опыте: «Когда все члены команды находятся в одной большой комнате, то вы можете пользоваться знаниями и информацией, которыми владеют коллеги. Тогда вы начинаете мыслить совсем другими категориями. Вы думаете, что пойдет на пользу всей группе и общему делу — причем и в первую, и во вторую, и прочую очередь».

В компании Zappos тоже придерживаются этого метода. Руководители стараются создать все условия, чтобы сотрудники чувствовали себя не наемной рабочей силой, а единым организмом. Традиционная корпоративная культура и жесткая иерархия здесь не приветствуются. Один из лидеров фирмы заметил: «Меньше всего меня волнует мой высокий пост. Думаю, что как группа мы можем сделать намного больше и лучше». И вот итог: члены коллектива признаются, что ни в одной

другой организации не испытывали такого воодушевления и не трудились с такой радостью.

OpenView: качество важнее потраченного времени

Скотт Максвелл, основатель OpenView Venture Partners, загорелся идеей внедрить Scrum в своей компании, потому что всегда мечтал сократить количество рабочих часов. До этого сотрудники задерживались по вечерам, трудились в выходные, но, как правило, качество проектов от переработок только страдало.

Новая методика позволила разумно организовать процесс. В результате производительность увеличилась в два раза и люди начали справляться с работой намного быстрее. Они стали ответственнее и сосредоточеннее и в конце концов смогли уходить домой гораздо раньше.

По мнению Скотта Максвилла, если у сотрудников нет времени на нормальный отдых, это говорит не о преданности делу, а о том, что существуют какие-то проблемы в самой системе. Гораздо важнее то, насколько качественно и быстро выполнена работа, чем количество часов, проведенных в офисе. И это еще один принцип метода Scrum.

По материалам <http://www.Sobesednik.ru>.

Vocabulary

| | |
|------------------------------------|--|
| business card | визитная карточка |
| database | база данных |
| 'getting to know you' meeting | ознакомительная встреча |
| high proportion of | значительная доля |
| junior colleague | младший коллега |
| letter of credit | аккредитив |
| pattern | модель |
| purpose-built, six-storey building | специально построенное шестиэтажное здание |
| quarterly 'celebratory fund' | ежеквартальный праздничный фонд |
| recruitment problem | проблема набора персонала |
| senior manager | старший менеджер |
| spacious lounge | просторная гостиная |
| well-established company | давно существующая компания |
| workshop | семинар |
| accept | принять ч-л/ согласиться на ч-л |
| accomplishment | достижение/ свершение |
| achieve an aim | достичь цели |
| Administration department | административный отдел/ руководство предприятия/ администрация |
| affect their work | влиять на ч-л работу |

| | | |
|----------------------------------|------------|--|
| efficient organisation | | эффективная организация |
| independent consultant | relocation | независимый консультант по переезду |
| intellectual challenge, | | интеллектуальный вызов/интеллектуальная задача |
| challenging appeal, an appeal | | привлекать, привлекательность |
| attend the conference | | посещать конференцию |
| autonomy | | автономия |
| be against sth | | быть противч-л |
| be honest | | честно говоря |
| be in charge of | | заведовать/руководить/управлять |
| be in favour of | | кем-либо |
| be in sales/ finance | | быть за ч-л/ поддерживать ч-л |
| be keen on | | заниматься |
| be organised by function | | продажами/финансами |
| be organised into four divisions | | увлекаться |
| be responsible for | | быть организованным по |
| be unpopular with | | функциональному принципу |
| benefits, to benefit | | состоять из четырех отделов |
| better communication | | отвечать за что-либо |
| Board of Directors | | быть непопулярным у к-л |
| boardroom | | выгоды, получать выгоду |
| boost profits | | улучшенная коммуникация |
| branch | | правление, совет директоров |
| bureaucratic | | зал заседаний/ конференц-зал |
| business contacts. | | повысить прибыль |
| business objectives | | филиал, отделение, подразделение |
| business plan | | бюрократический |
| call center | | бизнес-партнеры |
| canteen | | цель бизнеса |
| care for elderly relatives | | бизнес план |
| caring | | колл-центр (телефонная |
| carry out research | | информационно-справочная |
| cause a lot of problems | | служба по работе с |
| | | клиентами/покупателями) |
| | | столовая на предприятии и в |
| | | учебном заведении |
| | | заботиться о пожилых |
| | | родственниках |
| | | заботливый |
| | | проводить исследование |
| | | вызвать много проблем |

| | |
|--------------------------------------|--|
| centralised | централизованный |
| chair the meeting | председательствовать на собрании |
| check with the parent company | согласовывать с материнской компанией |
| child care facilities (creché) | детские учреждения (ясли) |
| company credit card | корпоративная кредитная карточка |
| company headquarters | штаб квартира компании |
| comparable organisations | сравниваемые организации |
| conservative | консервативный |
| consult sb | консультироваться с к-л |
| consumer awareness | осведомленность потребителей/ информированность потребителей |
| consumer goods | потребительские товары |
| convenient | удобный |
| create employment opportunities | создавать возможности для трудоустройства |
| create loyal, less mobile work-force | создавать верную, менее мобильную рабочую силу |
| customer care | обслуживание клиентов |
| customer loyalty | лояльность клиентов |
| Customer Services department | отдел обслуживания/ по работе с клиентами |
| deal with complaints | заниматься жалобами, рассматривать жалобы |
| deal with customers | общаться с клиентами |
| deal with retirement | заниматься оформлением выхода на пенсию |
| deal with the broadcast media | взаимодействовать с телерадиовещательными средствами массовой информации |
| decentralised | децентрализованный |
| decide on sth | принять решение относительно ч-л |
| decision rights | право на принятие решения |
| deliver a consignment | доставлять партию товара |
| democratic | демократический |
| director of operations | директор по оперативной деятельности, начальник производства, исполнительный директор |
| distribution center | центр дистрибуции (товара, |

| | |
|---|--|
| Don't we count? draw up contracts dynamic e-mail sales figures through (to head office and etc.) | продукции) мы не в счет? составить договор динамичный послать по электронной почте данные об объеме продаж (в головной офис и т. д.) |
| empowerment encourage/ build teamwork | предоставление полномочий способствовать/формировать командной работе |
| engage employees | привлекать/ вовлекать сотрудников к/в какую-либо деятельность |
| everything is open plan | все с открытой планировкой/ открытого типа |
| executives expand in the city factory/plant | руководители расширяться в городе фабрика/ завод, производственное предприятие |
| feel pretty depressed Finance department | чувствовать депрессию финансовый отдел |
| find out fix the Annual General Meeting(AGM) for (e.g. 10 o'clock, Friday) | выяснить назначать ежегодное общее собрание руководителей компаний и ее акционеров на (напр., 10 часов в пятницу) |
| flexitime working hours fly business class for social reasons | гибкие рабочие часы летать бизнес-классом по причинам/ соображениям социального характера |
| foster intellectual activity | способствовать/ содействовать интеллектуальной деятельности |
| get a bonus get compensation for get enquiries get promoted get rewarded get tired of doing get to know each other give employees a large degree of independence | получать премию получить компенсацию за получать запросы получить повышение получить вознаграждение уставать от ч-л узнать друг друга предоставлять сотрудникам высокую степень свободы |

| | |
|---|---|
| go ahead | продолжать |
| go beyond | выйти за рамки |
| have a powerful/side effect (on) | оказывать сильный/побочный эффект (на) |
| have a bad effect on | оказывать плохое влияние на |
| have approvals of sb | получать одобрение ч-л |
| have fixed working hours | иметь ненормированное рабочее время/нормированный рабочий день/график работы |
| have reasons for | иметь причины для |
| have smth because of seniority | иметь что-либо/обладать, владеть чем-либо из-за/ благодаря/за счет старшинства (по статусу, служебному положению, возрасту, сроку службы) |
| have something in common | иметь что-либо общее |
| have such a high-profile boss | иметь такого незаурядного/яркого начальника |
| having everyone on one site | иметь все в одном месте |
| Head of Marketing | начальник отдела маркетинга |
| head office | головной офис |
| hierarchical | иерархический |
| hold competitions | проводить соревнования |
| Hold on a minute, please! | подождите, пожалуйста, минуту! |
| How is everything going with you? | как дела? |
| Human Resources department | департамент людских ресурсов/отдел кадров/ кадровая служба |
| I have no idea. | я не имею представления |
| I haven't seen you for ages. | не видел вас/тебя целую вечность |
| I'd like you to meet Nathalie | я бы хотела, чтобы вы познакомились с натали |
| impersonal | безличный, беспристрастный, безликий, обезличенный |
| improved working conditions | улучшение условий труда |
| in paper archives | в бумажных архивах |
| in the long run | в долгосрочной перспективе |
| in the near future | в ближайшем будущем |
| increase revenue | увеличить доходы |
| independence/freedom to make your own decisions | свобода принимать свои собственные решения |

| | |
|--|---|
| information desk | справочное бюро/ служба информации |
| information flows | потоки информации |
| information technology | информационные технологии |
| initiative | инициатива |
| install and maintain systems equipment | устанавливать и поддерживать в рабочем состоянии системное оборудование |
| interact in informal settings | общаться в неофициальной обстановке |
| introduce yourself to issue press releases | представиться к-л выпускать пресс-релизы |
| IT department | отдел информационных технологий |
| it doesn't bother me | меня это не заботит. |
| it took me three attempts | мне потребовалось три попытки |
| join sth/ sb | присоединиться к к-л/ч-л |
| keep records | вести учет документооборота |
| keep sb in jobs | сохранить рабочие места |
| keep sb informed | информировать к-л |
| labour costs | стоимость рабочей силы/ издержки на содержание рабочей силы |
| latest research | новейшие исследования |
| Legal department | юридический отдел |
| local authority | местные власти |
| local inhabitants | местные жители |
| Logistics department | отдел логистики |
| look in files | искать в файлах |
| lose a lot of money | потерять много денег |
| make a recommendation to make money | сделать рекомендацию кому-либо делать деньги |
| make up one's mind | принять решение |
| management style | стиль управления |
| management technology | технология управления |
| market·driven | ориентированный на рынок, управляемый рынком |
| move belongings | перемещать личные вещи |
| need for confidentiality | необходимость в конфиденциальности/секретности |

| | |
|-----------------------------|---|
| notice board | доска объявлений |
| objective | цель/ задача |
| official responsibilities | официальные обязанности |
| old-fashioned | старомодный |
| on the computer | на компьютере |
| operate assembly lines | управлять производственной линией |
| operate at full capacity | работать на полную мощность |
| oppose the relocation | противостоять, возражать, выступать против переезда |
| outlet | торговая точка; место сбыта |
| overseas visitors | зарубежные гости |
| paperwork | документы, «бумажная» работа |
| parent company | компания-учредитель, головная компания |
| pass the driving test | сдать экзамен на водительские права/ по вождению |
| perks | льготы, привилегии |
| persuades sb to do sth | убедить, заставить к-л сделать ч-л |
| petrol subsidies | субсидии на бензин |
| place emphasis on | сделать акцент на/ уделять повышенное внимание |
| postpone | отложить |
| prepare budgets/accounts | готовить бюджеты/счета |
| pretty well | очень хорошо |
| probes into | углубленный анализ отдельных аспектов |
| particular aspects | ассортимент изделий/ ассортимент продукции/ линейка продукции |
| product line | ассортимент продукции/ номенклатура изделий |
| product range | производственный отдел |
| Production department | производственная линия |
| production line | прогрессивный |
| progressive | выдающийся писатель |
| prominent writer | предоставлять сведения |
| provide data | создавать стимулы |
| provide incentives | предоставлять перекусы и блюда |
| provide snacks | для гурманов |
| and gourmet meals | проводить исследования рынка |
| provide the market research | |

| | |
|---|---|
| Public Relations department | отдел связей с общественностью |
| R&D (research and development) department | отдел научных исследований и разработок |
| recruitment | найм/ набор персонала |
| reduction in costs | сокращение затрат |
| relocate, relocation | переезжать, переезд |
| report to | подчиняться к-л |
| research findings | результаты исследований |
| research project | исследовательский проект |
| reserved parking space | зарезервированное/закрепленное (за кем-либо) место на стоянке |
| result in | привести к |
| rising rental costs | растущие цены на аренду |
| run advertising campaigns | проводить рекламную компанию |
| run training courses | проводить курсы по обучению |
| rush around | спешить |
| Sales and Marketing department | отдел сбыта и маркетинга/ продаж и маркетинга |
| sales revenue | поступления от продаж/ доходы от продаж |
| sales team | отдел продаж |
| service center | сервисный центр, центр сервисного обслуживания |
| share ideas | обменяться идеями |
| stock level | объем/количество запасов |
| stressful | стрессовый |
| subsidiary | дочернее |
| subsidise meals in the canteen | предприятие/аффилированная компания |
| surrounding countryside | субсидировать обеды в столовой |
| take a fairly broad view of | окружающая сельская местность |
| take holidays | рассматривать |
| the Board of Directors | уходить в отпуск; брать отпуск |
| the company's logo | совет директоров |
| the performance management | логотип компании |
| the philosophy behind | контроль за показателями деятельности |
| the town council | концепция/философия, лежащая в основе |
| | городской совет |

| | |
|--|--|
| the work-life balance | соотношение работы и частной жизни |
| there's a lot of bad feeling about it | много плохих предчувствий относительно этого |
| there's no doubt about that trade show | в этом нет сомнения |
| train staff | торговая выставка |
| transfer smb to smb | обучать персонал |
| transport goods | соединить кого-либо с кем-либо |
| upset families | по телефону/переключать (по телефону) кого-либо на кого-либо |
| voluntary programme | перевозить грузы |
| warehouse | расстроить семьи |
| when it comes to | волонтерская программа |
| work for | товарный склад, складское помещение |
| work on projects | когда дело касается |
| work on repairs | работать на/ в |
| workforce | работать над проектами |
| working environment | заниматься ремонтными работами, проводить ремонтные работы |
| | рабочая сила |
| | рабочая среда |

MODULE 5. ADVERTISING

Topics for discussion:

1. What are your most/least favourite adverts?
2. Which current adverts do you think are the most creative in your country?
3. How is advertising industry regulated in your country? What sorts of products or services cannot be advertised?
4. Are there many billboards in your city? Do you think they make the streets more ugly or attractive?
5. Do you think that you are influenced by advertising campaigns?
6. What are the harmful effects of advertising?

Vocabulary. Advertising media and methods (EX.A-F)

1. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|------------------------------------|--|
| 1. advertising media (pl. medium) | a. расклейка рекламных объявлений на щитах |
| 2. advertorial | b. брошюра, листовка |
| 3. banner advertising | c. реклама в местах продажи |
| 4. hoarding (BrE)/billboards (AmE) | d. средства (распространения) рекламы |
| 5. commercial | e. всплывающая реклама, поп-ап |
| 6. leaflet/flyer | f. баннерная реклама |

| | |
|--------------------------------------|---|
| 7. outdoor advertising | g. размещение рекламы продукта в фильмах, телепрограммах |
| 8. point-of-sail advertising | h. вирусная реклама |
| 9. pop-ups (pop-up advertisement) | i. смесь рекламы и журналистики или тенденциозная передовица |
| 10. product placement | j. привлекать целевого потребителя, аудиторию |
| 11. viral advertising | k. передача, оплаченная фирмой в рекламных целях, рекламный ролик |
| 12. involve target consumer/audience | l. наружная реклама |
| 13. exhibition | m. метод, способ проведения рекламной кампании |
| 14. word-of-mouth advertising | n. изустная реклама, реклама из уст в уста |
| 15. advertising method | o. выставка, показ, демонстрация |

2. Translate into Russian:

1. Different advertising media include television, radio, newspapers, magazines, directories and direct mail by which advertisers send information directly to potential customers.
2. Advertising is a business activity that employs creative techniques to design persuasive communication in mass media that promote ideas, goods, and services.
3. The best form of advertising is free word-of-mouth, which occurs when satisfied customers recommend products and services to their friends.
4. A company can advertise in a variety of ways, depending on how much it wishes to spend and the size and the type of audience it wishes to target.
5. At present outdoor advertising is an integral part of the urban landscape.
6. Huge hoardings by the roads have the same aim as small advertisements in newspapers and magazines. They tell us about the availability of some goods and appeal to make a choice.
7. On average American companies spend annually more than \$50 billion on product placement.
8. Some people find that banner and pop-up advertisements have become a major source of irritation, but others find them a useful source of information.
9. Product placement in films means that the product's makers negotiate for their products to appear and be used by the film's characters.
10. A firm's primary mission is to reach prospective customers and influence their awareness, attitudes and buying behavior using different advertising methods.
11. There is no market research that would be able to dictate exactly what people want to see in a viral video advertising.

12. So it's obviously one of those advertorial sections where it looks like a real article so they trick you into reading it, but then you find out that it's a paid advertisement which is both morally and creatively bankrupt.

3. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--|--|
| 1. run a campaign | a. раздавать бесплатные образцы товара |
| 2. place an advertisement | b. рекомендовать товар, выступать в поддержку товара |
| 3. give away free samples | c. спонсировать мероприятие |
| 4. endorse a product | d. проводить кампанию |
| 5. sponsor an event | e. размещать рекламное объявление |
| 6. communicate a message | f. ориентироваться на конкретную группу потребителей |
| 7. target a particular group of consumers | g. пропагандировать идею, распространять информацию |
| 8. promote a product/a service | h. исследовать рынок |
| 9. launch a product onto the market | создать незабываемую рекламную фразу, слоган, девиз |
| 10. research (a market), carry out a market research | j. продвигать товар/услугу |
| 11. persuade (customers) | k. выпускать товар на рынок, выпускать товар в продажу |
| 12. create a memorable slogan | l. убеждать покупателей |

4. Translate into Russian:

1. Also, advertising is necessary when launching new products into the market. Without it, firms would find it difficult to break into market in which there are established brands.
2. Advertising informs consumers about the benefits of products and services, and attempts to persuade the consumers to buy them.
3. They spend a lot of money to keep individuals interested in their products. To communicate a message successfully and create a memorable slogan they need to understand what makes potential customers behave the way they do.
4. As a rule manufacturers carry out a detailed market research before targeting a particular group of consumers.
5. The company has invested a lot of money in placing different adverts in numerous journals in order to promote its new service.

6. Our company decided to arrange a point of sale advertising for a new range of cosmetics and to give away free samples in order to increase sales.
7. Many companies sponsor different events to maintain their image or to create a new one. Sponsorship can cover a whole range of activities including sport, environmental and social community projects.
8. John ran a good advertising campaign but found a few business partners for his new project.
9. He endorses the product as safe for children.

5. Match the words with their Russian equivalents: (EX. G-I)

| | |
|--|--|
| 1. informative ad | a. реклама, воздействующая на подсознание |
| 2. have a bad influence on someone | b. (не)приемлемый метод рекламирования |
| 3. subliminal advertising | c. оказывать плохое влияние на кого-либо |
| 4. inspiring advert | d. воодушевляющая реклама |
| 5. unacceptable advertising practice | e. информативная реклама |
| 6. eye-catching advert | f. оскорбительная реклама |
| 7. offensive advert | g. броская реклама |
| 8. compare smth to smth | h. промелькнуть на экране |
| 9. flash onto a screen | i. сравнивать что-либо с чем-либо |
| 10. exploit people's fears and worries | j. использовать изображения обнаженных людей в рекламе |
| 11. use nudity in ads | k. пользоваться страхами и волнениями людей |

6. Translate into Russian:

1. All consumers must be protected from unacceptable advertising practices.
2. Alcohol advertising should be banned on TV because it has a bad influence on people.
3. Advertisers exploit people's fears and worries too often nowadays.
4. Informative advertising is aimed to impart information, especially about high-priced goods. Here, you are obviously not expected to respond immediately.
5. Interesting and inspiring adverts for confectionery, soft drinks and dairy products appeal to children.
6. The Italian clothes manufacturer Benetton has produced a series of eye-catching adverts, which raised many objections. Some people found them offensive.
7. The image of the new car model, comparing it to the old one, flashed onto the screen.
8. This advert exploits people's fears and worries, I find it really offensive.
9. The use of nude images in the advertising eventually provokes a backlash.
10. One of unacceptable advertising methods is comparing your product to your competitor's one.

11. Subliminal advertising captures people's attention by affecting their subconscious mind.

After vocabulary

7. Translate into English:

1. Реклама, воздействующая на подсознание, является незаконной. Она воздействует на подсознание путём слов, мелькающих на экране.
2. Броские рекламные объявления компании имели огромный успех, но были запрещены, потому что компания использовала неприемлемые методы рекламирования, изображения обнажённых людей в рекламе. Одним эти рекламы нравились, другие считали их оскорбительными.
3. Лозунг и логотип должны быть легко запоминающимися и позитивно восприниматься населением.
4. У рекламы есть три цели: увеличить продажи фирм, гарантировать покупателям разнообразие услуг, и в конечном счете обеспечить социально-экономическое благосостояние общества.
5. В этом году фабрика выпустила на рынок новый ассортимент шоколадных конфет. Чтобы привлечь внимание покупателей, она провела рекламную кампанию в месте продажи, где детям и взрослым предлагались бесплатные образцы сладкой продукции.
6. Крупные производители спортивной одежды часто приглашают знаменитостей для рекламирования своих товаров. Такой метод рекламы вызывает мгновенную реакцию, способствует продвижению товаров на рынок и увеличению спроса на них.
7. Существуют разные средства распространения рекламы. Компании могут использовать телевидение, радио, газеты, справочники и общественный транспорт
8. Бесплатная устная реклама полагается на личные рекомендации для продвижения товара или услуги. Часто компании всерьез рассчитывают на это при продаже поскольку это приносит хорошие результаты при низких затратах.
9. Я думаю, что красочная, бросающаяся в глаза упаковка и новый рекламный лозунг для наших кондитерских изделий понравятся покупателям, а телевизионная реклама убедит их купить наши товары, так как они лучшего качества, чем товары конкурентов.
10. Прежде, чем выпустить новые товары на рынок, необходимо провести маркетинговое исследование и определить целевого потребителя.
11. Некоторые известные компании использовали недопустимые методы рекламирования для того, чтобы продвинуть свои товары на рынок. Броские рекламы товаров этих компаний, напечатанные в прессе и размещённые на огромных щитах, были не только шокирующими, но и оскорбительными.

12. В этом секторе экономики существует жестокая конкуренция, и поэтому производители косметики проводят многочисленные маркетинговые исследования, прежде чем выпустить новый товар на рынок.
13. Меня ужасно раздражают рекламные материалы, которые разлетаются повсюду, когда вы берёте воскресную газету.
14. Особое внимание уделяется радио как наилучшему средству коммуникации с избирателями, в том числе с неграмотным населением.
15. Реклама с участием знаменитостей, когда известная персона рекламирует определенный продукт, может быть рискованной затеей, если эта знаменитость попадет в немилость.
16. Когда нужно охватить широкую целевую аудиторию, рекламирующие рассылают рекламные материалы, такие как листовки, брошюры, в которых содержится полезная информация о товарах и услугах.
17. Компании, давно существующие на рынке, регулярно проводят маркетинговые исследования перед выпуском продукта на рынок.
18. Для определения целевой аудитории бизнес сначала должен определить, какую проблему решает их продукт или услуга, или какую потребность они могут удовлетворить.

19. Анализ метода рекламы с участием знаменитостей подтверждает, что большое количество людей предпочитает покупать товар, рекламируемый известными людьми.

Reading. A new kind of campaign, p. 46

Before Reading

8. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|----------------------------------|---|
| 1. break new ground | a. предсказывать рекордные продажи |
| 2. digital advertising | b. парашютист |
| 3. highlight the design features | c. расширять границы ТВ рекламы |
| 4. predict record sales | d. перестать обращать внимание, не замечать |
| 5. skydiver | e. открывать новые горизонты, начинать что-либо, выйти на новый уровень |
| 6. push limits of TV adverts | f. взяться за дело, взяться за решение задачи |
| 7. tune out of | g. интернет-реклама |
| 8. publicity stunt | h. прыжок с парашютом в прямом эфире |
| 9. tackle the problem of | i. подчеркнуть конструктивные особенности |
| 10. devote smth to smth | g. каскадер |
| 11. live skydiving jump | k. рекламный трюк, пиар-ход |
| 12. stuntman | l. рекламное объявление, транслируемое в прямом эфире |
| 13. spell out | m. найти альтернативные, иные решения |

| | |
|-------------------------|--|
| 14. live advertisement | n. посвятить что-то чему-то |
| 15. find alternatives | o. сотрудничать в какой-либо области |
| 16. collaborate on smth | p. подробно излагать, расшифровывать, излагать по буквам |

9. Translate into Russian:

1. Anyone who heard his speech last year believed that he would bring some key fundamental changes and break new ground.
2. Digital advertising, also known as online advertising or Internet advertising, is essentially using the online opportunity to communicate marketing messages to consumers.
3. He made us think and pushed the limits of our competencies.
4. Their operations achieved record sales revenues predicted in 1995 including a 44 per cent increase in revenues for the Bookstore.
5. To tackle the problem of consumers tuning out of traditional advertising companies need to collaborate hard on it and find and offer alternatives.
6. Live advertisement presents that innovative approach to advertising which means a better understanding of a consumer who is educated, individualistic and influenced by not only vast amounts of information, but also their own needs and emotions.
7. Some design features cannot be highlighted through mere words but they should be experienced.
8. I do not believe it, it must be a publicity stunt.

10. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|---------------------------------------|--|
| 1. keep the viewer's attention | a. размещать рекламные объявления |
| 2. break the boundaries of | b. (зд) идти по следу, вслед за шоу |
| 3. innovating the break | c. поддерживаться, подкрепляться освещением в прессе |
| 4. run advertisements | d. amer. игровая реклама |
| 5. trail a show | e. разрушить границы, преодолеть барьеры |
| 6. be backed up with press coverage | f. удержать внимание зрителя |
| 7. public relations campaign | g. рекламная кампания с использованием плакатов |
| 8. push a slogan/catchphrase | h. получить хорошее освещение в прессе |
| 9. a new time slot (for a TV program) | i. совершенствуя прорыв в (какой-либо области) |
| 10. poster campaign | j. производить неясные слухи, |

| | |
|-----------------------------------|--|
| 11. teaser advertisement | вызывать ажиотаж |
| 12. get good press/media coverage | к. гарантировать, обеспечивать |
| 13. release data | l. другое время вещания телепрограммы |
| 14. generate the intangible buzz | m. кампания по информированию общественности |
| 15. ensure smth | n. продвигать рекламный слоган, крылатую фразу |
| 16. campaign developers | o. разработчики рекламной кампании |
| | p. обнародовать данные |

11. Translate into Russian:

1. But when was the last time you got any real press coverage?
2. We are looking forward to continue working with you and breaking the boundaries of what we can achieve together for children worldwide.
3. A television advertisement and a public relations campaign on the issue will be run.
4. From now on, it's hard news that can be backed up with facts.

5. Another poster campaign was presented at the anniversary celebration organized by the Liechtenstein Women's Network on 26 June 2004.
6. It was the first time that campaign developers adopted a teaser advertisement method to attract public attention, in addition to running a website to appeal to the young generation.
7. Recently released data have indicated that 60 per cent of Palestinian households experienced falling income between 1999 and 2005.
8. Unusual advertising campaigns sometimes generate intangible buzz for the business intentionally by way of media reports about the campaign.
9. TV advertising is extremely expensive, especially for the prime time slots such as early evening or during sporting events.

After Reading

12. Translate into English:

1. Маркетинговая кампания в социальных сетях открывает новые горизонты.
2. Главная цель дорогостоящей броской рекламы фирмы – удержать внимание зрителя. Это влияет на текущие и будущие продажи фирм, поскольку в конечном итоге покупатели все же склонны реагировать на рекламу.

3. Как уже отмечалось выше, в Соединенных Штатах и Европе разработчики рекламных кампаний могут использовать многочисленные источники финансирования.

4. Каждый день мы видим как миллионы крылатых фраз и слоганов продвигаются повсюду, начиная от печатных изданий, и заканчивая рекламой в интернете.
5. Они договорились сотрудничать в осуществлении ряда инициатив, в том числе по охране окружающей среды.
6. Разве это не логичное объяснение, что все происходящее – рекламный трюк, как один из способов поднять продажи книг?
7. В дополнение к этому Институт размещает регулярные рекламные объявления по вопросу о вредном воздействии алкоголя в плане насилиственного поведения подростков.
8. Вирусные рекламные кампании часто порождают множество неясных слухов в интернете.
9. Когда дело дойдет уже до настоящего рекламного трюка, обеспечьте видимость и запоминаемость рекламных слоганов и логотипов.
- 10.** Устная реклама важна для любого бизнеса, поскольку один счастливый клиент может передать информацию огромному количеству новых покупателей, рассказывая им о своем приятном опыте.
11. У менеджера нашего рекламного отдела возникла идея рекламировать новый товар с участием знаменитостей.
12. Применение компьютерной викторины на уроке помогает удержать внимание детей к теме и делает этот урок запоминающимся.

Listening. How advertising works, p. 47

Before tracks 31-33

13. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--|---|
| 1. talk smb through planning | a. охватить целевую аудиторию |
| 2. launch stages | b. разрабатывать концепцию |
| 3. business objectives for a company | рекламной кампании, подробную творческую инструкцию |
| 4. reach the target audience | c. генерирование, создание идей |
| 5. as a result of spending money | d. предлагать идею для обсуждения |
| 6. develop a creative brief | e. как результат вложения денег |
| 7. idea generation | f. стадии выпуска товара на рынок |
| 8. come up with an idea | g. цели бизнеса для компании |
| 9. change the image of the company/sb's views of an issue | h. подробно излагать планы |
| | i. изменить имидж компании/чьи-либо взгляды на проблему |

14. Translate into Russian:

1. New advertising models are continuously developed and new media options explored so as to continue to reach the target audience.
2. Very often advertising campaigns have another objectives , for example to

change the image of the company.

3. They had to talk everyone through planning, so that everybody could understand them.
4. Our marketing department is responsible for planning an advertising campaign, coming up with ideas for communication with customers, idea generation.
5. The first stage of any ad campaign is developing a creative brief.

15. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--|---|
| 1. identify the brief from the client | a. процесс обсуждения |
| 2. articulate smth | b. переходить к этапу исполнения |
| 3. agree the objectives | c. формулировать что-либо |
| 4. brief creative/media people | d. распространять вирусные кампании |
| 5. debate process | e. отправить мяч прямо в стойку ворот |
| 6. get into the execution phase | f. создавать слухи в сети |
| 7. get feedback | g. согласовать цели |
| 8. buy the space in the channels of distribution | h. получать обратную связь |
| 9. generate gossip on the web | i. покупать место на каналах распространения информации |
| 10. lob the ball directly into the goal-post | j. определить требования клиента в виде подробной творческой инструкции |
| 11. be literate about the new media | k. подробно осведомлять креативных и работающих в СМИ людей |
| 12. see d viral campaigns | l. быть грамотным в отношении современных СМИ |
| 13. faked | m. поддельный, фальшивый |

16. Translate into Russian:

1. It was decided to discuss and agree the business objectives for a company at the meeting.
2. When the debate process was over they got into the execution phase of the project.
3. Before buying the space in the channels of distribution you should consider that the choice of media for an ad campaign depends on many factors.
4. With social media and apps, advertisers are able to form a more direct contact with consumers, especially young people who are literate about the new media.
5. A viral ad relies on the internet users passing on messages which then spread rapidly across the web, much as a computer virus would.
6. It's very important to get feedback from consumers, to track how the campaign is working.
7. You should articulate the brief for the people in the company who may offer a traditional approach or try to be more original.
8. Gossip and scandals generated on the web and surrounding a celebrity, and also negative public opinion can damage the company's image.

After Listening**17. Translate into English:**

1. После того как рекламная кампания заработала на рынке необходимо использовать дальнейшие исследования, чтобы получить обратную связь от потребителей для ее дальнейшего развития.
2. Определение целей бизнеса, понимание целевой аудитории – один из начальных этапов подготовки рекламной кампании и разработки стратегии маркетинга.
3. На следующем этапе создания информационной рекламной кампании необходимо подготовить подробные творческие инструкции, генерировать новые творческие идеи.
4. Иногда слухи намеренно распространяются в сети самими журналистами.
5. Разработчикам рекламной кампании следует помнить, что молодое поколение достаточно грамотно в отношении современных СМИ
6. Они провели несколько недель за обсуждением и согласованием целей.
7. Вирусная реклама может размещаться на Ютубе и Фейсбуке, где ее быстро замечают пользователи, делятся ей, быстро достигая миллиона кликов.
8. Этап исполнения означает, что творческий материал разработан и куплено рекламное пространство на каналах распространения информации.
9. Сформулируйте концепцию рекламной кампании для сотрудников, которые должны дать рекомендации и представить свои идеи.

18. Language review. Articles, p. 48

1. build up to

а. телерадиокомпания

| | |
|---|--|
| 2. broadcaster | b. являться характерной чертой, отличать, фигурировать, выводить в главной роли, рекламировать |
| 3. code of practice | c. плавно подходить к |
| 4. film a commercial | d. необычное использование рекламного объявления |
| 5. achieve awareness amongst | e. счастливая случайность |
| 6. feature smth | f. получать выгоду от бесплатного вирусного распространения (рекламы) |
| 7. extraordinary take-up of an ad | g. кодекс поведения |
| 8. lucky break | h. снимать рекламный ролик |
| 9. benefit from the free viral distribution | добраться осведомленности среди |
| 10. create spoof versions of | j. сайт совместного использования и распространения материалов |
| 11. content-sharing website | k. создавать поддельные версии, высмеивать |

19. Translate into Russian:

- To achieve awareness amongst generation Z companies should consider using content-sharing websites.
- The Internet makes it possible for a campaign to go viral very fast and very often businesses benefit from this free viral distribution.
- The Society is also developing a code of practice for Internet service providers.
- Filming a good commercial is all about crafting a message that speaks to your customers and YouTube is also a great place to test out different types of commercials, and see what resonates.

20. Translate into English:

- Так как торговая марка Кока-Кола известна каждому, любой безалкогольный напиток под таким брендом имеет большой шанс добиться осведомленности и внимания покупателей Кока-Колы.
- Звезды «Манчестер Юнайтед» собираются принять участие в съёмках ролика для спортивного гиганта Nike.
- Цель кодекса проведения рекламной кампании удостовериться в том, что рекламодатели обращаются с покупателями этично, эффективно и честно.
- В целях экономии бюджета нам придется воспользоваться методом бесплатного вирусного распространения рекламы.

Skills. Starting and structuring presentations, p. 49

Before Skills

21. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|---------------------|--|
| 1. on behalf of smb | а. вырасти, достигнуть зрелости на рынке |
|---------------------|--|

| | |
|---|--|
| <p>2. mature in the market</p> <p>3. generate interest</p> <p>4. storyboard</p> <p>5. be linked to a coordinated press campaign</p> <p>6. have wide appeal</p> <p>7. the younger sections of the market</p> <p>8. be reflected across all the markets</p> <p>9. talk somebody through the media plan</p> <p>10. leave any questions to the end</p> <p>11. give the background to the campaign</p> <p>12. come up with ideas for the campaign</p> <p>13. outline the concept</p> | <p>b. раскадровка, проект фильма по эпизодам</p> <p>c. молодежный сегмент рынка</p> <p>d. быть связанным с согласованной кампанией в печати</p> <p>e. пользоваться широким спросом</p> <p>f. отразиться на всех рынках</p> <p>g. вызывать интерес</p> <p>h. предлагать идеи для рекламной кампании</p> <p>i. предоставлять общую информацию о кампании</p> <p>j. подробно останавливаться на плане работы со СМИ</p> <p>k. обрисовывать концепцию в общих чертах</p> <p>l. от имени кого-либо</p> <p>m. задавать вопросы в конце (презентации)</p> |
|---|--|

22. Translate into Russian:

1. On behalf of myself and our company, I'd like to welcome you and outline the concept of our new campaign, and my assistant will give you the background of the company.
2. I am going to tell you about the ideas we've come up with for the ad campaign.
3. Finally I'll talk you through the storyboard for the commercial.
4. This analysis is becoming more essential for us as the product matures in the market.
5. To stay ahead of the competition businesses should consider the interests of the younger sections of the market.
6. If there is anything you are not clear about, please, leave any questions to the end.

23. Translate into English:

1. Я хотел бы обрисовать в общих чертах концепцию рекламной кампании, которую мы разработали для вашего банка.
2. Мы собираемся провести рекламу новой модели телефона на молодежном фестивале. Если вам что-то не ясно, пожалуйста, задавайте любые вопросы.
3. Сначала я обрисую концепцию в общих чертах, затем перейду к списку дистрибутеров и закончу анализом нашего плана.
4. Очень важно вовремя распознать признаки сложившегося зрелого рынка и адаптировать к нему свой бизнес.
5. Прогресс в образовании отражается на всех ключевых индикаторах.
6. Детей в возрасте 7-12 лет попросили написать рассказ на 1 страницу вместе с нарисованным проектом фильма по эпизодам.

Case Study. Alpha Advertising, p. 50

Before Case Study

24. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--|--|
| 1. campaign's key message | a. заседание совета директоров |
| 2. special features of the product | b. варьироваться по высоте (голоса) |
| 3. capture one's imagination | c. конкурировать, конкурентоспособный, конкуренция |
| 4. differentiate the product/service from | d. отличать продукт, услугу от |
| 5. be varied in pitch | e. особенности товара |
| 6. quick pace | f. беглый, точный и уместный язык |
| 7. fluent, accurate and appropriate language | g. быстрый темп |
| 8. have enough eye contact | h. требоваться для |
| 9. board meeting | i. ключевая идея, основной лозунг кампании |
| 10. compete for/competitive/competition | j. захватить воображение |
| 11. be required for | k. иметь достаточный зрительный контакт |
| 12. on demand jet charter service | l. услуги, помещения прекрасного качества |
| 13. top business executive | m. центр города |

| | |
|--|--|
| 14. excellent facilities 15. downtown area 16. a wide range of 17. comprehensive advice service | n. услуги чартерных авиаперевозок по требованию o. руководители высшего звена p. услуги по комплексному консультированию q. широкий ассортимент, богатый выбор чего-либо |
|--|--|

25. Translate into Russian:

1. Our restaurant offers extensive menu and besides comprehensive advice service in catering attract a lot of customers.
2. What are the special features of the product that could differentiate it from a competitor's one?
3. Our advertising agency has been asked to develop a new campaign's key message for a Gillette product. To start with we are planning to create a storyboard to illustrate a TV commercial. We are sure that we'll capture customers' imagination.
4. Channel has a wide range of prestigious brands. This company is considered to be one of the up-market perfume manufacturers.
5. Top business executives were noticed among high-income customers who buy the Harley-Davidsons.
6. Storyboard involves writing out a script and illustrating it with six or eight sketches of scenes from the advertisement.
7. The marketing specialists from Shell Oil Products are seeking ways to increase the business and to come up with a strategy, which will let target customers differentiate Shell products from its competitors' products.
8. Advertisements are required to persuade and encourage a target audience into purchasing a particular good or service.

26. Translate into English

1. Разработка основной идеи – ключевая часть любой маркетинговой кампании, она должна привлекать внимание целевой аудитории.
2. В коллекции находится широкий ассортимент звуковых эффектов.
3. Особенности этого спортивного автомобиля изумительны.
4. Британское рекламное агентство Mother славится созданием образных и эффективных кампаний. Каждый год оно предлагает творческие идеи для рекламных кампаний известным производителям дорогих товаров высокого качества.
5. Чтобы выйти на рынок товаров для небогатых покупателей, компания Nivea разработала духи для лиц обоего пола и хочет, чтобы наше

рекламное агентство создало рекламную кампанию. Мы собираемся обсудить концепцию кампании на предстоящем заседании совета.

6. Найти уникальные отличительные особенности для банковских услуг не легко. Цель рекламной кампании заключается в том, чтобы развить постоянство среди существующих клиентов и привлечь новых.
7. При умелом использовании звуковых эффектов ролик становится ярким, запоминающимся, и может завладеть воображением целевой аудитории.
8. Маркировка помогает отличить сертифицированную продукцию от традиционных товаров.

Revision

Ex.27

1. Рекламная индустрия проходит через период кризиса.
2. Это происходит из-за растущего многообразия СМИ и появления новых технологий, прежде всего Интернета и цифровой рекламы.
3. Традиционные методы рекламы просто больше не работают, поскольку покупатели стали более информированы и грамотны в области СМИ.
4. Для того, чтобы решить проблему со зрителями, которые перестали обращать внимание на традиционную рекламу, агентства находятся в поисках инноваций, выходя на новый уровень.
5. Очень часто люди чувствуют, что их постоянно заваливают огромным количеством рекламы, и это становится источником раздражения.
6. Существует множество других вариантов прямой рекламы, включающих в себя работу по связям с общественностью, прямую рекламную рассылку, спонсируемые мероприятия, скрытую рекламу в телепередачах и прочие.
7. Никто не знает, насколько важным в конечном итоге станет Интернет в качестве рекламного СМИ.
8. Маркетинг на сайтах социальных сетей становится быстро развивающейся частью рекламного бизнеса в сети.
9. Приглашение знаменитостей и использование их звездного статуса для выступления в поддержку бренда – это один из стандартных рекламных методов.
10. Рекламирование товара знаменитостями – часто используемый метод проведения рекламы, который может быть очень прибыльным, как для звёзд кино и спорта, так и для компаний. В России этот метод уже стал популярным.
11. Подобные кампании могут вызывать большой интерес и даже ажиотаж, и широко освещаться в прессе.
12. Реклама – это средство общения между организацией и ее целевой аудиторией, когда используется место и времена, покупаемое на каналах распространения информации (ТВ, радио, журналы, газеты, вебсайты, рекламные щиты и пр.).

13. Предприниматели обычно нанимают рекламные агентства для разработки рекламных кампаний, которые используют сочетание рекламных роликов, плакатов, печатной рекламы или всплывающей рекламы в интернете для того, чтобы прорекламировать товар или услугу и убедить покупателей сделать выбор.
14. Рекламодатели все больше используют другие формы продвижения товара, такие как скрытую рекламу в фильмах и рекламу в точках продаж для того, чтобы привлечь внимание покупателя.
15. Негативная обратная реакция на рекламу существовала всегда.
16. Если компания планирует рекламировать свой продукт или услугу на ТВ или радио, сначала необходимо связаться с рекламным агентством, которое будет разрабатывать рекламную кампанию.
17. Следующий шаг заключается в том, чтобы обеспечить то, что ваш рекламный ролик увидит и услышит целевая аудитория.
18. Предприниматель должен определить и понять свою целевую аудиторию для того, чтобы маркетинговая кампания была успешной.
19. Рекламный слоган должен быть запоминающимся, современным и информативным.
20. Любая рекламная кампания начинается с определения и согласования целей бизнеса клиента.
21. Затем вам необходимо определить целевую аудиторию, пройти через этап исследования, где вы досконально изучите ее потребности.
22. Затем вы разрабатываете подробную концепцию рекламной кампании для ваших творческих партнеров, чтобы они могли предложить новые идеи по распространению.
23. Когда процесс обсуждения окончен, можно переходить к этапу исполнения.
24. Но наилучший метод рекламы – это устная реклама, когда друзья и коллеги являются самыми надежными источниками информации.
25. Продвижение продукта может быть не единственной целью рекламной кампании, иногда имеется ввиду изменение имиджа компании или точки зрения общественности.

28. Render the article:

СКРЫТАЯ РЕКЛАМА И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Сегодняшний быстро развивающийся и движущийся вперед мир сложно представить без рекламы. Она давно стала его неотъемлемой частью. Она везде, окружает человека где бы он не находился: огромные яркие красочные щиты на улицах города, на экранах телевизоров, которые он смотрит, в автомобиле, когда человек слушает радио, она высывается из почтовых ящиков в виде листовок. Рекламные сообщения засоряют

электронную почту, страницы Интернета наполнены баннерами. Все люди постоянно находятся в плотном информационном поле.

Видов рекламы много. И все они привлекают внимание, влияют на сознание человека, его выбор. Одни оказываются более эффективными, другие — менее. Наиболее распространенными средствами размещения рекламы на сегодняшний день признаются радио и телевидение. Интернет же является самым быстро развивающимся видом рекламы, т.к. благодаря размещению рекламы в Интернете рекламодатель находит целевых посетителей на свой сайт, т.е. тех, кто действительно готов приобрести его продукт.

Сегодня наряду со становлением информационного общества распространение получила скрытая реклама, одним из видов которой является продактплейсмент. Продакт плейсмент (англ. ProductPlacement) — приём неявной (скрытой) рекламы, заключающийся в том, что реквизит, которым пользуются герои в фильмах, телевизионных передачах, компьютерных играх, музыкальных клипах, книгах, на иллюстрациях и картинах, имеет реальный коммерческий аналог. На сегодняшний день скрытая реклама является гораздо более эффективной, чем реклама явная, к которой все привыкли. Это связано с тем, что явная реклама очень навязчива, человек ею перенасыщен и когда она, например, начинается по телевизору, люди просто переключают канал. Другой причиной стало то, что постепенно такого рода рекламе перестают доверять, она начинает раздражать, и формируется мнение, что хорошему продукту реклама вообще не нужна.

Однако потребности в товарах и услугах у людей есть и рекламодателю необходимо привлечь их внимание к своему продукту. Самым эффективным способом при игнорировании человеком явной рекламы становится продакт плейсмент. Продакт плейсмент предполагает демонстрацию самого рекламируемого продукта или его логотипа или же описание его хороших качеств. Скрытая реклама всегда действует стопроцентно. Если, например, телезритель смотрит какой-либо фильм, и ему очень нравится или же он симпатизирует герою этого фильма, то ему на подсознательном уровне будет нравиться все, что с этим героям связано: машина, в которой он ездит, чай, который пьет, телефон, которым пользуется и т.д. Так можно сформировать у этого человека необходимость в использовании и покупке именно того продукта, которым пользуется любимый герой фильма.

Примером Product Placement могут служить фильмы о Джеймсе Бонде. Скрытая реклама некоторых товаров позволила телезрителям узнать больше о привычках и вкусах агента, параллельно прививая эти же вкусы им. Сейчас большинство людей знают, что Джеймс Бонд водит машины марки BMW, носит часы Omega и костюмы от Brioni, предпочитает водку

Finlandia, смешанный, но невзболтанный коктейль из водки с мартини, телефоны марки Ericsson, снегоходы SkiDoo, авиакомпанию BritishAirways и электронику Philips.

Главной целью любого рода скрытой рекламы является продажа. Чем выше уровень продаж обеспечивает технология, тем она более эффективна в управлении массовым сознанием и потребительским поведением.

Скрытая реклама может быть представлена не только рекламой в фильмах, книгах или телешоу. Это может быть и реклама в Интернете или социальных сетях. Она также носит название вирусной рекламы. Большинство людей в современном мире пользуются социальными сетями, имеют блоги и общаются в чатах друг с другом. Достаточно хотя бы одному из них посмотреть какой-либо видеоролик, содержащий в себе скрытую рекламу, и этот ролик распространяется по всей сети.

Рекламный эффект удачно запущенного ролика очень большой. О компании или товаре узнает огромное количество потенциальных потребителей. Каждый человек смотрит ролик по ссылке, присланной его личным знакомым. Он может и не догадываться, что в ролике содержится реклама.

Это один из лучших способов повысить узнаваемость брэнда, улучшить публичный имидж компаний .

Таким образом, роль скрытой рекламы в современном обществе очень велика. Она позволяет производителям увеличить уровень продаж, сформировать имидж своего продукта у человека. Сам же человек достаточно легко подвергается воздействию хорошо организованной скрытой рекламы. Изучив особенности продукта плейсмент в России, представляется возможным сделать следующие выводы: Product placement — это не абсолютно новая стратегия, его начало уходит к годам создания самых первых фильмов.

Новым для product placement становятся условия его применения в XXI веке для глобального мира СМИ, работающего 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Product placement уже давно не является, как это было раньше, способом получения бесплатного продвижения товаров, услуг, идей и брендов в обмен на предоставление бесплатного места для съемок или бесплатного реквизита. Product placement сегодня — это индустрия с миллиардов оборотом, позволяющая реализовывать многочисленные медиапроекты. Это необходимый элемент для запуска новых продуктов и услуг во всем мире.

Геращенко А.А

Таврический научный обозреватель www.tavr.science № 4 (декабрь), 2015

Vocabulary:

| | |
|------------------------|--|
| A new time slot (for a | Другое время вещания для телепрограммы |
|------------------------|--|

| | |
|---|---|
| TV programme) | |
| A wide range of | Широкий ассортимент |
| Achieve awareness amongst | Добиться осведомленности среди |
| Advertising media | Метод, способ проведения рекламной кампании |
| Advertising method | Средства распространения рекламы |
| Advertorial | Смесь рекламы и журналистики или претензионная рекламная передовица |
| Agree on objectives | Согласовать цели |
| Articulate smth | Объяснять, прояснить, проговаривать |
| As a result of spending money | Результат потраченных средств, денег |
| Banner advertising | Баннерная реклама |
| Be backed up with press coverage | Подкрепляться освещением в прессе |
| Be linked to a coordinated press campaign | Быть связанным с согласованной кампанией в печати |
| Be reflected across all the markets | Отразиться на всех рынках |
| Be required for | Требоваться для |
| Be varied in pitch | Варьироваться по высоте (голоса) |
| Benefit from the free viral distribution | Получать выгоду от бесплатного вирусного распространения рекламы |
| Board meeting | Встреча, заседание совета директоров |
| Break new ground | Открывать новые горизонты, выходить на новый уровень |
| Break the boundaries of | Разрушить границы, преодолеть барьеры |
| Brief creative/media people | Подробно осведомлять креативных и работающих в СМИ людей |
| Broadcaster | Телерадиокомпания |
| Build up to | Плавно подходить к |
| Business objectives for a company | Цели бизнеса для компании |
| Buy the space in the channels of distribution | Покупать место на каналах распространения информации |
| Campaign developers | Разработчики рекламной кампании |
| Campaign's key message | Ключевая идея, основной лозунг кампании |
| Capture one's imagination | Захватывать чье-либо внимание |
| Change the image of the company/smb's views of an issue | Изменить имидж компании.Чьи-лтбо взгляды на проблему |

| | |
|--|--|
| Code of practice | Кодекс поведения |
| Collaborate on smth | Сотрудничать в чем-либо |
| Come up with an idea | Выходить с идеей, предлагать идею |
| Come up with ideas for the campaign | Предлагать идею рекламной кампании |
| Commercial | Передача, оплаченная фирмой в рекламных целях, рекламный ролик |
| Communicate a message | Пропагандировать идею, распространять информацию |
| Compare smth to smth | Сравнивать что-либо с чем-либо |
| Compete for/competitive/competition | Конкурировать/конкурентоспособный/конкуренция |
| Comprehensive advice service | Услуги по комплексному консультированию |
| Content-sharing website | Сайт совместного использования и распространения материалов |
| Create a memorable slogan | Придумывать запоминающийся рекламный слоган |
| Create spoof versions of | Создавать поддельные версии, высмеивать |
| Debate process | Процесс дебатов, ход дебатов |
| Develop a creative brief | Разрабатывать концепцию рекламной кампании |
| Devote smth to smth | Посвящать что-либо чему-либо |
| Differentiate the product/service from | Отличать продукт, услугу от |
| Digital advertising | Реклама в интернете |
| Downtown area | Центр города |
| Endorse a product | Рекомендовать товар, выступать в поддержку товара |
| Ensure smth | Гарантировать, обеспечивать |
| Excellent facilities | Услуги, помещения прекрасного качества |
| Exhibition | Выставка |
| Exploit people's fears and worries | Пользоваться страхами и волнениями людей |
| Extraordinary take-up of an ad | Необычное использование рекламного объявления |
| Eye-catching advert | Броская реклама |
| Faked | Поддельный, фальшивый |
| Feature smth | В главной роли, рекламировать |
| Film a commercial | Снимать рекламный ролик |
| Find alternatives | Находить альтернативы |
| Flash onto a screen | Мелькать на экране |

| | |
|---|--|
| Fluent, accurate and appropriate language | Беглый, точный и уместный язык |
| Generate gossip on the web | Создавать слухи в сети |
| Generate interest | Вызывать интерес |
| Generate the intangible buzz | Производить неясные слухи, вызывать ажиотаж |
| Get feedback | Получать отклик |
| Get good press/media coverage | Получать хорошее освещение в прессе |
| Get into the execution phase | Переходить к этапу исполнения |
| Give away free samples | Раздавать бесплатные пробники, образцы продукции |
| Give the background to the campaign | Предоставлять общую информацию о кампании |
| Have a bad influence on someone | Оказывать плохое влияние на кого-либо |
| Have enough eye contact | Иметь хороший зрительный контакт |
| Have wide appeal | Пользоваться широким спросом |
| Highlight the design features | Подчеркнуть конструктивные особенности |
| Hoarding (BrE)/billboard (AmE) | Рекламный щит (Брит. англ./Амер. англ.) |
| Idea generation | Генерирование идей |
| Identify the brief from the client | Определить требования клиента в виде подробной творческой инструкции |
| Informative ad | Информативная реклама |
| Innovating the break | Совершенствуя прорыв |
| Inspiring advert | Воодушевляющая реклама |
| Involve target consumer/audience | Вовлекать, привлекать целевого клиента/аудиторию |
| Keep the view's attention | Удержать внимание зрителя |
| Launch a product onto the market | Запускать/выпускать продукт на рынок |
| Launch stages | Стадии запуска продукта |
| Leaflet/flyer | Брошюра, листовка |
| Leave any questions to the end | Задавать вопросы в конце (презентации) |
| Literate about the new media | Быть грамотным в отношении современных СМИ |
| Live advertisement | Рекламное объявление, транслируемое в прямом |

| | |
|--|--|
| Live skydiving jump | эфире |
| Lucky break | Прыжок с парашютом в прямом эфире |
| Mature in the market | Счастливая случайность |
| Offensive advert | Вырасти, достигнуть зрелости на рынке |
| On behalf of smth | Оскорбительная реклама |
| On demand jet charter service | От имени кого-либо |
| Outdoor advertising | Услуги чартерных авиаперевозок по требованию |
| Outline the concept | Наружная реклама |
| Persuade (customers) | Обрисовывать концепцию в общих чертах |
| Place an advertisement | Убеждать клиентов |
| Point-of-sale advertising | Размещать рекламное объявление |
| Pop-ups | Реклама в месте продажи |
| Poster campaign | Всплывающие окна, всплывающая реклама в интернете |
| Predict record sales | Рекламная кампания с использованием постеров |
| Product placement | Прогнозировать рекордные продажи |
| Promote a product/service | Размещение рекламы продукта в фильмах, телепрограммах |
| Public relations campaign | Размещение рекламы продукта в фильмах, телепрограммах |
| Publicity stunt | Продвижение продукта/услуги |
| Push a slogan/catchphrase | Кампания по информированию общественности |
| Push limits of TV adverts | Рекламный трюк, пиар ход |
| Quick pace | Продвигать рекламный слоган, крылатую фразу |
| Reach the target audience | Расширять границы ТВ рекламы |
| Release data | Быстрый темп |
| Research (a market), carry out a market research | Охватить целевую аудиторию |
| Run a campaign | Обнародовать данные |
| Run advertisements | Исследовать рынок, проводить исследование рынка |
| Seed viral campaigns | Проводить рекламную кампанию |
| Skydiver | Размещать рекламные объявления |
| Special features of the product | Распространять вирусные кампании |
| Spell out | Парашист |
| Sponsor of an event | Особенности товара |
| Storyboard | Подробно излагать, расшифровывать, произносить по буквам |

| | |
|--|---|
| Stuntman | Каскадер, исполнитель трюков |
| Subliminal advertising | Реклама, воздействующая на подсознание |
| Tackle the problem of | Взяться за дело, взяться за решение задачи |
| Talk smb through planning | Подробно излагать планы |
| Talk smb through the media plan | Подробно останавливаться на плане работы со СМИ |
| Target a particular group of consumers | Ориентироваться на конкретную группу потребителей |
| Teaser advertisement | Американская игровая реклама |
| The ball directly into the goalpost | Отправить мяч прямо в стойку ворот |
| The younger sections of the market | Молодежный сегмент рынка |
| Top business executive | Менеджеры высшего звена |
| Trail a show | Идти по следу, вслед за шоу |
| Tune out of | Перестать обращать внимание, замечать |
| Unacceptable advertising practice | Неприемлемый метод рекламирования |
| Use nudity in ads | Использовать изображения обнаженных людей в рекламе |
| Viral advertising | Втрусная реклама |
| Word-of-mouth advertising | Изустная реклама |

MODULE 7. CULTURES

Topics for discussion

1. What is culture? Speak about key factors creating a culture.
2. What is cultural awareness? Why is it important for businesspeople?
3. Cultural differences.
4. How to deal with culture shock.
5. Business protocol and etiquette.

STARTING UP, p. 66

Before starting up

1. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|---------------------------|--|
| 1. to go abroad | a. национальная кухня |
| 2. cultural awareness | b. учреждения, организации, гос. структуры |
| 3. to create a culture | c. праздничные мероприятия и гулянья, обряды и праздники |
| 4. behavior and attitudes | d. культурная осведомленность |

| | |
|----------------------------------|---|
| 5. social customs and traditions | e. стать похожими |
| 6. ceremonies and festivals | f. поехать заграницу |
| 7. institutions | g. обычаи и традиции, принятые в обществе |
| 8. cuisine | h. создавать культуру |
| 9. to become alike | i. улучшать, совершенствовать, налаживать |
| 10. to improve | j. модели поведения и установки/стиль поведения и отношение к |

2. Translate into Russian:

1. Difficult conditions in the cultural sphere made many people of creative professions go abroad or change their career in the early 90s.
2. Issues of cultural awareness are applicable equally to military and civilian personnel.
3. Humanity should create a culture of universal peace and solidarity that can create an environment free from poverty, war, fear and insecurity.
4. One of the greatest challenges in HIV prevention efforts is the need to change behavior and attitudes.
5. It is essential to understand each country's culture and its social customs and traditions as well as practices in health care when providing assistance.
6. Cultural exchanges among ethnic groups and ceremonies and festivals of ethnic cultural performances are held regularly.
7. Our centre cooperates with the European Union anti-discrimination institutions.
8. This restaurant offers delicious international dishes and traditional Bulgarian cuisine.
9. It seems as if that we're living a world where all things have become alike.
10. This should improve responsiveness to GNI per capita fluctuations.

3. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|-------------------------------|--|
| 1. to exchange business cards | a. общаться в неформальной обстановке |
| 2. to shake hands | b. официальный/неофициальный |
| 3. to bow | c. обращаться по имени |
| 4. formal/informal | d. светская беседа, разговор на общие темы |
| 5. punctuality | e. быть прямолинейным, прямодушным, говорить то, что думаешь |
| 6. to socialise (with) | f. пожимать руки |
| 7. a small talk | g. спокойно относиться к перебиванию |

| | |
|---------------------------|----------------------------------|
| 8. to accept interruption | h. пунктуальность |
| 9. to be direct | i. обмениваться визитками |
| 10. to use first names | j. поклониться, наклонить голову |

4. Translate into Russian:

1. The art of exchanging business cards in Japan involves a strict code of etiquette.
2. People came up and shook my hand, congratulating me and welcoming me.
3. In many cultures, it's customary to bow only to a man.
4. The formal and informal meetings are normally held in Geneva at the invitation of a host country.
5. We all know the saying according to which punctuality is the politeness of kings.
6. In some countries, such as Britain, not socializing with business contacts is seen as very impolite and could damage your relationship.
7. On social occasions, a small talk on neutral topics is appropriate and modest gifts are given.
8. Never mind the interruption, accept it and proceed with your story.
9. If he was bitter, he was still direct.
10. We were soon using each other's first names, as a sign of friendship.

After Starting Up

5. Give the English equivalents:

1. национальная кухня; 2. учреждения, организации, гос. структуры; 3. праздничные мероприятия и гулянья, обряды и праздники; 4. культурная осведомленность; 5. стать похожими; 6. поехать заграницу; 7. обычаи и традиции, принятые в обществе; 8. создать культуру; 9. улучшать, совершенствовать, налаживать; 10. стиль/модели поведения и установки/отношение; 11. общаться в неформальной обстановке; 12. официальный/неофициальный; 13. обращаться по имени; 14. светская беседа, разговор на общие темы; 15. быть прямолинейным, прямодушным, говорить то, что думаешь; 16. пожимать руки; 17. спокойно относиться к перебиванию; 18. пунктуальность; 19. обмениваться визитками; 20. поклониться, наклонить голову.

6. Translate into English:

1. Культурные обмены между странами направлены на повышение культурной осведомленности.
2. В число тем, обсуждавшихся на конференции, входили: язык, иммиграция, религия, обычаи, традиции, экономические возможности и молодежный практикум на тему "Сохранение нашей культуры".
3. Необходимо осуществить глубокие преобразования для формирования культуры в которой справедливость и равенство превалируют над властью и физической силой.

4. Мы разрешили иностранным меньшинствам в нашей стране следовать своим религиозным, культурным и социальным традициям и верованиям.
5. В следующем году планируется провести исследование относительно моделей поведения и установок в связи с гендерными вопросами и правами человека.
6. Реформа мировых учреждений должна охватывать и Бреттон-вудские учреждения.
7. Этот ресторан предлагает деликатесы домашней и международной кухни, которые заинтересуют каждого гурмана.
8. Мы создаем традиции и культуру нашей компании, ценим честь, порядок, пунктуальность и уважаем выполнение обещаний.
9. Если вы подошли к группе людей и обменялись рукопожатиями с одним человеком, нужно пожать руки и остальным.
10. Деловые отношения являются неотъемлемой частью ведения успешного бизнеса и начинаются они с обмена визитными карточками.
11. В англоязычном деловом мире люди обращаются только по имени даже к людям, которых они не очень хорошо знают.
12. Оратор нервничал, потому что он не мог принять, что его перебивают.
13. Для создания действительно полезного контакта, мало обменяться визитками и номерами телефонов. Важно продолжать общение в неформальной обстановке.
14. Психологи выяснили, что неформальная светская беседа до переговоров оказывает положительное влияние на их результаты.
15. Во многих странах Азии принята такая форма приветствия, как сложенные перед грудью ладони и легкий поклон.

LISTENING. Cultural differences. p. 67. (audio scripts, p. 158)

Before Listening (track 44, p. 67, 158)

7. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|----------------------------|---|
| 1. culture shock | a. вести дела, заниматься бизнесом, работать с кем-то |
| 2. perception | b. браться за дело, приступить к делу |
| 3. timekeeping | c. принимать (гостей), устраивать приёмы, развлекать |
| 4. to revolve around | d. культурный шок |
| 5. to get down to business | e. очень хотеть, сильно желать, стремиться |
| 6. a virtue | f. соблюдение графика/расписания, хронометраж |
| 7. to be keen to do smth | g. вращаться вокруг чего-то, уделять большое внимание чему-то |

| | |
|-----------------------------|---|
| 8. to entertain smb | h. добродетель, положительная черта, достоинство |
| 9. to exalt | i. восприятие, понимание, представление о |
| 10. to do business with smb | j. превозносить, восхвалять, прославлять, возвеличивать |

8. Translate into Russian:

1. Coming here to China is definitely a big culture shock, it makes you feel like you're on another planet.
2. There is a growing perception that globalization leads to cultural homogenization.
3. His enormous improvement in timekeeping had very wide-ranging benefits.
4. The conversation revolved around the forthcoming election.
5. We said our hellos, shook hands and got right down to business.
6. The virtue of wool as a clothing material is that it can provide insulation from the cold even when wet.
7. She would be keen to participate in the informal consultations proposed.
8. She was trying to entertain us — unsuccessfully, I might add.
9. An extensive educational effort is needed, which exalts the dignity of the person and safeguards his or her fundamental rights.
10. We do business with a number of Italian companies.

Before listening track 45, p. 67, 158

9. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|------------------------------|---|
| 1. to be suited for | a. проводить, вести; поведение, руководство, управление |
| 2. staff | b. гибкость, умение перестроиться |
| 3. business assignment | c. личные качества, черты личности |
| 4. to be underpinned by smth | d. умение адаптироваться, приспособляемость |
| 5. personal traits | e. персонал, штат, кадры, сотрудники, личный состав |
| 6. adaptability | f. основываться на чем-то, подкрепляться, опираться на |
| 7. to meet the needs | g. подходить для чего-то, быть пригодным, годиться |
| 8. flexibility | h. намереваться, собираться, иметь в виду, предполагать |
| 9. to conduct, a conduct | i. деловая командировка, назначение |

| | |
|---------------|---|
| 10. to intend | j. удовлетворять потребности, соответствовать требованиям |
|---------------|---|

10. Translate into Russian:

1. He was ideally suited for the job.
2. The company holds regular staff meetings to inform all staff about activities and issues.
3. She's come to Australia on business assignment and to visit her best friend Catherine as well.
4. His views were underpinned by his strong Christian beliefs.
5. One of her brother's more admirable personal traits was his general lack of prejudice.
6. More than anything, he learned the trick of adaptability in business.
7. We have loans to meet your every need.
8. Both manufacturers and dealers need flexibility in running their businesses.
9. His conduct was authorized by the situation.
10. We do not intend to go out at all in Florence - I mean into society.

Before listening track 46, p. 67, 158**11. Match the words with the Russian equivalents:**

| | |
|----------------------------|---|
| 1. to pay attention to | a. утомительный, скучный, нудный, муторный |
| 2. to make sure | b. иерархия |
| 3. tedious | c. старшинство, приоритет; трудовой стаж, выслуга лет |
| 4. key features | d. процесс принятия решений |
| 5. to accept | e. обращать внимание на |
| 6. hierarchy | f. одобрять, выражать согласие |
| 7. decision-making process | g. убедиться, удостовериться |
| 8. seniority | h. особенности культуры (аспекты, стороны, грани) |
| 9. to approve of | i. основные особенности, ключевые признаки |
| 10. aspects of culture | j. принимать, признавать, допускать |

12. Translate into Russian:

1. The United Nations must pay attention to the problems of both large and small States.
2. If there are instructions, make sure you read the manufacturers' directions and any tips they have about care and storage.
3. The work is tedious, but it needs to get done.

4. Migration from the South has long been a key feature of Black history.
5. The union refused to accept a wage cut.
6. His observation revealed how in modern Britain, despite the demolition of some old hierarchies and snobberies, status still rules.
7. We want to involve the workforce at all stages of the decision-making process.
8. His salary was determined by his rank and seniority.
9. I am not interested in whether you approve of it or not.
10. Culture-related international conventions safeguard cultural and natural heritage, intangible aspects of culture, the flourishing of creative and cultural industries and the protection of cultural property worldwide.

After Listening

13. Give the English equivalents:

1. вести дела, заниматься бизнесом, работать с кем-то; 2. браться за дело, приступить к делу; 3. принимать гостей, устраивать приёмы, развлекать; 4. культурный шок; 5. очень хотеть, сильно желать, стремиться; 6. соблюдение графика/расписания, хронометраж; 7. вращаться вокруг чего-то, уделять большое внимание чему-то; 8. добродетель, положительная черта, достоинство; 9. восприятие, понимание, представление о; 10. превозносить, восхвалять, прославлять, возвеличивать; 11. проводить, вести; поведение, руководство, управление; 12. гибкость, умение перестроиться; 13. личные качества, черты личности; 14. умение адаптироваться, приспособляемость; 15. персонал, штат, кадры, сотрудники, личный состав; 16. основываться на чем-то, подкрепляться, опираться на; 17. подходить для чего-то, быть пригодным, годиться; 18. намереваться, собираться, иметь в виду, предполагать; 19. деловая командировка, назначение; 20. удовлетворять потребности, соответствовать требованиям; 21. утомительный, скучный, нудный, муторный; 22. иерархия; 23. старшинство, приоритет; трудовой стаж, выслуга лет; 24. процесс принятия решений; 25. обращать внимание на; 26. одобрять, выражать согласие; 27. убедиться, удостовериться; 28. особенности культуры (аспекты, стороны, грани); 29. основные особенности, ключевые признаки; 30. принимать, признавать, допускать.

14. Translate into English:

1. В Италии была разработана учебная программа для оказания помощи египетским трудящимся мигрантам в изучении итальянского языка и культуры, и минимизации культурного шока.
2. Когда дело доходит до соблюдения графика (хронометража), ирландские строители, несомненно, на другой планете.
3. Среди ее многочисленных добродетелей — преданность, смелость и правдивость.
4. Иностранные центральные банки и государственные инвестиционные фонды, возможно, будут стремиться по-прежнему покупать евро для ограждения собственных экономик от рисков.

5. Наши клиенты уверены, что вести бизнес с нами безопасно, поскольку конфиденциальная информация остается приватной.
6. По-прежнему сохраняется проблема набора подготовленного персонала.
7. Авторитет Организации Объединенных Наций должен подкрепляться силой оружия.
8. Огромным достоинством проекта является его гибкость, способность к адаптации и низкая стоимость.
9. Она никогда не давала обещаний, которых не собиралась выполнять.
10. В этой связи не менее важно уделять внимание коренным причинам межнациональных конфликтов.
11. Мы выражаем глубокую благодарность за ту кропотливую работу, которую проделали посредники, назначенные правительствами обоих государств для содействия этому процессу урегулирования конфликта.
12. В этом отчете анализируются ключевые особенности и модели региональной интеграции внутри Африканского континента в области торговли и инвестиций.
13. Он принял приглашение остаться с нами.
14. Работники могут сказать свое слово в процессе принятия решений.
15. Продвижение по службе основано на заслугах и на праве старшинства.

VOCABULARY. Idioms. p. 68

Before Vocabulary

15. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|--|--|
| 1. to break the ice | a. попасть впросак, «сесть в калошу», ляпнуть что-нибудь |
| 2. to be thrown in at the deep end | b. (не) находить общий язык, (не) сходиться во взглядах |
| 3. to run the office | c. оказаться в сложной ситуации/приступить к ч-л. без подготовки |
| 4. (not) to see eye to eye | d. настоящее откровение, полная неожиданность |
| 5. to get into hot water | e. управлять офисом, бизнесом |
| 6. to put one's foot in it | f. быть не в своей тарелке, чувствовать себя неловко |
| 7. to get on like a house on fire | g. быть вовремя, не опаздывать |
| 8. to be/feel like a fish out of water | h. растопить лёд, положить начало, сделать первый шаг |
| 9. a real eye-opener | i. быстро подружиться |

| | |
|-------------------|---|
| 10. to be on time | j. попасть в беду (в переплёт, в затруднительное положение) |
|-------------------|---|

16. Translate into Russian:

1. So, maybe a good way to break the ice would be for everyone to tell a few things about themselves.
2. On the first day in my new job I was thrown in at the deep end because my boss was ill and I had to deal with all the problems by myself.
3. Clive moved to London, leaving Edward to run the Manchester office.
4. You and I may not see eye to eye on many things, but this is agreed on.
5. She has got herself into hot water by marrying a foreigner.
6. I know I love comments but am always reticent to say too much on other folks' blogs for fear of putting my foot in it.
7. Naturally, I am expecting to get on with her like a house on fire.
8. I'll be a fish out of water there, I'm sure, but it will be a view of the community I have not had yet.
9. The whole trip to China has been a real eye-opener.
10. If I'm supposed to meet Namsoon here, then she should be on time.

17. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|---------------------------|---|
| 1. a sense of humour | a. незнакомый, непривычный, чужой |
| 2. (two) days' notice | b. переговоры, согласование, проведение переговоров |
| 3. negotiation(s) | c. смущать, поставить в неловкое положение |
| 4. a parent company | d. попасть в беду, в неприятности |
| 5. to wear casual clothes | e. компания-учредитель, головная компания |
| 6. overseas clients | f. носить повседневную одежду |
| 7. unfamiliar | g. зарубежные клиенты |
| 8. to upset smb | h. уведомление за ... (два) дня |
| 9. to embarrass smb | i. расстраивать кого-то, огорчать |
| 10. to get into trouble | j. чувство юмора |

18. Translate into Russian:

1. Your persistence, sense of humour and tireless efforts have resulted in a successful outcome.
2. The request of transit by air is made in writing and must be forwarded to the requested member State as soon as possible and in any case with no less than two days' notice.
3. Both parties say they are bound by a non-disclosure agreement while negotiations continue.

4. The parent company may be held liable for bribery by a subsidiary incorporated in another jurisdiction.
5. There's an office tradition of wearing casual clothes on Fridays.
6. We can arrange transportation and shipping to any country worldwide at special rates to satisfy the needs of our domestic and overseas clients.
7. Existing institutions may need to be prepared for this unfamiliar challenge.
8. You'll hear things that may upset you.
9. It was also stressed that the proposal was in no way meant to embarrass certain States.
10. Bud got into trouble for blowing off the meeting with our German colleagues.

After Vocabulary

19. Give the English equivalents:

1. попасть впросак, «сесть в калошу», ляпнуть что-нибудь; 2. (не) находить общий язык, (не) сходиться во взглядах; 3. оказаться в сложной ситуации/приступить к ч-л. без подготовки; 4. настоящее откровение, полная неожиданность; 5. управлять офисом, бизнесом; 6. быть не в своей тарелке, чувствовать себя неловко; 7. быть вовремя, не опаздывать; 8. растопить лёд, положить начало, сделать первый шаг; 9. быстро подружиться; 10. попасть в беду (в переплёт, в затруднительное положение); 11. незнакомый, непривычный, чужой; 12. переговоры, согласование, проведение переговоров; 13. смущать, поставить в неловкое положение; 14. попасть в беду, в неприятности; 15. компания-учредитель, головная компания; 16. носить повседневную одежду; 17. зарубежные клиенты; 18. уведомление за ... (два) дня; 19. расстраивать кого-то, огорчать; 20. чувство юмора.

20. Translate into English:

1. Энди любит пошутить, чтобы растопить лед и помочь всем расслабиться.
2. На своей первой работе она сразу же попала в сложную ситуацию, когда ее отправили в командировку в Северную Ирландию.
3. Мы не сходимся во мнениях по вопросам ведения бизнеса.
4. Говоря о министрах спорта, кажется, у них у всех есть способности попадать впросак.
5. Они, казалось, поладили с Ларой очень легко и быстро.
6. Она была единственной девушкой на вечеринке не в вечернем платье, и она чувствовала себя не в своей тарелке.
7. Скандал стал настоящим откровением для нас, с которым мы когда-либо еще столкнемся. Мы даже представить себе не могли, какие проблемы могут возникнуть в крупной международной компании.
8. Во всех взлетах и падениях своей жизни он никогда не терял чувства юмора.
9. Доминику не предоставили уведомление за два дня, так что технически его не уволили.

10. И мы не можем отрицать того, что мы приехали на эти переговоры с разными ожиданиями.
11. В то время как некоторые из сотрудников в нашей штаб-квартире в Лондоне решают одеваться нарядно, другие носят повседневную одежду.
12. Переход от централизованно планируемой к рыночной экономике породил новые и подчас незнакомые Казахстану проблемы.
13. Головная компания даже угрожала отказать своему европейскому филиалу в праве на экспорт, если это оборудование будет поставлено на Кубу.
14. В Южной Корее женщина может почувствовать себя весьма неловко если мужчина начнет первый здороваться с ней за руку.
15. Их неосторожное поведение однажды втянет их в неприятности.

READING. Culture shock, p. 69

Before Reading

21. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|------------------------------|--|
| 1. to hire staff | a. терпимый, лояльный, либеральный, толерантный |
| 2. tolerant | b. культура страны пребывания, культура принимающей страны |
| 3. to provide smb with smth | c. нанимать персонал, сотрудников |
| 4. to have in common | d. обеспечивать кого-то чем-то, снабжать |
| 5. to be/send on assignments | e. межкультурные навыки |
| 6. cross-cultural skills | f. оказывать влияние на, отразится, сказываться на |
| 7. to have an impact on smb | g. переехать в, перебраться куда-то |
| 8. to relocate to | h. иметь что-то сходное, общее |
| 9. challenge | i. быть в командировке/отправлять в командировку, на задание |
| 10. host-country culture | j. сложная задача, проблема, испытание, вызов |

22. Translate into Russian:

1. A difficult question is how to select and hire staff in order to foster the achievement of results.
2. Bulgarians are tolerant of other religions but are ardent supporters of Orthodoxy.
3. The agency staff goal was to provide Russian and foreign clients with high-quality marketing reports and to assist them in strategic planning and market analysis.

4. We have tons in common, we share a rather twisted sense of humor and get on so well together.
5. Ten staff members were away on assignments for periods ranging from 8 days to 9.5 months during the period.
6. Cross-cultural skills and awareness will make communication more effective and help the mediator avoid unintentional damage.
7. Children and young people must become a central resource in decision-making on issues which have an impact on their lives.
8. Many people from the Baltic states are economic migrants who relocate to developed countries where sources of income can be found.
9. This demographic and cultural shift presents a major human resource challenge.
10. They also conduct courses and seminars about the intended host-country culture, language and laws.

23. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|----------------------|--|
| 1. to refer to | a. охватывать, освещать, покрывать, включать |
| 2. a colleague | b. преодолевать, побороть, превозмочь, справиться |
| 3. a spouse | c. учебный курс, курс подготовки |
| 4. to be likely to | d. всё больше и больше, всё более, в большей мере |
| 5. a training course | e. ссылаться на, обращаться к, относиться к |
| 6. to cover | f. по-видимому, скорей всего, наверняка, весьма вероятно |
| 7. to give tips | g. работник, служащий, сотрудник |
| 8. to overcome | h. коллега, сослуживец, сотрудник |
| 9. increasingly | i. давать советы, намекать |
| 10. an employee | j. супруг/супруга |

24. Translate into Russian:

1. Several countries refer to their ongoing Pension and Social Security Reform efforts.
2. My colleague from France obviously misunderstood my statement.
3. Any spouse may change or acquire another nationality without having to obtain the consent of the other spouse.
4. In the absence of international monitoring, police performance would be likely to deteriorate as a result of failure to comply with professional standards.
5. The job in this international company is subject to your satisfactory completion of the training course.

6. This overall agreement between two countries will cover all outstanding issues, including those of cooperation and sovereignty.
7. Here we'll try to give some tips in order to make your business assignment smoother.
8. That obstacle could be overcome by increased interaction, adaptability, flexibility and cultural education.
9. The challenge of social integration is now increasingly internationalized.
10. Business supports employee education and training to improve productivity.

25. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|------------------------------|--|
| 1. social skills | a. язык тела |
| 2. body language | b. навыки общения, социальные навыки |
| 3. patterns of behaviour | c. высоко ценить, оценивать по достоинству, быть признательным |
| 4. to appreciate | d. модели поведения |
| 5. to be acceptable | e. задавать личные вопросы |
| 6. to ask personal questions | f. быть приемлемым, допускаться |
| 7. a counterpart | g. воспринимать, ощущать, чувствовать, понимать |
| 8. to perceive | h. партнер, коллега, противник |
| 9. (in)appropriate | i. личное пространство |
| 10. personal space | j. (не)уместный, (не)соответствующий, (не)подходящий |

26. Translate into Russian:

1. This training course also includes social skills, needed for communication.
2. We communicate a lot of information through our body language.
3. Families are the principal means for the transmission of values, culture, attitudes and patterns of behaviour.
4. And we appreciate the assistance rendered in socio-economic fields to strengthen peace.
5. Internationally agreed criteria, being acceptable to all, need to be developed.
6. Would you mind if I ask you some incredibly personal questions?
7. Each expert will be teamed with an international counterpart.
8. Often what is perceived to be aggression is simply fear.
9. At this moment in time it would be inappropriate to comment on the situation.
10. Communication is good, but not when it starts to invade other people's privacy, personal space and health.

27. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|---------------------|---------------------------------|
| 1. to underestimate | a. основные культурные различия |
|---------------------|---------------------------------|

| | |
|-------------------------|--|
| 2. to have an effect on | b. недооценивать, преуменьшать, занижать |
| 3. cultural make-up | c. сказываться на, оказывать влияние, отразиться на |
| 4. business culture | d. культурные особенности, культурный состав/облик |
| 5. diverse | e. деловая культура, культура бизнес-общения, культура ведения бизнеса |
| 6. day-to-day issues | f. разнообразный, неоднородный, различный, многообразный |
| 7. to cope with | g. повседневные/ежедневные вопросы/задачи |
| 8. strengthen | h. справляться с, преодолеть |
| 9. to introduce | i. укреплять, усиливать |
| 10. key differences | j. вводить, вносить, знакомить, представить |

28. Translate into Russian:

1. It is therefore undesirable either to underestimate or overestimate this country's capabilities.
2. Other important events take place that can have an effect on fulfillment of this Agreement.
3. Such an approach can negatively affect members of minority religions or members of groups that are perceived as not fitting into the religious or cultural make-up of the country.
4. The Japanese have the most advanced business culture in the world.
5. They have also evolved management and supervision techniques that work in diverse cultures.
6. Staff meetings at workplaces are held regularly to discuss and resolve day-to-day issues connected with life and work.
7. He has enough flexibility to cope with such an embarrassing assignment.
8. Its primary objective is to complement and harmonize the international response capacity to environmental emergencies.
9. Some countries introduce specific incentives to attract investment.
10. They should understand the significance of their own and other people's stereotypical perceptions of different groups and assess the importance of key social and cultural differences for global co-existence.

After Reading

29. Give the English equivalents:

1. терпимый, лояльный, либеральный, толерантный; 2. культура страны пребывания, культура принимающей страны; 3. нанимать персонал, сотрудников; 4. обеспечивать кого-то чем-то, снабжать; 5. межкультурные навыки; 6. оказывать влияние на, отразится, оказываться на; 7. переехать в, перебраться куда-то; 8. иметь что-то сходное, общее; 9. быть в командировке/отправлять в командировку, на задание; 10. сложная задача, проблема, испытание, вызов; 11. охватывать, освещать, покрывать, включать; 12. преодолевать, побороть, превозмочь, справиться; 13. учебный курс, курс подготовки; 14. всё больше и больше, всё более, в большей мере; 15. ссылаться на, обращаться к, относиться к; 16. по-видимому, скорей всего, наверняка, весьма вероятно; 17. работник, служащий, сотрудник; 18. коллега, сослуживец, сотрудник; 19. давать советы, намекать, (давать чаевые); 20. супруг/супруга; 21. язык тела; 22. навыки общения, социальные навыки; 23. высоко ценить, оценивать по достоинству, быть признательным; 24. модели поведения; 25. задавать личные вопросы; 26. быть приемлемым, допускаться; 27. воспринимать, ощущать, чувствовать, понимать; 28. партнер, коллега, противник; 29. личное пространство; 30. (не)уместный, (не)соответствующий, (не)подходящий; 31. основные культурные различия; 32. недооценивать, преуменьшать, занижать; 33. оказываться на, оказывать влияние, отразиться на; 34. культурные особенности, культурный состав/облик; 35. деловая культура, культура бизнес-общения, культура ведения бизнеса; 36. разнообразный, неоднородный, различный, многообразный; 37. повседневные/ежедневные вопросы/задачи; 38. справляться с, преодолеть; 39. укреплять, усиливать; 40. вводить, вносить, знакомить, представить.

30. Translate into English:

1. Представитель ЮНЕСКО отметил, что организации все чаще сталкиваются с проблемами при найме квалифицированного персонала.
2. До 1990-х годов в Финляндии было более толерантное отношение к народному творчеству.
3. На двух концах нашего континента, болгарский и французский народы разделяют общие ценности и имеют много общих черт.
4. Эксперты Соединенного Королевства, которые направляются в командировку, обычно выполняют функции консультантов, лекторов или участников семинаров в своей области знаний.
5. Чтобы предотвратить потери, американские предприниматели должны обладать определенными кросс-культурными навыками при ведении бизнеса в России и других постсоветских странах.
6. Консультативная служба правительства Шотландии по вопросам переселения предоставляет информацию и консультации всем тем, кто желает переехать в Шотландию, чтобы жить, работать, учиться или остаться.

7. Джули выступила с презентацией о блогах как социальном инструменте и о трудностях в принятии решения о том, что писать в блоге, а что держать в секрете (при себе).
8. Миротворческий персонал должен знать культуру и язык принимающей страны, с тем чтобы облегчить общение и взаимодействие с местным населением.
9. Позвольте мне остановиться на некоторых аспектах культуры, где необходимо принимать важные решения.
10. Мой уважаемый коллега говорил о беспокойствах, касающихся пакистанского общества в Индии.
11. Специальное разрешение выдается на период в течение которого командированный супруг/супруга занимает пост и может быть выдано для каждого супруга лишь один раз.
12. Поскольку конкуренция за наиболее образованных и квалифицированных работников растет на международном уровне, страны и фирмы, скорее всего, будут подстраиваться под их требования.
13. Международный учебный курс по вопросам культурной осведомленности проводится каждые два года в Альбукерке, Соединенные Штаты Америки.
14. Для преодоления подобных кросс-культурных предрассудков требуется много времени.
15. Такие события все больше угрожают региональному миру и международной безопасности.
16. Работа в команде помогает работникам развивать навыки общения.
17. Было заманчиво осудить его за его взгляды и модели поведения.
18. Работодатель не ценит её способностей в полной мере.
19. Ему было задано множество личных вопросов о его образовании, работе и семье.
20. Британским чиновникам трудно обсуждать такие вопросы со своими французскими коллегами.
21. Мы не потерпим такого неподобающего поведения.
22. Мы не можем недооценивать важность этой помощи для многих развивающихся стран.
23. Культурный состав наших обществ претерпевает значительные изменения, особенно в виде роста мультикультурализма в более развитых странах.
24. Реальные трудности заключаются в изменении деловой культуры и методов ведения бизнеса, с тем чтобы привести их в соответствие с успешными стратегиями электронного бизнеса.
25. Аджария, как вся Грузия, имеет тяжелое и разнообразное прошлое.

26. К миссии продолжали обращаться за помощью в решении повседневных вопросов, касающихся экономических, социальных, религиозных и образовательных проблем.
27. Нам следует укрепить обмены и диалог между различными культурами и тем самым предотвратить конфликт или противостояние.
28. Кроме того, они могут знакомить поставщиков с международными рынками и партнерами.
29. Между нами есть некоторые основные культурные различия.
30. В отношении ключевых культурных различий, оратор заявил, что ни культура, ни законы не являются неизменными понятиями.

LANGUAGE REVIEW. Advice, obligation and necessity, p. 70

Before Language Review

31. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|----------------------------|---|
| 1. to ask for advice | a. проводить исследование, навести справки, разузнать |
| 2. to prohibit | b. уполномоченный, разрешенный, лицензированный |
| 3. lack of | c. раскрывать сведения, разглашать информацию |
| 4. personnel | d. навыки межличностного общения |
| 5. health and safety | e. воодушевлять, поощрять, ободрять, вдохновлять |
| 6. to encourage | f. охрана здоровья и техника безопасности |
| 7. interpersonal skills | g. штат, сотрудники, личный состав, персонал, кадры |
| 8. to disclose information | h. недостаток, отсутствие, нехватка |
| 9. authorised | i. запрещать, препятствовать |
| 10. to do some research | j. попросить совета, проконсультироваться |

32. Translate into Russian:

1. Whenever you don't grasp something, ask for advice.
2. They may restrict freedom of movement and prohibit specified persons from entering and leaving the country.
3. Delegations inquired if the lack of cooperation from host Governments resulted from lack of capacity or lack of commitment.
4. The training is obligatory for all personnel.
5. The importance of training in health and safety cannot be overestimated.
6. We want to encourage good teamwork and communication.

7. These programmes focus on communication, developing interpersonal skills and work efficiency.
8. It is our company policy not to disclose that information in order to protect the privacy of our customers.
9. In providing this service, the agencies use centrally produced lists of interpretation agencies and authorised interpreters.
10. It's a good idea to do some research before you buy a house in that country.

33. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|---|---|
| 1. business protocol | a. несчастливое число |
| 2. greetings | b. принимать приглашение |
| 3. to be on a first-name basis (move to) | c. похороны |
| 4. an honorific title | d. есть причмокивая, чавкать, сёрбать |
| 5. gift-giving | e. отрыгивать |
| 6. unlucky number | f. деловой протокол |
| 7. to accept an invitation | g. приветствия, поздравления |
| 8. funeral | h. называть друг друга по именам, перейти на "ты" |
| 9. to slurp | i. почётное звание, почтительное обращение |
| 10. to belch | j. дарение подарков, обмен подарками |

34. Translate into Russian:

1. In this particular instance, a temp employee made a mistake and did not follow our established business protocol, and we regret any inconvenience this may have caused.
2. With this, I'll end my first post and send you all warm greetings from cold rainy Germany.
3. In the workplace there's often a tension whether an employee can socialize with the boss or to be on a first-name basis with him or her.
4. He now occupies the lofty position of Editor Emeritus at the Irish Times, an honorific title given to him for loyal, distinguished service, dedication beyond the call, etc.
5. In some cultures, certain kinds of behaviour, such as gift-giving, will not necessarily be seen as corruption.
6. A combination of numerology and tragic events has led to 26 being considered an unlucky number in India.
7. They are unlikely to accept our invitation.

8. A large constellation of relatives and friends attended the funeral.
9. I was slurping minestrone soup at an Italian restaurant, laughing with a friend, when her cell phone rang.
10. He belched and scratched his stomach that showed from beneath his dirty overstretched shirt.

After Language Review

35. Give the English equivalents:

1. проводить исследование, навести справки, разузнать; 2. разрешенный, уполномоченный, лицензированный; 3. раскрывать/разглашать сведения/информацию; 4. навыки межличностного общения; 5. воодушевлять, поощрять, ободрять, вдохновлять; 6. охрана здоровья и техника безопасности; 7. штат, сотрудники, личный состав, персонал, кадры; 8. недостаток, отсутствие, нехватка; 9. запрещать, препятствовать; 10. попросить совета, проконсультироваться; 11. несчастливое число; 12. принимать приглашение; 13. Похороны 14. есть причмокивая, чавкать, сёрбать; 15. отрыгивать; 16. деловой протокол; 17. приветствия, поздравления; 18. называть друг друга по именам, перейти на "ты"; 20. почётное звание, почтительное обращение; 21. дарение подарков, обмен подарками.

36. Translate into English:

1. Государство-участник Евросоюза должно запретить всякую пропаганду расового превосходства или ненависти, подстрекающую к дискриминации, вражде или насилию.
2. Их решение свидетельствует об отсутствии чуткости и продуманности в вопросах бизнес-культуры.
3. Учащиеся весьма положительно отнеслись к обучению, и многие отметили повышение уровня своей самооценки и улучшение навыков межличностного общения.
4. Я уполномочен говорить с вами от имени Британского Правительства.
5. Так как ни один бизнес-протокол не может предвидеть все ситуации, то здравый смысл и рассудительность будут нашими руководящими принципами.
6. Я рад направить свои приветствия всем участникам этого регионального семинара Организации Объединенных Наций по деколонизации.
7. Он общается на "ты" с нынешним редактором газеты "The Sun".
8. Вы знаете, что "Будда" - это не личное имя, а почетное звание, которое означает "пробудившийся"?
9. Четыре это несчастливое число в Японии, потому что оно звучит как «смерть».
10. Я был очень рад принять приглашение министра иностранных дел Сингапура обсудить вопросы глобального управления вместе с некоторыми другими коллегами и друзьями.

SKILLS. Social English, p. 71**Before Skills****37. Match the words with the Russian equivalents:**

| | |
|---------------------------|---|
| 1. a conversation | a. Ваше здоровье! Будь здоров! |
| 2. to go on holiday | b. Поздравляю! Мои поздравления! |
| 3. to have a good time | c. поехать в отпуск, отдыхать |
| 4. Congratulations! | d. хорошо провести время, повеселиться |
| 5. Cheers! | e. разговор, беседа, диалог |
| 6. Make yourself at home. | f. Я не против. Я не возражаю, мне всё равно |
| 7. Help yourself | g. Здорово. Отлично. Звучит неплохо. |
| 8. It's on me | h. Угощайтесь. Кушайте, пожалуйста. |
| 9. That sounds good | i. Я плачу. Я угощаю. |
| 10. I don't mind | j. Чувствуйте себя как дома (не стесняйтесь, располагайтесь). |

38. Translate into Russian:

1. She's skilled in the art of conversation.
2. We will soon be going on holiday for a month to rest and have lots of fun.
3. Leaving from here, you will feel relaxed, you'll be entertained and have a good time without big expense.
4. My warmest congratulations on your promotion!
5. As our glasses touched, he said 'Cheers!'
6. Find yourself a place on the couch and make yourself at home.
7. Please, help yourself to food and drinks.
8. Don't worry about the coffee. It's on me.
9. That sounds too good to be true. What's the catch?
10. I don't mind you using the kitchen as long as you clear up afterwards.

39. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|----------------------------|--|
| 1. bad luck | a. опоздать на |
| 2. Not at all | b. уволить кого-то по сокращению штата |
| 3. to refuse an invitation | c. платить за еду |
| 4. a supplier | d. произнести (сказать, предложить) тост |
| 5. to end a conversation | e. дипломатично, тактично |
| 6. in a diplomatic way | f. закончить разговор |
| 7. to pay for a meal | g. поставщик, снабженец |
| 8. to propose a toast | h. Не за что. Не стоит благодарности. Нисколько. Ничуть. |

| | |
|--|--|
| 9. to make smb redundant 10. to arrive late for | i. отказаться от приглашения j. не повезло, к несчастью, неудача; идиом. Не везет так не везет. |
|--|--|

40. Translate into Russian:

1. Breaking a mirror is supposed to bring seven years of bad luck.
2. "Thank you for bringing us home". "Not at all. It was a pleasure".
3. Well, if he can't afford to buy me a new gown, should I refuse the invitation?
4. Any supplier electronically connected to the information network can make instantaneous offers in international markets, and thus participate in the global commodity chains.
5. She suddenly ended the conversation and put the phone down.
6. The company representative has been called upon to use his powers in a tactful and diplomatic way, when he considers it necessary.
7. He had to borrow money from his friend to pay for the meal.
8. I propose a toast to the Queen.
9. David was a manager, but he was made redundant last year and so we decided to try to go into business ourselves.
10. Connie's going to get into big trouble if she keeps arriving late for work.

Before listening track 2.1, track 2.2**41. Match the words with the Russian equivalents:**

| | |
|-------------------------|---|
| 1. I'd love to | a. молчать, хранить молчание |
| 2. not for me | b. сохранять/поддерживать зрительный контакт |
| 3. to be keen on smth | c. С удовольствием. Хотелось бы. |
| 4. headquarters | d. Не для меня. Не мне. |
| 5. to avoid | e. страстно увлекаться, очень любить, ревностно делать что-то |
| 6. marketing company | f. центральный офис, штаб-квартира |
| 7. future success | g. избегать, уклоняться от, обходить |
| 8. 'safe' topics | h. торговая компания, маркетинговая компания |
| 9. to stay silent | i. будущий успех |
| 10. to keep eye contact | j. 'безопасные' темы |

42. Translate into Russian:

1. 'Would you like to come with us?' 'Yes, I'd love to.'
2. It's not for me, but on you it works.
3. The United States should be keen on implementing the resolutions of international legality to Israel.

4. After six years as branch manager she has been reassigned to the headquarters staff in London.
5. She managed to avoid being punished.
6. In 1999 it was the first marketing company in Ireland with the capability to provide clients with next-day research results.
7. Delegations agreed that more and better cooperation among partners was key to future success.
8. There are some topics that are globally considered "safe". They are "weather", "food" and work-domain-related topics.
9. Many women stay silent on important issues and over time, this limits their capacity to think independently.
10. It is important to keep eye contact with your audience as much as possible.

After Skills

43. Give the English equivalents:

1. Ваше здоровье! Будь здоров!; 2. Поздравляю! Мои поздравления!; 3. поехать в отпуск, отдыхать; 4. хорошо провести время, повеселиться; 5. разговор, беседа, диалог; 6. Я не против. Я не возражаю, мне всё равно; 7. Здорово. Отлично. Звучит неплохо.; 8. Угощайтесь. Кушайте, пожалуйста.; 9. Я плачу. Я угощаю.; 10. Чувствуйте себя как дома, располагайтесь, не стесняйтесь; 11. опоздать на; 12. уволить кого-то по сокращению штата; 13. платить за еду; 14. произнести (сказать, предложить) тост; 15. дипломатично, тактично; 16. закончить разговор; 17. поставщик, снабженец; 18. Не за что. Не стоит благодарности. Нисколько. Ничуть.; 19. отказаться от приглашения; 20. не повезло, к несчастью, неудача; *идиом*. Не везет так не везет; 21. молчать, хранить молчание; 22. сохранять/поддерживать зрительный контакт; 23. С удовольствием. Хотелось бы.; 24. Не для меня. Не мне.; 25. страстно увлекаться, очень любить, ревностно делать что-то; 26. центральный офис, штаб-квартира; 27. избегать, уклоняться от, обходить; 28. торговая компания, маркетинговая компания; 29. будущий успех; 30. 'безопасные' темы.

44. Translate into English:

1. Мы были поглощены разговором.
2. Я бы с удовольствием съездил в отпуск куда-нибудь, где тихо и спокойно.
3. Я только что сдал на права! — Поздравляю!
4. Трижды ура капитану!
5. Когда официант принес счет, женщина-бизнесмен сказала своему клиенту: "Нет. Не беспокойтесь об этом. Я угощаю."
6. Широко распространенное суеверие во многих странах, что если чёрная кошка переходит тебе дорогу, то это к несчастью.
7. Вы поступили правильно, что отказались от его приглашения.
8. Компания укрепила свои позиции в стране в качестве ведущего поставщика газа.

9. Руководствуясь этими ценностями, мы предприняли все необходимые шаги для того, чтобы найти дипломатический выход из нынешнего кризиса.
10. Я хотел бы предложить тост за замечательного хозяина, настоящего джентльмена, который умеет хранить секреты.
11. Мой старший брат ревностно хранит семейные традиции.
12. Люди, которые лгут, стараются избегать зрительного контакта.
13. Не существует универсального списка 'безопасных' тем.
14. Кроме того, что касается неуместных высказываний в адрес Франции, то Корее следовало бы промолчать по вопросу лицемерия.
15. Вы должны помнить, никакого прямого зрительного контакта, и не забывайте кланяться.

CASE STUDY. BUSINESS, p. 72-73

Before Case Study

45. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|---------------------------------------|--|
| 1. an informal briefing | a. дружеский визит, светский визит, визит вежливости |
| 2. top managers | b. работать в ... (компании), работать на ... (компанию) |
| 3. a subsidiary | c. упоминать, ссылаться на, касаться |
| 4. an excursion | d. неофициальная встреча, беседа |
| 5. to run a briefing | e. менеджеры высшего звена, главные управляющие |
| 6. aspects of culture | f. филиал, подразделение, дочерняя структура |
| 7. to attend a meeting | g. экскурсия, туристическая поездка |
| 8. social visit | h. проводить краткое совещание, инструктаж |
| 9. to work for ... (a company) | i. аспекты (грани) культуры |
| 10. to mention | j. присутствовать на собрании, посетить собрание |

46. Translate into Russian:

1. In addition, an informal briefing will be provided prior to the Special Committee's next substantive session.
2. The data are collected from face-to-face interviews with top managers and business owners.
3. The new subsidiary becomes China's first company for producing and selling high-performance engines used in energy industries.

4. Our colleagues meet us at the airport of Tashkent. Then after accommodation in a hotel and a dinner, we'll go on an excursion across the city with a guide.
5. The Special Representative ran a briefing with the diplomatic corps and held a press conference with the local and international media.
6. The Government of Indonesia plans to revise that law so as to incorporate not only the physical and material aspects of culture, such as objects and heritage sites, but also non-physical aspects, such as customs and art.
7. Your job is to attend all the meetings and report back to the committee.
8. All citizens are entitled to travel to any place that they wish in Jordan for business, tourism, a social visit or any other purpose.
9. How much you're paid reflects how important you are to the company you work for.
10. She omitted to mention that she was going to Yorkshire next week.

Before listening track 3, p. 159

47. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|---------------------------|---|
| 1. to be pretty fluent in | a. поднимать тему, затрагивать тему |
| 2. to use family names | b. местная кухня, блюда местной кухни |
| 3. to ask out for dinner | c. предполагать, допускать |
| 4. to be proud (of) | d. хозяин/хозяйка |
| 5. Cyrillic script | e. весьма бегло говорить |
| 6. to be confusing | f. использовать фамилии, обращаться по фамилии |
| 7. to bring up a subject | g. пригласить на ужин |
| 8. local dishes | h. гордиться, быть гордым |
| 9. to suppose | i. кириллица |
| 10. host/hostess | j. сбивать с толку, запутывать, вводить в заблуждение |

48. Translate into Russian:

1. For groups going abroad, it is advised that people should know some key phrases in the foreign language and that at least one person should be pretty fluent in the language.
2. Most Icelanders use patronymics instead of family names. Though some Icelanders do use family names, and when they do it comes between the first name and the patronymic.
3. How should I ask a colleague out for dinner without misunderstanding of dating?
4. Yet they remain being proud and defiant, demanding respect, dignity, and sovereignty - very Korean traits.

5. Since the State party was increasingly favouring the Latin alphabet to the detriment of Cyrillic script, he wished to know how the competent authorities intended to preserve the cultural literary heritage written in Cyrillic so that younger generations could access it.
6. In its current form, the recommendation in paragraph 43 is confusing and needs further clarification.
7. I promised him that I would bring up the subject during my discussion with the Prime Minister.
8. The Apicio restaurant offers an excellent international cuisine, together with typical local dishes.
9. Just suppose for a moment that you agreed with me.
10. The couple exhibited poor etiquette when they left the party without saying good-bye to the host and hostess.

Before Topics

49. Match the words with the Russian equivalents:

| | |
|--|--|
| 1. appearance | a. обращаться к кому-то/чему-то |
| 2. to permit | b. принимать (занимать) гостей дома/в ресторане |
| 3. on social occasions | c. удачные/неудачные темы для разговора |
| 4. to stand close or far away from smb | d. самый высокопоставленный человек |
| 5. to address smb/smth | e. назначать на должность/встречу, записаться на прием |
| 6. to entertain guests at home/in a restaurant | f. заранее |
| 7. good/bad topics of conversation | g. внешность, появление |
| 8. the most senior person | h. разрешать, позволять, дозволять |
| 9. to make an appointment | i. на светских мероприятиях, вечеринках |
| 10. in advance | j. стоять близко или далеко от кого-то |

50. Translate into Russian:

1. She makes the best appearance possible.
2. No civilized country can permit this behavior.
3. Try drinking only on social occasions, when everyone's having a good time and there's a reason to celebrate.
4. Don't stand too close nor too far away from your colleagues when talking to them.

5. When she spoke, she addressed him in English, but with a heavy French accent.
6. Despite the language barrier he always finds ways to entertain his guests either at home or in restaurants.
7. That's a much better topic of conversation.
8. Meanwhile, the Pellit family put the most senior person in charge of the company which wasn't Kurt.
9. They will work with you to make appointments that fit your busy schedule.
10. Do we have to reserve tickets in advance?

After Case Study

51. Give the English equivalents:

1. дружеский визит, светский визит, визит вежливости; 2. работать в ... (компании), работать на ... (компанию); 3. упоминать, ссылаться на, касаться;
4. неофициальная встреча, беседа; 5. менеджеры высшего звена, главные управляющие; 6. филиал, подразделение, дочерняя структура; 7. экскурсия, туристическая поездка; 8. проводить краткое совещание, инструктаж; 9. аспекты (границы) культуры; 10. присутствовать на собрании, посетить собрание;
11. поднимать тему, затрагивать тему; 12. местная кухня, блюда местной кухни; 13. предполагать, допускать; 14. хозяин/хозяйка; 15. весьма бегло говорить; 16. использовать фамилии, обращаться по фамилии; 17. пригласить на ужин; 18. гордиться, быть гордым; 19. кириллица; 20. сбивать с толку, запутывать, вводить в заблуждение; 21. обращаться к кому-то/чему-то;
22. принимать (занимать) гостей дома/в ресторане; 23. удачные/неудачные темы для разговора; 24. самый высокопоставленный человек; 25 назначать на должность/встречу, записаться на прием; 26. заранее; 27. внешность, появление; 28. разрешать, позволять, дозволять; 29. на светских мероприятиях, вечеринках; 30. стоять близко или далеко от кого-то.

52. Translate into English:

1. Запрашиваемая информация будет представлена в ходе неофициального брифинга по вопросам охраны труда и безопасности, который состоится в январе.
2. Тридцать-пять топ-менеджеров, выпускников программы, защитили дипломные магистерские проекты, в основном посвященные стратегии, финансам и управлению персоналом в своей профессиональной сфере бизнеса.
3. Обанкротилась румынская дочерняя компания одного турецкого банка.
4. Международные конвенции в области культуры предусматривают охрану культурного и природного наследия, защиту нематериальных аспектов культуры, гарантии процветания отраслей творческой и культурной сферы и защиту культурных ценностей во всех странах мира.
5. Я мог бы просто по-дружески навестить его завтра и рассказать ему историю о маленьком острове, который я посетил в прошлом году.

6. Официальным языком является английский, но большинство гибралтарцев свободно владеют и испанским языком.
7. Сербским общинам в других странах этого региона также должно быть предоставлено право пользоваться своим языком и кириллицей.
8. Постарайся не поднимать эту щекотливую тему, когда мы встретимся с нашими британскими коллегами.
9. Ресторан отеля оформлен в современном стиле. В его меню представлен широкий выбор местных блюд, фирменных рыбных блюд, а также ассортимент блюд интернациональной кухни и выпечки.
10. Большой объем информации, содержащейся в различных письменных инструкциях на разных языках, сбивает с толку и не способствует правильному пониманию инструкций людьми.
11. Они отметили, что на общественных мероприятиях у них либо было больше шансов съесть что-то не полезное, либо больше, чем они намеревались.
12. Преданный энтузиаст джаза, г-жа Каннингем развлекала гостей в своем доме в Гарлеме на протяжении многих лет и заводила дружеские отношения со многими известными музыкантами, среди которых Луис Армстронг и Элла Фицджеральд.
13. Есть две универсальные удачные темы разговора, две вещи, о которых каждый человек будет говорить без колебаний в любой точке мира: погода и работа.
14. Это противоречит необходимости принятия решений самим старшим человеком и потребует изменения практики для многих клиницистов в Великобритании.
15. Президент также имеет право назначать на гражданские и военные должности.

Revision for p. 66 - 73

53. Translate into English:

1. Работая вместе, люди из разных стран имеют свой индивидуальный стиль, черты характера, опыт, идеи и убеждения, **но** они также имеют культурные ожидания. Они ожидают, что другие люди будут вести себя так как они сами себя ведут.
2. В некоторых странах, зрительный контакт является важной частью общения. В других культурах принято время от времени отводить взгляд. Физическое расстояние показывает уважение к личному пространству человека.
3. Каждая культура делает особый акцент на семье, работе, религии и любви. Одни культуры ценят верность семье и любви. Другие культуры подчеркивают независимость от семьи и трудолюбие. Третий подчеркивают религию и честь в обществе.

4. “Время-деньги” - обычное выражение в США. При установлении первоначальных контактов очень мало времени уходит на построение социальных отношений. Разговор быстро ориентирован на бизнес. Если есть какие-либо обеды или социальные мероприятия, они в основном используются для обсуждения бизнеса.

5. В Соединенных Штатах принято приглашать коллег по бизнесу домой на Званый ужин. Дом является местом гостеприимства и приема гостей. Вместо официального ужина за столом американцы часто развлекаются неформальным шведским столом или просто коктейлями и закусками. Помимо вечеринок, совместные мероприятия могут включать игру в гольф, поход куда-нибудь после работы, а также посещение спортивных или культурных мероприятий.

6. В США принятие решений на работе часто осуществляется на заседаниях групп.

7. В государствах Персидского залива, приносить в подарок еду и напитки подразумевает, что хозяин не достаточно щедр, чтобы предложить свою собственную еду и напитки.

8. В Саудовской Аравии принято несколько раз отказываться от предложения, прежде чем принять его. Но отказ от подарка-это отказ от предложения дружбы.

9. Страны Ближнего Востока известны своими традициями гостеприимства.

10. В Японии, молчание может быть частью беседы. Если кто-то хочет подумать над предложением, молчание дает этому человеку время всё тщательно взвесить.

11. Общение с коллегами в нерабочее время является важной частью трудовой жизни в Японии.

12. В Японии многие руководители просят своих работников внести свой вклад, прежде чем принимать решение.

13. Во Франции существует определенный акцент на классовых различиях. Таким образом, в офисной жизни секретари и руководители не должны общаться вместе.

14. Дом является частным местом, куда приглашаются только близкие друзья и семья. Деловые коллеги обычно общаются в ресторанах или других общественных местах.

15. Деловой прием гораздо более формален, чем дружеский прием. Обычно он ограничивается бизнес-ланчем или ужином в ресторане.

16. В корейском обществе статус человека определяется образованием, семьей, местом рождения, текущим адресом, дружбой, связями и размером компании. Когда бизнесменов представляют в Южной Корее, важно, чтобы они дали личную информацию о своих связях и образовании, а также и о профиле компаний.

17. Бизнесвумен, готовящаяся к своему первой деловой командировке в Южную Корею, пишет личную биографию, описывающую ее семейное происхождение, образование и историю работы.
18. В Южной Корее деловые люди часто знакомятся с новыми коллегами, ходят в рестораны, чтобы поесть и выпить вместе.
19. Готовясь к своей первой деловой поездке в Египет, бизнесмен из небольшой компании связывается с членом Конгресса США и получает рекомендацию для своего бизнеса. Затем он связывается с египетскими компаниями. Он знакомится с деловыми контактами и проводит много часов, общаясь с ними и их друзьями.
20. Когда деловые люди из разных временных ориентаций (монохронные и полихронные) совместно занимаются бизнесом, могут возникнуть проблемы, особенно с пунктуальностью.
21. Говорят, что швейцарцы принадлежат к монохронной культуре. Время делится на сегменты, которые измеряются по часам. Задачи назначаются по каждому из сегментов. Будущее предсказуемо и тщательно спланировано.
22. Перед тем, как вести бизнес в чужой стране, полезно ознакомиться с некоторыми общими методами ведения бизнеса и обычаями.
23. В Нигерии возраст переговорщика чрезвычайно важен, поскольку возраст означает мудрость и отражает статус и важность. Если Вы заинтересованы в переговорах, вы отправите человека с полномочиями и с высугой лет. Нигерийцы также придают большое значение формальности и навыкам общения.
24. В Колумбии телефонный звонок - это неподходящий способ что-то представить или продать.
25. Использование личных имен является очень неформальным обращением и неуместно на первой встрече для китайцев.
26. Различные бизнес-культуры также используют различные типы информации, чтобы определить, стоит ли работать с компанией.
27. Около 70 процентов всего общения невербально. Невербальное общение включает в себя: зрительный контакт, жесты, паузы (молчание) в разговорах и прикосновения.
28. Чтобы быть успешным в мире международного бизнеса, деловые люди должны иметь хорошие коммуникативные навыки, навыки межличностного общения и межкультурные навыки и способности.
29. Многие компании в настоящее время помогают своим сотрудникам развивать навыки межкультурного общения. Эти компании предлагают культурные тренинги и семинары. Они делают это потому, что понимают важность подготовки своих сотрудников к совершенно другому и сложному международному деловому миру.

30. Чтобы успешно конкурировать в сфере международного бизнеса, необходимо иметь много квалифицированных сотрудников.
31. Во многих странах женщины становятся все более заметными на руководящем уровне и на уровне принятия решений.
32. Много деловых людей не имеют никакого представления о международных практиках ведения бизнеса. Вот почему они так часто терпят неудачу.
33. Молодой руководитель хотел произвести впечатление на своих коллег, поэтому принарядился.
34. Боб работает в компании уже двадцать пять лет. Он имеет трудовой стаж и уважение компании. У него есть полномочия принимать решения. У него очень хорошие навыки общения.
35. Г-жа Эстей пользуется популярностью у своих подчиненных, которые считают, что она заставляет их много работать, но это очень справедливо.
36. В первый день семинара все участники ужинали вместе, чтобы растопить лед в общении.
37. Как менеджер по маркетингу, ее удалось разрешить многолетний спор между французским и немецким филиалами.
38. Атмосфера, в которой проходят переговоры играет решающую роль. Именно поэтому, так важно начинать встречу со «Светской беседы», позволяющей настроить атмосферу переговоров.
39. Государство обеспечивает неукоснительное уважение и реальную защиту традиций и обычаев национальных меньшинств в таких вопросах, как национальная одежда, еда и напитки, жилище, брак, обряды и праздники, похороны и т. п.
40. В мире существует множество различных традиций обращения к людям. В некоторых культурах люди используют имя друг друга немедленно. В других культурах первое имя используется только близкими друзьями и семьей.

54. Render the article:

Культуры разных стран

На нашей удивительной и неповторимой планете есть огромное количество разнообразных стран: от самых крохотных государств до гегемонов. Но их различают не только размеры и место географического расположения – они населены народами, у каждого из которых есть свои уникальные обычаи, фольклор, народный календарь, традиции, то есть культура, определяющая нравы и особенности этих народностей.

Основное различие просматривается в культурах Запада и Востока. Как в древности, так и в современный период эти культуры кардинально отличны друг от друга. Так, культура стран Востока перенесла в современную действительность богатый и мудрый жизненный опыт своих просвещенных

предков. Уважение к старшим поколениям, к праородителям, к философии жизни былых времен и консерватизм в традициях – вот основы современного существования и мировоззрения восточных стран.

В то время как Западная культура стремится к быстрому прогрессу, к достижению новых неизведанных вершин, к внедрению инновационных результатов в каждую сферу жизнедеятельности, отметая при этом древние обычаи, как архаизмы и пережиток прошлых исторических периодов. Отдельными звенями культурной системы мира являются страны с историческим наследием различных пластов культур. Типичным примером может служить Россия, обрамленная западными и восточными культурами, которые перемешавшись с ее самобытностью, трансформировались в нечто особенное и неповторимое.

Население США изначально составляли представители различных стран. Но приехавшие в Новый Свет в поисках лучшей и богатой жизни каждый из них принес туда частицу своей былой Родины и культуры. А также многие ранее колонизированные страны, в которых первичная (древняя) культура претерпела изменения под воздействием культуры стран колонизаторов. Современные культурные особенности стран постепенно начинают терять свои четкие границы, так как давление массовой культуры становится ежедневно все более ощутимым. Больше всего это касается западных стран. Мировые исследования дают повод задуматься над тем, какое значение имеет для культуры народов прогрессивность в развитии. Получается, что индивидуальность народных традиций сохраняется только там, где цивилизация не успела «облагородить» быт людей всеми прелестями прогрессивной жизни. Сюда можно отнести некоторые страны Центральной Африки и Южной Америки, а также островные государства. Исключением являются страны, население которых самостоятельно сохраняет и поддерживает культурные заповеди их предков.

С каждым новым историческим периодом последующие поколения все меньше знают об исторической культуре своих народов. Пока еще некоторые знания передаются от сохранивших память о каких-то обычаях старших поколений. Но ведь когда-нибудь придет и тот день, в котором не останется ни одного человека, действительно помнящего культуру своих предков не понаслышке. А вся информация, имеющаяся в книгах и других письменных источниках, претерпела значительные изменения (искажилась), из-за многократного переписывания и воздействия авторских интерпретаций. Поэтому долгом каждой страны является бережное отношение к культурному фундаменту, заложенному когда-то их предками. Для этого во многих учреждениях школьники и студенты пишут сочинения о природе родного края, что повышает их патриотический дух. Ведь здание цивилизации может быть достаточно прочным только тогда, когда его фундамент крепок и цел, а не разрушен за ненадобностью.

Периодическое издание «Калейдоскоп»

55. Render the article:

Всем своё время: как отличается ритм жизни в разных странах

В разных культурах время воспринимается совершенно по-разному. И это накладывает серьезный отпечаток на международную коммуникацию. Где-то пятиминутное опоздание на встречу подобно катастрофе, а где-то — даже не повод для извинений.

Специалист по кросс-культурному менеджменту Фонс Тромпенаарс выделил несколько критериев различия между деловыми культурами. Один из них — время. Исследователь разделяет общества на три типа в зависимости от ориентации на прошлое, настоящее или будущее.

Культуры, ориентированные на прошлое, демонстрируют связь с традициями и опытом. Там, где живут настоящим, главным смыслом становится гедонизм, а девизом — *carpe diem*. Общества, ставящие на будущее, стремятся к прогрессу, их увлекает перспектива изменений.

Британцы, например, ориентированы на прошлое. Об этом пишет российский автор Татьяна Ларина. Англичане против европейской валюты, не думают менять правостороннее движение на дорогах, покупают сыр в фунтах и унциях, а молоко — в пинтах, берегут старые вещицы и черпают стимул к развитию в прошлом.

Культуры с ориентацией на будущее искренне верят, что лучшее, конечно, впереди. Самый яркий пример — американцы. Отцы-основатели США сформулировали понятие «Американской мечты». Имея не такое богатое историческое прошлое, жители штатов ориентируются на цели. А главным параметром успешной жизни считают скорость их достижения. Время же — строго ограниченный ресурс, в буквальном смысле — деньги.

Многозадачность

Антropолог Эдвард Холл предложил разделить все культуры на монохронные (США, Германия, Англия, страны Скандинавии) и полихронные (латиноамериканские, арабские и некоторые средиземноморские страны).

В монохронных культурах время строго регламентировано, выполнение задач происходит последовательно, а все договоренности непременно соблюдаются. В полихронных отношения между людьми важнее сроков, а выполнение нескольких задач в одно и то же время — в порядке вещей.

Многозадачность жителей южных стран — принцип их счастья. Манипуляции со временем, которые они проводят, сжимая или растягивая его по своему усмотрению, служат там и во благо бизнесу, и во благо семье.

Татьяна Ларина оценивает русскую культуру как монохронную, но с элементами полихронного поведения. Знакомая всем ситуация: руководитель общается по телефону и знаками предлагает вошедшему сотруднику

присесть. В Англии последний, скорее всего, будет обескуражен, в русской культуре это норма.

Разница есть и в отношении к опозданиям. Приемлемые для полихронных Италии, Испании, Греции, Юго-Восточной Азии 45 минут опоздания трактуются в монохронных США, Германии и Великобритании как отсутствие заинтересованности и могут стать поводом для конфликта. При этом Холл отмечает — чем севернее страна, тем более пунктуальны её жители.

Линейность vs цикличность

Ещё одна идея, которая лежит в основе разницы восприятия времени — цикличность или линейность бытия. Типологию стран по этому критерию предложил лингвист Ричард Льюис.

В культурах с линейным восприятием (в основном, западных) время конечно, а, следовательно, сверхценно. Отсюда любовь к жёсткому расписанию у жителей США, Германии, Австрии. В западной культуре, с её линейным взглядом на время, сравнивают жизнь с дорогой, уходящей вдаль, и считают, что будущее полностью регулируется настоящим.

В восточных культурах восприятие времени циклично: встаёт и садится солнце, времена года сменяют друг друга, люди рождаются и умирают. Все проблемы, которые необходимо решить, обязательно возникнут снова, а люди будут становиться только мудрее. Длительные размышления жителей циклично-ориентированных стран приводят к частой смене планов, гибким расписаниям и меньшему уровню тревожности по поводу будущего. Цикличное восприятие предполагает постоянный проход через схожие сценарии. Главное — «войти в гармонию» с законами и циклами природы.

Льюис приводит в пример жителей Мадагаскара, которые считают, что будущее — это то, что подкрадывается к человеку сзади. Здесь не жалеют времени на советы с духами предков и выяснение будущего по костям.

Автобусы на Мадагаскаре отправляются только когда заняты все места, товары завозят в магазины, когда пустеют полки, а места в самолете занимают в порядке живой очереди.

Есть и культуры с признаками и цикличного, и линейного восприятия. Например, Китай. Жители Поднебесной очень ценят время — своё и чужое, но при этом неспешны в принятии решений. Необходимое доверие и общность интересов в бизнесе — для них дело не пяти минут.

Ритм жизни

Страны с различным отношением ко времени живут в совершенно разных темпах. Это эмпирически доказал социопсихолог Роберт Левин. Он сравнил ритм жизни в тридцати одной стране по трём показателям: измерил среднюю скорость ходьбы (ориентируясь на пешеходов, идущих в час пик в одиночку), скорость выполнения рутинной задачи (покупка почтовой марки, её оплата и разговор с работником почты на местном языке) и точность часов в банках.

Лидерами по скорости стали, что неудивительно, США и северные страны Европы. При этом у всех «скоростных» культур была развита экономика. Учёный сделал вывод — финансовый рост требует от людей быть быстрыми. Для каждого из нас межкультурная разница в восприятии времени — ещё один повод для развития в себе толерантности. Мы можем считать ленивыми живущих без ежедневников и приходящих на встречи с опозданием испанцев, а американцев — холодными и зацикленными на себе. А можем задуматься о том, что лежит в основе такого поведения, и не является ли оно частью уникальной культурной идентичности

01 февраля 2018

Автор : Анна Варламова

Интернет-журнал newtonew.com

VOCABULARY

| | |
|-----------------------------|---|
| Accept | принимать, признавать, допускать |
| be acceptable | быть приемлемым, допускаться |
| accept interruption | терпимо относиться к перебиванию |
| accept an invitation | принимать приглашение |
| actually | на самом деле |
| adaptability | умение адаптироваться, приспособляемость |
| address smb/smth | обращаться к кому-л./чему-л. |
| agenda | порядок действий, повестка дня, круг вопросов |
| agree/disagree with | соглашаться/не соглашаться с |
| account director | рекл. руководитель группы по работе с клиентом |
| appearance | внешность; появление |
| appreciate | высоко ценить, оценивать по достоинству, быть признательным |
| (in)appropriate | (не)уместный, (не)соответствующий, (не)подходящий |
| approve of | одобрять, выражать согласие |
| arrive late for/be late for | опоздать на |
| arrive on time | прибывать вовремя |
| ask for advice | попросить совета, проконсультироваться |
| ask out for dinner | пригласить на ужин (в ресторан) |

| | |
|----------------------------------|---|
| ask personal questions | задавать личные вопросы |
| aspects of culture | особенности культуры (аспекты, стороны, грани) |
| associate smth with smth | связывать что-то с чем-то, соединять |
| attend a meeting | присутствовать на собрании, посетить собрание |
| authorised | уполномоченный, разрешенный, лицензированный |
| avoid | избегать, уклоняться от, обходить |
| bad luck | не повезло, к несчастью, неудача; идиом. Не везет так не везет. |
| be a real eye-opener | быть настоящим откровением, полной неожиданностью |
| be confusing for smb | сбивать с толку, запутывать, вводить в заблуждение |
| be direct | быть прямолинейным, прямодушным, говорить то, что думаешь |
| be friendly to | проявлять дружелюбие; одобрять, поддерживать |
| be keen on smth | страстно увлекаться, очень любить, ревностно делать что-то |
| be keen to do smth | очень хотеть, сильно желать, стремиться |
| be/feel like a fish out of water | быть не в своей тарелке, чувствовать себя неловко |
| be likely to | по-видимому, скорей всего, наверняка, весьма вероятно |
| be non-judgemental | быть лояльным, снисходительным, не осуждающим |
| be on an assignment | быть в командировке/на задании |
| be on time | быть вовремя, не опаздывать |
| be pretty fluent in English | весьма бегло говорить по-английски |
| be proud of | гордиться, быть гордым |
| be thrown in at the deep end | оказаться в сложной ситуации, приступить к ч-л. без подготовки |
| be to one's liking | быть по нраву, по сердцу, по душе |

| | |
|--------------------------|---|
| be underpinned by smth | основываться на чем-то, подкрепляться, опираться на |
| become alike | становиться похожим |
| behavior and attitudes | модели поведения и установки, стиль поведения и отношение |
| belch | отрыгивать |
| body language | язык тела |
| bow | поклониться, наклонить голову |
| break the ice | растопить лёд, положить начало, сделать первый шаг |
| bring up a subject | поднимать тему, затрагивать тему |
| build relationships | выстраивать/строить отношения |
| business assignment | деловая командировка, назначение |
| business culture | деловая культура, культура бизнес-общения, культура ведения бизнеса |
| business hours | приемные часы, часы работы, рабочий день |
| business protocol | деловой протокол |
| catch a name | услышать имя, разобрать, запомнить как зовут |
| ceremonies and festivals | праздничные мероприятия и гулянья, обряды и праздники |
| challenge | сложная задача, проблема, испытание, вызов |
| Cheers! | Ваше здоровье! Будь здоров! |
| colleague | коллега, сослуживец, сотрудник |
| common | общественный, простой, обычный, банальный |
| communication style | манера/стиль общения |
| conduct, a conduct | проводить, вести; поведение, руководство, управление |
| conduct the business | вести бизнес |
| Congratulations! | Поздравляю! Мои поздравления! |
| consultancy | консалтинговое агентство |

| | |
|-------------------------|---|
| conversation | разговор, беседа, диалог |
| cope with | справляться с, преодолеть |
| counterpart | партнер, коллега, противник |
| cover | охватывать, освещать, покрывать, включать |
| create a culture | создавать культуру |
| cross-cultural skills | межкультурные навыки |
| cuisine | национальная кухня |
| cultural awareness | культурная осведомленность |
| cultural make-up | культурные особенности, культурный состав/облик |
| culture shock | культурный шок |
| Cyrillic script | кириллица |
| day-to-day issues | повседневные/ежедневные вопросы/задачи |
| decision-making process | процесс принятия решений |
| desert travellers | путешественники по пустыне |
| disclose information | раскрывать/разглашать сведения/информацию |
| diverse | разнообразный, неоднородный, различный, многообразный |
| do business with smb | вести дела, заниматься бизнесом, работать с кем-то |
| do some research | проводить исследование, навести справки, разузнать |
| door-close button | кнопка закрытия дверей |
| embarrass smb | смузять, поставить в неловкое положение |
| employee | работник, служащий, сотрудник |
| encourage | воодушевлять, поощрять, ободрять, вдохновлять |
| end a conversation | закончить разговор |
| entertain smb. | развлекать, принимать гостей, |
| entertain guests at | устраивать приёмы |

| | |
|--------------------------------------|---|
| home/in a restaurant | принимать (занимать) гостей дома/в ресторане |
| exalt | превозносить, восхвалять, прославлять, взвеличивать |
| exchange business cards | обменяться визитками |
| excursion | экскурсия, туристическая поездка |
| (an) excuse | извинение, оправдание, отговорка |
| expectations | ожидания, виды на будущее, ожидаемые результаты |
| experience | опыт |
| eye contact; keep eye contact | зрительный контакт; сохранять/поддерживать зрительный контакт |
| face smth | сталкиваться с, встретиться с, оказаться перед лицом |
| feel uncomfortable | чувствовать себя неловко, испытывать дискомфорт |
| flexibility | гибкость, умение перестроиться |
| for instance | например |
| formal/informal | официальный/неофициальный |
| funeral | похороны |
| future success | будущий успех |
| get down to business | браться за дело, приступить к делу |
| get in (a lift) | входить в (лифт) |
| get into hot water | попасть в беду (в переплёт, в затруднительное положение) |
| into trouble | попасть в беду, в неприятности |
| get on with smb like a house on fire | быстро с кем-то подружиться |
| gift-giving | дарение подарков, обмен подарками |
| give tips to smb | давать советы, намекать; давать чаевые |
| go abroad | поехать заграницу |
| go on holiday | поехать в отпуск, отдыхать |
| go wrong | не получаться; выйти из строя; пойти не так, как надо |

| | |
|---------------------------------|---|
| good/bad topics of conversation | удачные/неудачные темы для разговора |
| greet smb | здороваться, приветствовать |
| greetings | приветствия, поздравления |
| guess | предполагать, полагать, угадывать |
| have a good time | хорошо провести время, повеселиться |
| have an effect on | сказываться на, оказывать влияние, отразиться на |
| have an impact on smb | оказывать влияние на, отразится, сказываться на |
| have in common | иметь что-то сходное, общее |
| headquarters | центральный офис, штаб-квартира |
| health and safety | охрана здоровья и техника безопасности |
| help yourself. | Угощайтесь. Кушайте, пожалуйста. |
| here's to our future success. | Выпьем за наш будущий успех. |
| hierarchy | иерархия |
| hire staff | нанимать персонал, сотрудников |
| hold in both hands | держать в обеих руках, обеими руками |
| honorific title | почётное звание, почтительное обращение |
| honour | честь |
| host-country culture | культура страны пребывания, культура принимающей страны |
| host/hostess | хозяин/хозяйка |
| I don't mind | Я не против. Я не возражаю, мне всё равно. |
| I'd love to | С удовольствием. Хотелось бы. |
| improve | улучшать, налаживать, совершенствовать |
| in a diplomatic way | дипломатично, тактично |
| in advance | заранее |
| in order to | для того, чтобы; с целью; с тем, чтобы |
| increasingly | всё больше и больше, всё более, в большей мере |

| | |
|--|---|
| (an) influence on smb; to influence smb | влияние, воздействие на; оказывать влияние на |
| informal briefing | неофициальная встреча, беседа |
| initial introduction | первоначальное представление, введение |
| institution | учреждение, организация, гос. структура |
| intend | намереваться, собираться, иметь в виду, предполагать |
| interpersonal skills | навыки межличностного общения |
| interrupt | перебивать |
| introduce, to be introduced | вводить, вносить, знакомить, представить; быть представленным |
| invade | вторгаться, занимать, посигать, захватывать |
| It's a pleasure to meet you. | Рад с вами познакомиться. |
| It's on me. | Я плачу. Я угощаю. |
| key cultural differences | основные культурные различия |
| key features | основные особенности, ключевые признаки |
| lack of | недостаток, отсутствие, нехватка |
| language problem | языковая проблема |
| Let me get this. | Давайте я заплачу. |
| local dishes | местная кухня, блюда местной кухни |
| make appointments | назначать на (должность/встречу), записаться на прием |
| make judgements | делать выводы, выносить решения, давать оценку |
| make smb redundant | уволить кого-то по сокращению штата |
| make sure | убедиться, удостовериться |
| Make yourself at home. | Чувствуйте себя как дома, располагайтесь, не стесняйтесь. |
| marketing company | торговая компания, маркетинговая компания |
| maximise | довести до максимума, максимально |

| | |
|----------------------------------|--|
| meaningful | использовать продуманный, тщательно взвешенный, разумный |
| meet the needs | удовлетворять потребности, соответствовать требованиям |
| mention | упоминать, ссылаться на, касаться |
| move to/be on a first-name basis | называть друг друга по именам, переходить на "ты" |
| necessity | необходимость, настоящая потребность |
| need for | необходимость, потребность, нехватка, надобность |
| negotiation | переговоры, согласование, проведение переговоров |
| no matter how | не важно, как; как бы ни; независимо от того, как |
| Not at all. | Не за что. Не стоит благодарности. Нисколько. Ничуть. |
| Not for me. | Не для меня. Не мне. |
| obligation | обязательство, долг, обязанность |
| obvious | явный, очевидный, безусловный |
| offer support | оказывать поддержку, поддерживать |
| on social occasions | на светских мероприятиях, вечеринках |
| operate | осуществлять деятельность, выполнять обязанности |
| overcome | преодолевать, побороть, превозмочь, справиться |
| overseas clients | зарубежные клиенты |
| parameters | параметры, показатели, характеристики, критерии |
| parent company | компания-учредитель, головная компания |
| particularly | особенно, в особенности, весьма, крайне, чрезвычайно |
| patterns of behaviour | модели поведения |

| | |
|--------------------------|--|
| pay attention to smth | обращать внимание на |
| pay for a meal | платить за еду |
| perceive | воспринимать, ощущать, чувствовать, понимать |
| perception | восприятие, понимание, представление о |
| permit | разрешать, позволять, дозволять |
| personal space | личное пространство |
| personal traits | личные качества, черты личности |
| personnel | штат, сотрудники, личный состав, персонал, кадры |
| person's status | статус/положение лица |
| prayer times | время молитвы/богослужения |
| prohibit | запрещать, препятствовать |
| propose a toast | произнести (сказать, предложить) тост |
| provide smb with smth | обеспечивать кого-то чем-то, снабжать |
| punctuality | пунктуальность |
| put one's foot in it | попасть впросак, «сесть в калошу», ляпнуть что-нибудь |
| recognise | осознавать, признавать, понимать, распознавать |
| refer to | ссыльаться на, обращаться к, относиться к |
| refuse an invitation | отказаться от приглашения |
| relocate to | переехать в, перебраться куда-то |
| remove shoes | снимать обувь |
| revolve around | вращаться вокруг чего-то, уделять большое внимание чему-то |
| run a briefing | проводить краткое совещание, инструктаж |
| run an office/a business | управлять офисом/бизнесом |
| 'safe' topics | 'безопасные' темы |
| (not) see eye to eye | (не) находить общий язык, (не) сходиться во взглядах |

| | |
|----------------------------------|--|
| select | отбирать, выбирать, выделять |
| send on assignments | отправлять в командировку, на задание |
| send staff abroad | отправить сотрудников за границу |
| seniority | старшинство, приоритет; трудовой стаж, выслуга лет |
| sense of humour | чувство юмора |
| shake hands | пожимать руки |
| share smth | распределять, разделять, совместно использовать |
| shortly after | вслед за этим, вскоре после этого, сразу после |
| similar | похожий, подобный, однотипный |
| skill set | квалификация, набор навыков, компетенции |
| slurp | есть причмокивая, чавкать, сёрбать |
| small talk | светская беседа, разговор на общие темы |
| social customs and traditions | обычаи и традиции, принятые в обществе |
| social etiquette | этические нормы, правила приличия |
| social skills | навыки общения, социальные навыки |
| social visit | дружеский визит, светский визит, визит вежливости |
| socialise with contacts | общаться в неформальной обстановке |
| spouse | супруг/супруга |
| stand close or far away from smb | стоять близко или далеко от кого-то |
| stay silent | молчать, хранить молчание |
| staff | персонал, штат, кадры, сотрудники, личный состав |
| strengthen | укреплять, усиливать |
| (be) suited for (doing) smth | подходить для чего-то, быть пригодным, годиться |
| subsidiary | филиал, подразделение, дочерняя структура |

| | |
|----------------------------|--|
| supplier | поставщик, снабженец |
| suppose | предполагать, допускать |
| tailored training solution | адаптированный/специально созданный курс подготовки, специальный тренинг |
| take steps | принимать меры, совершать действия |
| tedious | утомительный, скучный, нудный, муторный |
| That sounds good. | Здорово. Отлично. Звучит неплохо. |
| the Middle East | Средний Восток |
| the most senior person | самый высокопоставленный человек |
| timekeeping | соблюдение графика/расписания, хронометраж |
| timing | расчет времени, расписание, временные рамки |
| tolerant | терпимый, лояльный, либеральный, толерантный |
| top managers | менеджеры высшего звена, главные управляющие |
| trading group | торговое объединение |
| training course | учебный курс, курс подготовки |
| transfer | перемещать, переводить, передавать, переносить |
| (two) days' notice | уведомление за ... (два) дня |
| underestimate | недооценивать, преуменьшать, занижать |
| unfamiliar | незнакомый, непривычный, чужой |
| unlucky number | несчастливый номер |
| upset smb | расстраивать кого-то, огорчать |
| use family names | использовать фамилии, обращаться по фамилии |
| use first names | обращаться по имени |
| virtue | добродетель, положительная черта, достоинство |
| visible manifestation | заметное/явное проявление |
| wear casual clothes | носить повседневную одежду |

| | |
|--|---|
| wide range of work for ... (a company) | широкий круг/спектр/ряд; разнообразие работать в ... (компании), работать на ... (компанию) |
| working practices | приемы/методы/способы работы |

MODULE 8. HUMAN RESOURCES

Topics for discussion

1. The recruitment process. Employing the right people.
2. Women at work. ‘The role of women in business is no longer an issue’.
3. Preparing for an interview.

Starting up

Before Starting up

1. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--------------------------|--|
| 1. appearance | a. семейное положение |
| 2. intelligence | b. возраст |
| 3. reference | c. группа крови |
| 4. blood group | d. почерк |
| 5. marital status | e. внешность/внешний вид |
| 6. age | f. семейное происхождение |
| 7. gender | g. пол |
| 8. sickness record | h. опыт |
| 9. experience | i. связи |
| 10. contacts/connections | j. квалификация, специальность |
| 11. astrological sign | k. рекомендация |
| 12. family background | l. ум, умственные способности |
| 13. personality | m. характер, личность |
| 14. qualification | n. астрологический знак |
| 15. handwriting | o. история болезней |
| 16. education | p. образование |
| 17. retire | q. работа, производительность, выполнение работы |
| 18. performance | r. выходить на пенсию, ходить в отставку |

2. Translate into Russian:

1. Employers might check your family background before making you a job offer.
2. Recruiters usually have a lot of rich personal contacts.
3. Before we make you a job offer, we will need references from your former employers.
4. Her final decision will depend on the candidates’ astrological signs.

5. Having a strong personality he always tells people his opinion.
6. In addition to qualification and experience, recruiters look at other qualities that make a candidate suitable for a job.
7. She was a woman who had both beauty and intelligence.
8. Advertisements for vacant positions should be gender neutral.
9. Some companies ask the applicant to provide a sample of his or her handwriting for analysis in order to infer a person's character.
10. She claimed appearance was not important for this post.
11. I will not get this job if they find out about my sickness record.
12. The application form asks for my birth date, if I have any children and my marital status.
13. This company is looking for graduates with qualification in maths and science.
14. Despite her wish to continue working, she was forced to retire at the age of 60.
15. Shareholders blamed him for the company's poor performance.

After Starting up

3. Give the English equivalents:

1. семейное положение; 2. возраст; 3. группа крови; 4. почерк; 5. внешность;
6. семейное происхождение; 7. пол; 8. опыт; 9. связи; 10. квалификация, специальность; 11. рекомендация; 12. ум, умственные способности; 13. характер, личность; 14. астрологический знак; 15. история болезней; 16. образование 17. выходить на пенсию, уходить в отставку; 18. работа, производительность, выполнение работы.

4. Translate into English:

1. Все родители хотят хорошее образование для своих детей.
2. Этот тест определит вашу группу крови.
3. Работодатель спрашивал кандидатов о семейном происхождении, опыте работы и интересах.
4. На эту должность требуется человек с сильным характером.
5. Чтобы получить эту работу я должен предоставить рекомендации из университета.
6. Ваш почерк настолько плох, что я с трудом могу его разобрать.
7. Анна демонстрировала высокие умственные способности с раннего возраста.
8. Пожалуйста, укажите ваше имя, возраст и семейное положение.
9. Участие в форуме способствовало созданию круга моих профессиональных связей.
10. Большинство работодателей требуют от кандидатов минимум два года опыта работы в определенной сфере.
11. Работа команды произвела на меня впечатление.
12. Он сказал, что собирается уйти на пенсию из-за плохого здоровья.

Vocabulary

Before Vocabulary

5. Match the words with their Russian equivalents:

| | | |
|---|---|----|
| 1. applicant | a. нанимать | на |
| 2. submit a curriculum vitae (CV)/resume | работу/предоставлять работу | |
| 3. work for a company | б. сопроводительное письмо | |
| 4. apply for a job | с. оценивать, давать оценку | |
| 5. keep CV on file | д. представлять резюме на | |
| 6. have a vacancy | рассмотрение | |
| 7. reply to an advertisement | е. иметь вакансию | |
| 8. fill in an application form | ф. откликнуться на объявление о | |
| 9. covering letter | вакансии | |
| 10. attend an interview | г. посещать | |
| 11. assess | интервью/собеседование | |
| 12. mental ability | х. работать в компании | |
| 13. reasoning skills | и. умственные способности | |
| 14. work a probationary period | ж. предлагать постоянную | |
| 15. offer a permanent post | работу/должность | |
| 16. employ | к. претендент на должность, кандидат | |
| | л. хранить резюме в базе данных компании | |
| | м. работать с испытательным сроком | |
| | н. умение логически мыслить | |
| | о. заполнять | |
| | анкету/регистрационную форму | |
| | р. подавать заявление о приеме на | |
| | работу/претендовать на | |
| | должность | |

6. Translate into Russian:

1. He usually submits his CV to the companies he would like to work for.
2. I had to employ a lawyer to review the contract.
3. A covering letter highlighting your most attractive features should be sent together with your CV.
4. He was one of the 10 applicants for the sales manager's job.
5. Psychometric tests will be given to those applying for a job in our company.
6. We will keep your CV on file and contact you when a suitable vacancy becomes available.
7. While looking for a job he replied to many advertisements and attended many interviews.
8. The conditions of the probationary period need to be clearly explained.
9. This program emphasizes the development of mental ability and reasoning skills.

10. If the employer is not satisfied with the results of the employee's probationary period, a person will not be offered a permanent post.

7. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|------------------------------------|--|
| 1. train new staff | a. проверять рекомендации |
| 2. shortlist the candidates | b. процесс набора персонала, набирать персонал |
| 3. advertise a vacancy/post | c. обучать новых сотрудников/персонал |
| 4. assemble an interview panel | d. давать объявление о вакансии |
| 5. make a job offer | e. предлагать работу |
| 6. check references | f. работодатель |
| 7. employer | g. сотрудник, служащий |
| 8. employee | h. составлять окончательный список кандидатов |
| 9. recruitment process, to recruit | i. собирать группу специалистов/комиссию для проведения интервью |
| 10. receive the applications | j. наставник |
| 11. meet the criteria | k. получать заявления о приеме на работу |
| 12. attend induction sessions | l. удовлетворять критериям |
| 13. mentor | m. посещать занятия для вновь принятых на работу |

8. Translate into Russian:

1. This candidate does not meet the criteria regarding years of experience and qualification.
2. Our company is going to implement a program for training new staff when employees attend induction sessions and are given mentors.
3. The Human Resources Department of our company is responsible for advertising vacancies, checking the references and shortlisting the candidates, who are called to an interview.
4. Many companies require a resume and a covering letter in addition to a job application.
5. Once the candidates' CVs are received, an interview panel is assembled.
6. Checking the references should be an important part of the recruitment process.
7. We are not recruiting at the moment.
8. The company also offers end-of-year bonuses to its employees.
9. We will need a reference from your last employer before we can make you a job offer.

9. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|-----------------------|--------------|
| 1. come up with ideas | a. уважать |
| 2. respect | b. оценивать |

| | |
|---|---|
| 3. see different points of view | с. воодушевляться, радоваться, |
| 4. put ideas into action | приходить в восторг |
| 5. be determined to succeed in a career | d. сделать все правильно |
| 6. get excited | e. видеть разные точки зрения |
| 7. be concerned with details | f. доверять |
| 8. get things right | g. способный адаптироваться |
| 9. take time | h. беспокоиться о деталях |
| 10. evaluate | i. реализовывать/воплощать идеи |
| 11. trust | j. надежный |
| 12. depend on smth/smb | k. занимать время |
| 13. adaptable | l. полагаться/рассчитывать на кого-либо/что-либо |
| 14. reliable | m. быть полным решимости преуспеть в карьере |
| | n. придумать что-либо, прийти в голову (об идее, мысли) |

10. Translate into Russian:

1. If you come up with a new idea that you believe in, do not allow other people to discourage you from pursuing it.
2. The next step is to put your ideas into action.
3. He respected my views, although he did not agree with them.
4. You should be able to evaluate your team's performance.
5. One can always trust and depend on reliable people.
6. In this job you need to be adaptable and able to cope with unexpected situations.
7. He got excited about having been given a mentor.
8. Ambitious people are determined to succeed in their career despite difficulties.
9. Being a methodical person she is always concerned with details and tries to get things right even if it takes much time.

After Vocabulary

11. Give the English equivalents:

1. нанимать на работу/предоставлять работу; 2. сопроводительное письмо; 3. оценивать, давать оценку; 4. представлять резюме на рассмотрение; 5. иметь вакансию; 6. откликнуться на объявление о вакансии; 7. посещать интервью/собеседование; 8. работать в компании; 9. умственные способности; 10. предлагать постоянную работу; 11. претендент на должность, кандидат; 12. хранить резюме в базе данных компаний; 13. работать с испытательным сроком; 14. умение логически мыслить; 15. заполнять анкету/регистрационную форму; 16. подавать заявление о приеме на работу/претендовать на должность; 17. процесс набора персонала, набирать персонал; 18. обучать новых сотрудников/персонал; 19. давать объявление о вакансии; 20. предлагать работу; 21. работодатель; 22. сотрудник, служащий; 23. составлять окончательный список кандидатов; 24.

собирать группу специалистов/комиссию для проведения интервью; 25. наставник; 26. получать заявления о приеме на работу; 27. удовлетворять критериям; 28. посещать занятия для вновь принятых на работу; 29. проверять рекомендации; 30. уважать; 31. оценивать; 32. воодушевляться, радоваться, приходить в восторг; 33. сделать все правильно; 34. видеть разные точки зрения; 35. доверять; 36. способный адаптироваться; 37. беспокоиться о деталях; 38. реализовывать/воплощать идеи; 39. надежный; 40. занимать время; 41. полагаться/рассчитывать на кого-либо/что-либо; 42. быть полным решимости преуспеть в карьере; 43. придумать что-либо, прийти в голову.

12. Translate into English:

1. Сколько человек вы наняли в прошлом году?
2. Она работает в страховой компании уже 20 лет.
3. Многие претенденты на работу не знают, как писать сопроводительное письмо.
4. Иногда лучший способ получить продвижение – это подать заявление о приеме на работу на более высокую должность в другой организации.
5. Во многих компаниях есть вакансии для выпускников инженерных специальностей и компьютерных технологий.
6. Сотрудники нашей компании должны отработать испытательный срок, который длится 3 месяца.
7. Мы готовы нанимать на работу молодых людей без опыта и обучать их.
8. После того как я заполнил регистрационную форму, меня попросили пройти интервью.
9. Если вы заинтересованы в этой вакансии, откликнитесь на наше объявление.
10. Большинство сотрудников нашей компании моложе 30 лет.
11. Каждый работодатель должен тратить деньги на обучение персонала.
12. Из-за текучести кадров большинство компаний постоянно нуждается в наборе нового персонала.
13. Прежде чем предложить кандидатам работу, представители компаний проверяют их рекомендации.
14. Люди, чьи резюме удовлетворяют нашим критериям, будут приглашены на интервью.
15. Он управляет своей компанией и является наставником для молодых сотрудников.
16. Говорят, что они надежные сотрудники.
17. Многое будет зависеть от результатов испытательного срока.
18. Проверка рекомендаций кандидатов займет некоторое время.
19. Наставник оценил эффективность работы нового персонала.
20. Мы должны придумать как набрать 100 рабочих в сжатые сроки.

Reading

Before Article A**13. Match the words with their Russian equivalents:**

| | |
|---|---|
| 1. resident | a. принятие решений |
| 2. have a say in smth | b. постоянный житель |
| 3. decision making | c. разделять бремя, помогать |
| 4. share smb's burden | d. воспитывать детей |
| 5. earn money | e. иметь право голоса, право высказать свое мнение |
| 6. bring up children | f. недвижимость |
| 7. real estate | g. зарабатывать деньги |
| 8. pursue a career | h. подтверждать все более важную роль |
| 9. affirm an increasingly important role | i. зал заседаний совета директоров компаний, атаковывать/брать штурмом зал заседаний |
| 10. corporate boardroom, to storm a corporaboardroom | j. заниматься карьерой, строить/делать карьеру |
| 11. self-confident | k. реализовывать свой потенциал/свои возможности |
| 12. fulfill one's potential | b. l. уверенный в себе/своих силах, самоуверенный |

14. Translate into Russian:

1. We will not make a decision until all residents have had their say.
2. The workforce should be involved at all stages of a decision-making process.
3. There is a growing trend among young families for the spouses to share the burden of family life equally and to make decisions regarding the family needs.
4. Bringing up children is never easy.
5. She prospered as a real estate agent.
6. You have to be a dedicated doctor to pursue a career in medicine.
7. We would like to affirm an increasingly important role of women in conflict prevention and peace building.
8. Women earn about three-fourths of the incomes earned by men, who still dominate the corporate boardrooms and political power centers.
9. To be successful in this interview, you will be required to be self-confident and modest at the same time.
10. I want to be sure that I will be able to fulfill my potential, working for your company.

15. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|----------------|-----------------------|
| 1. account for | a. рабочая сила, штат |
|----------------|-----------------------|

| | |
|-----------------------------------|--|
| 2. workforce | сотрудников, персонал |
| 3. run a company | b. принимать решение по вопросу |
| 4. driving force behind something | c. утверждать/принимать закон |
| 5. decide an issue | d. продвижение, успех, прогресс |
| 6. attribute a role to smth | e. профессиональное обучение/подготовка |
| 7. advancement | f. составлять, насчитывать |
| 8. approve a law | g. управлять/руководить компанией |
| 9. legislature | h. предотвращать/не допускать незаконную торговлю |
| 10. vocational training | i. движущая сила чего-либо |
| 11. prevent trafficking | j. отводить роль чему-либо |
| | k. законодательство, законодательная власть |

16. Translate into Russian:

1. Women now account for about half of the workforce.
2. He has been running a company for many years and is always the driving force behind every project.
3. Men are still considered breadwinners who decide important issues.
4. There is a plenty of opportunities for career advancement within the company.
5. Women must have equal access to education, vocational training and employment.
6. This program is designed to prevent the trafficking of people.

17. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--|--|
| 1. acquire knowledge | a. главный/основной фактор |
| 2. major factor | b. выпускник, получающий степень магистра; получать степень магистра |
| 3. make up 40 per cent | c. бедность, нищета |
| 4. Master's degree recipient, to obtain a Master's degree | d. приобретать/получать знания |
| 5. face a number of difficulties | e. составлять 40% |
| 6. poverty | f. неполная занятость |
| 7. underemployment | g. сталкиваться с рядом трудностей/ проблем |
| 8. domestic violence | h. насилие в семье, бытовое насилие |
| 9. gender inequality | i. гендерное неравенство |
| 10. overcome challenges | j. вести активный образ жизни |
| 11. lead an active lifestyle | k. преодолевать трудности/проблемы |

18. Translate into Russian:

1. In order to be competitive and have a chance of finding a decent job, people need to acquire knowledge and skills throughout their life.
2. Candidates who successfully complete this qualification can often have a direct access to a Master's degree.
3. He noted in his report that poverty and unemployment were major challenges.
4. Domestic violence is unacceptable; nothing can justify it.
5. Gender inequality causes poverty, undermines women's health and results in forced underemployment.
6. The global community must work together to overcome the challenges women face.
7. Leading an active lifestyle has many health benefits.

After Article A

19. Give the English equivalents:

1. принятие решений; 2. постоянный житель; 3. разделять бремя, помогать; 4. воспитывать детей; 5. иметь право голоса, право высказывать свое мнение; 6. недвижимость; 7. зарабатывать деньги; 8. подтверждать все более важную роль; 9. зал заседаний совета директоров компании; 10. заниматься карьерой, строить/делать карьеру; 11. реализовывать свой потенциал/свои возможности; 12. уверенный в себе/своих силах, самоуверенный; 13. рабочая сила, штат сотрудников, персонал; 14. принимать решение по вопросу; 15. утверждать/принимать закон; 16. продвижение, успех, прогресс; 17. профессиональное обучение/подготовка; 18. составлять, насчитывать; 19. управлять/руководить компанией; 20. предотвращать/не допускать незаконную торговлю; 21. движущая сила чего-либо; 22. отводить роль чему-либо; 23. законодательство, законодательная власть; 24. выпускник, получающий степень магистра; получать степень магистра; 25. бедность, нищета; 26. приобретать/получать знания; 27. составлять 40%; 28. неполная занятость; 29. сталкиваться с рядом трудностей/проблем; 30. насилие в семье, бытовое насилие; 31. гендерное неравенство; 32. главный/основной фактор; 33. вести активный образ жизни; 34. преодолевать трудности/проблемы.

20. Translate into English:

1. Сотрудники хотели бы иметь право голоса в том, что касается условий труда.
2. Женщины часто играют менее значительную роль в процессе принятий решений.
3. Он хочет зарабатывать деньги и разделять финансовое бремя своей семьи.
4. Этот агент работает в сфере недвижимости уже много лет.
5. Она планирует строить карьеру в сфере подбора персонала.
6. Он выглядел опытным, уверенным в себе адвокатом.
7. Он решил не реализовывать свой потенциал в этой компании и поискать другую работу.

8. Среди работодателей женщины составляют 30%, а среди предпринимателей – 60%.
9. Наша компания сокращает штат сотрудников.
10. Мы примем решение по этому вопросу в течение нескольких часов.
11. Чтобы предотвратить торговлю людьми, необходимо повышать их осведомленность.
12. В государственных учреждениях женщины составляют 30% преподавательского состава.
13. Она получила степень магистра 3 года назад.
14. Во время поиска работы люди часто сталкиваются с рядом трудностей.
15. Нам нужна эффективная стратегия борьбы с бедностью.
16. Гендерное неравенство лежит в основе бытового насилия в отношении женщин, а также в основе торговли людьми.
17. Для того чтобы преодолеть проблемы, вызывающие вынужденную неполную занятость, необходим быстрый и долгосрочный экономический рост.
18. Все сотрудники нашей компании ведут чрезвычайно активный образ жизни.

Before Article B

21. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|----------------------------------|---|
| 1. sales executive | a. снижение/ухудшение качества персонального обслуживания |
| 2. regular working hours | b. регулярный/установленный график работы, обычная продолжительность рабочего дня |
| 3. decline in personal service | c. спокупка, покупать |
| 4. research, to research | d. в подавляющем большинстве, в основном |
| 5. purchase, to purchase | e. менеджер/директор по продажам |
| 6. late hours | f. исследование, исследовать |
| 7. overwhelmingly | g. позднее время, работа поздно вечером |
| 8. unappealing; to appeal to smb | h. непривлекательный; нравиться кому-либо/привлекать кого-либо |
| 9. stark choice | i. выводы, результаты, открытия |
| 10. findings | j. серьезный выбор, необходимость выбора |
| 11. hire | k. продвигать, повышать в должности |
| 12. promote | |
| 13. jump from ... to ... | |

| | |
|--|---|
| | l. резко увеличиться/вырасти с ... до м. нанимать |
|--|---|

22. Translate into Russian:

1. He has 10-year experience in real estate where he has worked as a sales executive.
2. Work, which exceeds the regular working hours, is to be paid as extra work.
3. A decline in personal service and productivity was caused by low employee morale.
4. The research has shown that there is a growing demand to purchase on credit.
5. The employees were overwhelmingly female.
6. As a result, he faced a stark choice: to adapt to the current situation or leave the company.
7. She will present her research findings at the conference tomorrow.
8. The company has hired an investment banking firm to assist with managing its pension fund.
9. If he is not promoted within the next two years he is going to change jobs.
10. His personal worth has jumped from \$60 bn to \$80 bn.

23. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--|--|
| 1. rise from ... to ... | a. отражать (зеркально) |
| 2. mirror | b. осуществлять/реализовывать инициативу |
| 3. woo | c. достигать первоначальной/первоочередной цели |
| 4. run the initiative | d. увеличиться/вырасти с ... до ... |
| 5. campaign for smth/smb | e. проводить кампанию/выступать/агитировать за кого-либо/что-либо |
| 6. hit the initial target | f. уговаривать, привлекать, искать |
| 7. performance; performance specifications | g. эффективность/результаты работы, производительность; технические характеристики |
| 8. prioritise | h. быть убежденным/уверенным; убеждать, уверять |
| 9. top selling spot | i. быть тесно связанным с чем-либо |
| 10. be convinced, to convince | j. место самого продаваемого/популярного товара |
| 11. be closely related to | |
| 12. in terms of | |

| | |
|--|---|
| | k. отдавать приоритет, выделять, уделять приоритетное внимание l. в плане/в отношении/с точки зрения чего-либо |
|--|---|

24. Translate into Russian:

1. The economic recovery in Britain was mirrored in the USA.
2. The store had a sale in an effort to woo new customers.
3. Women campaigned for equal pay and equal rights throughout the 1960s.
4. Bonuses were introduced for employees who hit production targets.
5. A mentor will evaluate each employee's performance.
6. Our company claims the top-selling spot on the fast-growing China market.
7. This new policy on cutting costs will certainly help the company. The only problem will be convincing the employees.
8. The main objective is to find a solution that is agreeable to the company in terms of cost.
9. The research budget rose from £175,000 in 1999 to £22.5 million in 2001.
10. This problem is closely related to the one discussed above.

After Article B**25. Give the English equivalents:**

1. снижение/ухудшение качества персонального обслуживания; 2. регулярный/установленный график работы; 3. покупка, покупать; 4. в подавляющем большинстве, в основном; 5. менеджер/директор по продажам; 6. исследование, исследовать; 7. позднее время, работа поздно вечером; 8. непривлекательный, нравиться кому-либо/привлекать кого-либо; 9. выводы, результаты, открытия; 10. серьезный выбор, необходимость выбора; 11. продвигать, повышать в должности; 12. резко увеличиться/вырасти с ... до ...; 13. нанимать; 14. отражать (зеркально); 15. осуществлять/реализовывать инициативу; 16. достигать первоначальной/первоочередной цели; 17. увеличиться/вырасти с...до...; 18. проводить кампанию/выступать/агитировать за кого-либо/что-либо; 19. уговаривать, привлекать, искать; 20. эффективность/результаты работы, производительность; 21. быть убежденным/уверенным; убеждать, уверять; 22. быть тесно связанным с чем-либо; 23. место самого продаваемого/популярного товара; 24. отдавать приоритет, выделять, уделять приоритетное внимание; 25. в плане/в отношении/с точки зрения чего-либо.

26. Translate into English:

1. Мне предложили полную занятость с регулярным графиком работы.
2. Мы предоставляем каждому из наших клиентов персональное обслуживание.
3. Эти деньги будут использованы для приобретения компьютерного оборудования.

4. Многие сотрудники больницы должны работать поздно вечером.
5. Меня приняли на работу в первой же компании, в которую я обратился.
6. Его повысили после многих лет усердной работы.
7. До 1982 года безработица среди архитекторов отражала национальные тенденции.
8. Компания должна найти творческий путь привлечения новых сотрудников.
9. Многие женщины выступают за гендерное равноправие.
10. Чтобы вознаградить высокие результаты работы, используйте премии.
11. Наконец он убедил нескольких клиентов в преимуществах своего продукта.
12. Мы должны начать думать с точки зрения снижения затрат.
13. Я бы хотел сосредоточиться на небольшом числе тесно связанных вопросов.

Listening

Before Listening

27. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|------------------------------------|---|
| 1. assist job seekers | a. подходящий, соответствующий |
| 2. predominantly | b. преимущественно, прежде всего, главным образом |
| 3. via | c. работать в организации |
| 4. gain an understanding of sth | d. представлять/позиционировать/преподносить себя |
| 5. work for an organisation | e. через, путем, с помощью |
| 6. appropriate | f. представить правильным/надлежащим/должным образом |
| 7. present oneself | g. структурировать заявление |
| 8. give tips and hints | h. помогать/оказывать помощь людям, ищущим работу |
| 9. represent in the right way | i. получать понимание чего-либо, понять |
| 10. get advice, to advise | j. получать совет/консультацию; советовать/консультировать/рекомендовать |
| 11. structure an application | k. давать советы и подсказки |
| 12. prospective (employer) | l. потенциальный (работодатель) |
| 13. apply for a role | m. претендовать на должность |

28. Translate into Russian:

1. This center operates on a free-of-charge basis to assist both job seekers and employers.
2. The crisis affected most severely those sectors of the economy, employing predominantly women.

3. Employers are able to prescreen prospective candidates and administer employment testing via the Internet rather than in person.
4. Building self-esteem is about appreciating strengths and developing them as much as it is about gaining an understanding of weaknesses.
5. You will be given assistance with the choice of an appropriate job in accordance with vocational training.
6. This video gives good tips and hints about presenting yourself at the interview.
7. Prospective candidates were represented by the recruiter in the right way.
8. The company management hired a team of lawyers to advise them.
9. It would be a good idea to get professional advice.
10. If we structure a job application in the right way, I think we will be able to cover everything.
11. When I meet a prospective employer I do everything possible to present my strengths.

29. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|------------------------------------|---|
| 1. preparation for a job interview | a. быть чьей-либо обязанностью/ответственностью |
| 2. key | b. подготовка к интервью/собеседованию |
| 3. prior to smth | c. проводить исследование, изучать |
| 4. ultimately | d. статьи/сообщения в прессе |
| 5. be down to smb | e. важный, ключевой |
| 6. look one's best | f. перед чем-либо, до чего-либо |
| 7. conduct research | g. доказывать, подтверждать |
| 8. press clippings | h. в конечном счете, в конце концов |
| 9. prove | i. выглядеть наилучшим образом/как можно лучше |
| 10. make efforts | j. прилагать усилия |
| 11. previous experience | k. демонстрировать/показывать способность |
| 12. demonstrate an ability | l. предыдущий опыт, опыт работы |
| 13. have a think | m. подумать |
| 14. do a job | n. выполнять работу |

30. Translate into Russian:

1. Preparation is absolutely key for any job interview.
2. The employees are planning to talk to the manager prior to the meeting.
3. Ultimately, it is down to me to find a suitable person for the job.
4. Efforts to conduct research on women in various aspects of employment will continue to be made.

5. Photographs and press clippings of the activity are available on our website.
6. He had to prove his suitability for this position.
7. I will have a think and let you know.
8. Do you have any previous experience of this type of work?
9. We must demonstrate an ability to do our job and adapt to changing circumstances.

31. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--|--|
| 1. job market | a. иметь огромный выбор |
| 2. intervention of smth (online recruitment/web-based recruitment) | b. сотрудник, временно исполняющий обязанности (до назначения кого-либо на постоянную должность) |
| 3. recruit roles | c. рынок труда |
| 4. have a huge amount of choice | d. привлекать/приглашать кого-либо |
| 5. unique opportunity | e. браться за проект/брать на себя выполнение проекта |
| 6. interim employee | f. временный сотрудник (принятый на ограниченный период времени) |
| 7. temporary employee | g. интервенция/вмешательство (подбора персонала онлайн/с помощью интернет-ресурсов) |
| 8. go through smth (period of change) | h. подбирать людей на должность |
| 9. bring smb in | i. уникальная/исключительная возможность |
| 10. undertake a project | j. проходить через/переживать что-либо (период изменений) |

32. Translate into Russian:

1. Online recruitment is fast, convenient, efficient, and cost effective for employers.
2. Web-based recruitment saves valuable time in the entire selection process.
3. We recruit roles ranging from entry-level to leadership roles across sales and customer service, as well as head office, marketing, administrative support and finance.
4. A large number of men find shopping tiring, largely due to the huge amount of choice.
5. His work provided him with a unique opportunity for a lot of foreign travel.
6. In a press release the company announced that some employees would be retained on an interim basis.

7. There are always plenty of temporary workers available during the summer months.

8. Tom had lost his job, and the family was going through a very difficult time.

9. He has brought in an experienced Supreme Court lawyer to handle the case.

10. We chose not to undertake the project because of the enormous costs involved.

After Listening

33. Give the English equivalents:

1. подходящий, соответствующий; 2. преимущественно, прежде всего, главным образом; 3. работать в организации; 4. представлять/позиционировать/преподносить себя; 5. через, путем, с помощью; 6. представлять правильным/надлежащим/должным образом; 7. структурировать заявление; 8. помогать/оказывать помощь людям, ищущим работу; 9. получать понимание чего-либо, понять; 10. получать совет/консультацию; советовать/консультировать/рекомендовать; 11. давать советы и указания/подсказки; 12. потенциальный (работодатель); 13. претендовать на должность; 14. быть чьей-либо обязанностью/ответственностью; 15. подготовка к интервью/собеседованию; 16. проводить исследование, изучать; 17. статьи/сообщения в прессе; 18. важный, ключевой; 19. перед чем-либо, до чего-либо; 20. доказывать, подтверждать; 21. в конечном счете, в конце концов; 22. выглядеть наилучшим образом/как можно лучше; 23. прилагать усилия; 24. демонстрировать/показывать способность; 25. предыдущий опыт, опыт работы; 26. подумать; 27. выполнять работу; 28. иметь огромный выбор; 29. сотрудник, временно исполняющий обязанности; 30. рынок труда; 31. привлекать/приглашать кого-либо; 32. браться за проект/брать на себя выполнение проекта; 33. временный сотрудник; 34. интервенция/вмешательство чего-либо (подбора персонала онлайн); 35. подбирать людей на должность; 36. уникальная/исключительная возможность; 37. проходить через/переживать что-либо.

34. Translate into English:

1. Специалист по подбору персонала помог человеку, ищущему работу, принять решение.

2. Эта задача может быть решена с помощью нашей базы данных кандидатов.

3. Люди, ищущие работу, получат не только полезные советы, но и понимание рынка труда.

4. Если вы решите работать в нашей организации, то станете частью большой команды.

5. Этот костюм не подходит для интервью.

6. Я не знал как составить резюме и решил получить совет от специалиста.

7. Вы должны выглядеть наилучшим образом на интервью, потому что внешний вид важен для большинства потенциальных работодателей.
8. Знание предпочтений клиентов – ключевой фактор успеха любой организации.
9. Завтра мой первый рабочий день и я должен выглядеть как можно лучше.
10. Я настоятельно советую вам тщательно подумать, прежде чем принимать какое-либо решение.
11. Сейчас мы проводим исследование текущей и будущей ситуации на рынке труда.
12. Чтобы доказать свою точку зрения, она должна была провести исследование.
13. У него не было опыта работы руководства супермаркетом.
14. Компании из всех отраслей промышленности используют онлайн-подбор персонала для привлечения и поиска лучших талантов.
15. Мы начнем с всестороннего обсуждения, чтобы прояснить должность, на которую вы подбираете кандидата.
16. Это уникальная возможность карьерного роста для недавнего выпускника.
17. До конца года был назначен временный директор.
18. Он – временный сотрудник, и у него нет шанса получить постоянную должность.
19. Кандидаты должны пройти процесс отбора.
20. Это один из крупнейших когда-либо проводившихся проектов.

Language review

Before Language review

35. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|---|---|
| 1. afford | a. позволять, иметь возможность |
| 2. intend | b. задерживать, откладывать что-либо |
| 3. sign a contract | c. намереваться, собираться |
| 4. delay smth | d. пересматривать, проверять что-либо (процедуры подачи жалоб) |
| 5. review smth (complaints procedures) | e. подписывать контракт |
| 6. undertake smth | f. предпринимать/проходить что-либо; браться за что-либо, брать на себя |
| 7. interpersonal skills | g. иметь что-либо против, возражать |
| 8. mind doing smth | h. навыки межличностного общения/коммуникативные навыки |
| 9. HR Director (Human Resources Director) | |
| 10. put off | |
| 11. fail | |

| | |
|--|--|
| | i. директор по персоналу j. откладывать k. терпеть неудачу, не удаваться |
|--|--|

36. Translate into Russian:

1. Many companies simply can not afford to buy health insurance for employees.
2. I intend to consult with my tax lawyer before sending in my tax return.
3. We have already agreed on the details and I just need to sign a contract.
4. I had to employ a lawyer to review the contract.
5. The pre-employment training courses cover job search and interpersonal skills.
6. I would not have minded if she had asked me first.
7. HR Director is in charge of the department that deals with the employment, training and support of a company's employees.
8. Firms that fail to take advantage of the new technology will go out of business.
9. Some companies have undertaken a thorough transformation of their production methods.

37. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--|---|
| 1. consider | a. работать в выходные дни |
| 2. bullying in the workplace; to bully | b. запугивание/психологическое насилие на рабочем месте; запугивать, издеваться, притеснять |
| 3. raise a wage | c. повышать заработную плату |
| 4. work weekends | d. увольнять |
| 5. fire | e. следовать указанию/директиве, выполнять приказ |
| 6. follow a directive | f. предлагать повышение |
| 7. superior | g. начальник, руководитель |
| 8. offer a raise | h. уйти/уволиться с работы, бросить работу |
| 9. quit one's job | i. рассматривать, обсуждать, обдумывать |

38. Translate into Russian:

1. The boss says she is still considering my request for a raise.
2. The Legislative Assembly is preparing to pass a law to prevent and punish bullying in the workplace.
3. There was, in the mid century, a gap between rising wages and even more rapidly rising prices that favoured investment.
4. Are you available to work weekends?
5. He was fired for surfing the Internet during work time.
6. The company president regularly issues directives all staff members must follow.

7. You should report any problems to your immediate superior.
8. A 2% raise for each employee would add \$28 million to the overall budget.
9. He quit his job after an argument with a colleague.

After Language review

39. Give the English equivalents:

1. позволять, иметь возможность; 2. задерживать, откладывать; 3. намереваться, собираться; 4. пересматривать, проверять что-либо; 5. подписывать контракт; 6. предпринимать, браться за что-либо; 7. иметь что-либо против, возражать; 8. навыки межличностного общения/коммуникативные навыки; 9. директор по персоналу; 10. откладывать, отсрочивать; 11. терпеть неудачу, не удаваться; 12. работать в выходные дни; 13. запугивание/психологическое насилие на рабочем месте; 14. повышать заработную плату; 15. увольнять; 16. следовать указанию/директиве, выполнять приказ; 17. предлагать повышение; 18. начальник, руководитель; 19. уйти/уволиться с работы, бросить работу; 20. рассматривать, обсуждать, обдумывать.

40. Translate into English:

1. Мы не могли позволить себе оплачивать адвоката.
2. Я не намерен совершать эту ошибку снова.
3. Наша первоочередная задача - пересмотреть бюджет.
4. Встречу отложили на неделю.
5. Она подумывала об увольнении.
6. Он смог повысить заработную плату некоторых ключевых сотрудников.
7. Ее уволили за серьезные профессиональные преступки.
8. Ваша задача – следовать указаниям, которые дает ваш руководитель, а не задавать вопросы.
9. Сотрудникам предложили существенное повышение зарплаты.
10. Она приняла импульсивное решение уйти с работы.
11. Иностранные работники подписывают контракты с работодателями сроком на один или два года.
12. Эта работа была хуже, чем она ожидала, но она не возражала.
13. Опытные сотрудники должны будут взять на себя выполнение этой задачи.
14. Эта работа требует высокой степени коммуникативных навыков.
15. Если проект не удастся, это повлияет не только на наш отдел, но и на всю организацию.

41. Put the verbs in brackets into the correct Infinitive form or the -ing form:

1. She could not afford (to pay)
2. I've heard that she intends (to leave) the company
3. She thinks we should delay (to decide) about this until next year.
4. The government undertook (to keep) price increases to a minimum.

5. The recruiter has promised (to do) all she can in order to help.
6. What I want (to know) is when we are going to get paid.
7. Ann suggested (to apply) for this job.
8. I would always recommend (to buy) a good quality product rather than a cheap one.
9. They don't mind (to wait) a little longer.
10. The colleagues arranged (to meet) the following day.
11. After a gap of five years, she decided (to go) back to work full-time.
12. The chairman refused (to answer) any more questions.
13. We failed (to arrive) in time.
14. Don't let your failures put you off (to try) harder.
15. He seriously considered (to change) careers.
16. I was hoping (to leave) work early today.
17. The company plans (to spend) \$1 million on capital improvements next year.
18. Running your own business usually involves (to work) long hours.
19. I don't remember (to sign) a contract.
20. There is nothing to stop you (to apply) for the job yourself.

Skills

Before Skills

42. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|---------------------------------|---|
| 1. Human Resources Department | a. начальная (стартовая)/конкурентоспособная |
| 2. closing date | b. отдел персонала/кадров |
| 3. join a company | c. с нетерпением ждать чего-либо |
| 4. starting/competitive salary | d. прийти работать в компанию |
| 5. complete an application form | e. заполнять анкету/форму заявления |
| 6. look forward to doing smth | f. последний день/срок, окончательная дата |
| 7. give (a month's) notice | g. прояснить, уточнить |
| 8. get smth clear | h. предупреждать/уведомлять о чем-либо (за месяц) |
| 9. depend on | i. предоставлять/указывать цифру/сумму |
| 10. give a figure | j. зависеть от |
| 11. negotiable | k. на договорной основе, подлежащий обсуждению |
| 12. offer a job | l. предлагать работу |
| 13. email | m. отправлять по электронной |

| | |
|--|-------|
| | почте |
|--|-------|

43. Translate into Russian:

1. The Human Resources department of the organization has the overall responsibility of monitoring staff absences, including sick leave.
2. The recruiter had received 260 job applications by the closing date.
3. As a continuously developing company we always offer skilled and motivated professionals the opportunity to join our team.
4. If you are a qualified translator and/or interpreter interested in joining our team, please complete our application form.
5. We look forward to participating in the negotiations and considering the terms of the contract.
6. To withdraw money from this type of savings account, you must give the bank 30 days' notice.
7. Let me get this clear - you have not seen her for three days?
8. The nature of the tasks to which you are assigned will depend on your capabilities.
9. The table below gives figures for the number of workers employed and fired last year.
10. We are looking for an experienced journalist to join the team. The salary is negotiable.
11. I have already been offered a job by several other companies.
12. Can you email me the proposal by the end of today?

After Skills

44. Give the English equivalents:

1. начальная (стартовая)/конкурентоспособная заработная плата;
2. отдел персонала/кадров;
3. с нетерпением ждать чего-либо;
4. прийти работать в компанию;
5. заполнять анкету/форму заявления;
6. последний день/срок, окончательная дата;
7. прояснить, уточнить;
8. предупреждать/уведомлять о чем-либо (за месяц);
9. предоставлять/указывать цифру/сумму;
10. зависеть от;
11. на договорной основе, подлежащий обсуждению;
12. предлагать работу;
13. отправлять по электронной почте.

45. Translate into English:

1. Отдел персонала отвечает за стратегию Группы в области работы с персоналом, в том числе за такие процессы, как подбор сотрудников и их обучение.
2. Последний день для получения заявлений - пятница, 29 августа.
3. Если вы придете работать в нашу компанию, я могу гарантировать вам конкурентоспособную заработную плату.
4. Если вы хотите работать с нами, пожалуйста, заполните анкету.
5. Я с нетерпением жду ваших мыслей по этому вопросу.
6. Она уведомила отдел персонала, что увольняется пятнадцатого числа.
7. Условия этого трудового договора подлежат обсуждению.

8. Директор по персоналу предложила эту работу кому-то другому.
 9. Я пришлю Вам свое резюме по электронной почте, когда приеду домой.

Case study

Before Background

46. Match the words and expressions with their Russian equivalents:

| | |
|------------------------------|---|
| 1. operate a chain of clubs | a. привлекать людей, нравиться людям |
| 2. appoint a person | b. назначать человека (на должность) |
| 3. enter the market | c. быть расположенным, находиться |
| 4. appeal to people | d. оборот |
| 5. be located | e. возобновлять/продлевать членство в клубе |
| 6. turnover | f. входить/вступать на рынок |
| 7. renew membership | g. повышать продажи |
| 8. boost sales | h. увеличивать прибыль/доход |
| 9. increase profits/revenues | i. управлять сетью клубов |

47. Translate into Russian:

1. If you want your fitness club to increase revenues, you have to appeal to people of all income groups.
2. Last month many members of our leisure club refused to renew their membership.
3. Many young people remain unprepared to enter the labour market as competent and qualified workers.
4. Our corporation has an annual turnover of \$3.2 billion.
5. The business is located right in the city center.
6. Changes are being introduced to operate the department more efficiently.
7. He will be the acting director until they can appoint a permanent one.
8. The boss gave the staff a pep talk yesterday morning in an attempt to boost sales.

48. Match the words and expressions with their Russian equivalents:

| | |
|------------------------------------|--|
| 1. benefits package | a. способность/талант к чему-либо; «нюх» на что-либо |
| 2. exploit business opportunities | b. давать объявление о вакансии на должность главного менеджера/управляющего |
| 3. liaise with | c. послужной список, достижения, стаж, опыт (в чем-л.) |
| 4. flair for smth | d. социальный пакет |
| 5. strengths and weaknesses | e. выдающиеся/исключительные |
| 6. advertise for a General Manager | |
| 7. track record (in smth) | |
| 8. outstanding skills | |
| 9. come to a decision on smth | |

| | |
|--|--|
| | <p>навыки</p> <p>f. устанавливать/поддерживать связь с</p> <p>g. достигать соглашения/принимать решение по какому-либо вопросу</p> <p>h. сильные и слабые стороны/места</p> <p>i. использовать возможности бизнеса</p> |
|--|--|

49. Translate into Russian:

1. We offer an excellent benefits package.
2. If you have a flair for languages, there are some good career opportunities in Europe.
3. He was appointed to operate a chain of health clubs and he was the right person for the success of this kind of business.
4. We constantly liaise with the Human Resources department.
5. She has been working for the company for 10 years already and has a good track record in doing her job efficiently.
6. Knowing that the choice of a wrong candidate may cost the company a lot of money, recruiters often find it difficult to come to a decision whom to choose.
7. We are confident that with your outstanding skills and experience you will lead our company to success.
8. The system will also help to identify staff strengths and weaknesses, and suggest appropriate action.

After Background

50. Give the English equivalents:

1. привлекать людей, нравиться людям; 2. назначать человека (на должность); 3. быть расположенным/находиться; 4. оборот; 5. возобновлять/продлевать членство в клубе; 6. входить/вступать на рынок; 7. повышать продажи; 8. увеличивать прибыль/доход; 9. управлять сетью клубов; 10. способность/талант к чему-либо; «нюх» на что-либо; 11. давать объявление о вакансии на должность главного менеджера/управляющего; 12. послужной список, достижения, стаж, опыт (в чем-л.); 13. социальный пакет; 14. выдающиеся/исключительные навыки; 15. устанавливать/поддерживать связь с...; 16. достигать соглашения/принимать решение по какому-либо вопросу; 17. сильные и слабые стороны/места; 18. использовать возможности бизнеса.

51. Translate into English:

1. Поняв, что нам нужен очень хороший профессионал для повышения продаж и увеличения прибыли, мы дали объявление о вакансии на должность главного управляющего.

2. Мы ищем кого-то с хорошим послужным списком в рекламе.
3. Если у вас есть выдающиеся навыки, вас обязательно будут продвигать в компании.
4. Многие компании предоставляют высокую зарплату и хороший социальный пакет тем сотрудникам, которые знают, как использовать возможности бизнеса и имеют «нюх» на новые идеи.
5. Прибыль нашей сети фитнес клубов возросла в прошлом месяце, так как многие посетители возобновили членство.
6. Это был риск назначить человека без управленческого опыта на такой высокий пост.
7. В дополнение к деньгам сотрудники обычно получают социальный пакет, включающий медицинскую страховку.
8. Прежде чем выбирать карьеру, вы должны потратить время на выявление своих сильных и слабых сторон.
9. Компания, которая дала объявление о вакансии директора по персоналу, находится в другом городе.
10. Оборот группы вырос на 2% по сравнению с прошлым годом.

Before Listening

52. Match the words and expressions with their Russian equivalents:

| | |
|--------------------------------|---|
| 1. be well off | a. ладить/уживаться с кем-либо |
| 2. get on with smb | b. предприимчивый |
| 3. easy-going | c. веселый, легкий, с легким характером |
| 4. have plenty of common sense | d. устаревшее оборудование |
| 5. enterprising | e. болеть, страдать от болезни |
| 6. out-of-date equipment | f. быть состоятельным/обеспеченным |
| 7. suffer from a disease | g. (разг.) надоедать, раздражать |
| 8. bug | h. иметь достаточно здравого смысла |

53. Translate into Russian:

1. Children from well-off families would rather play computer games than go outside.
2. Being an easy-going person, he has no difficulty in getting on with people in any situation.
3. This approach has been supported and accepted by the people, who have a plenty of common sense.
4. In a new organization where there is little opportunity for promotion, how does an enterprising employee advance?
5. The teacher demonstrated how to use this out-of-date equipment.
6. Many of them suffer from diseases and have no opportunities for education or employment.

7. It just bugs me that I have to work so many extra hours for no extra money.

54. Match the words and expressions with their Russian equivalents:

| | |
|-----------------------------|--|
| 1. be in charge of | a. избавляться от кого-либо |
| 2. assertive, assertiveness | b. достигать сложных целей, выполнять/решать сложные задачи |
| 3. enable smb | c. давать возможность, разрешать, позволять кому-л. |
| 4. speak one's mind | d. суть, главное, важное |
| 5. meet tough targets | e. напористый, уверенный в себе; напористость, уверенность в себе |
| 6. bottom line | f. вознаграждать |
| 7. get rid of smb | g. руководить, отвечать за что-либо/кого-либо |
| 8. reward | h. высказывать свое мнение, говорить откровенно/напрямую/то, что думаешь |

55. Translate into Russian:

1. He joined the United Nations in 1984 and was in charge of energy policy issues.
2. If you want people to listen to your opinions, you will need to learn to be more assertive.
3. Only good team work will enable us to get the job done on time.
4. Even if they disagree sometimes with what he says, they like a candidate who speaks his mind.
5. Some young executives crack under the pressure of having to meet tough sales targets every month.
6. The bottom line is that we need another ten thousand dollars to complete the project.
7. Governments should be encouraged to get rid of all nuclear weapons.
8. The company rewarded him for his years of service with a grand farewell party.

After Listening

56. Give the English equivalents:

1. ладить/уживаться с кем-либо; 2. предпримчивый; 3. веселый, легкий, с легким характером; 4. устаревшее оборудование; 5. болеть, страдать от болезни; 6. быть состоятельным/обеспеченным; 7. (разг.) надоедать, раздражать; 8. иметь достаточно здравого смысла; 9. избавляться от кого-либо; 10. достигать сложных целей, выполнять/решать сложные задачи; 11. давать возможность, разрешать, позволять кому-л.; 12. суть, главное, важное; 13. напористый, уверенный в себе; напористость, уверенность в себе; 14. вознаграждать; 15. руководить чем-либо, отвечать за что-

либо/кого-либо; 16. высказывать свое мнение, говорить откровенно/напрямую/то, что думаешь.

57. Translate into English:

1. Мои старые клиенты были состоятельные люди среднего возраста.
2. Сейчас он довольно хорошо ладит с коллегами.
3. Она отвечает за набор персонала.
4. Если вы действительно хотите продвижения, вам следует быть более напористым.
5. Я ищу работу, которая позволит мне развивать мои навыки.
6. Он был жестким политиком, который не боялся говорить то, что думал.
7. Большинство людей хотят работать в том месте, где они чувствуют себя ценными. Вот в чем суть.
8. Вы пытаетесь избавиться от меня?
9. Руководители, которые внедряют инновации и сосредотачиваются на экономической выгоде, будут вознаграждены.
10. Старое компьютерное оборудование следует заменять, а не обновлять.

Before File cards

58. Match the words and expressions with their Russian equivalents:

| | |
|-----------------------------------|---|
| 1. be divorced, to divorce | a. идти/собираться толпой, стекаться |
| 2. achievements, to achieve goals | b. быть разведенным/разведенной, развестись |
| 3. flock | c. быть спокойным в стрессовой ситуации |
| 4. main asset | d. делегировать/передавать задачи |
| 5. be calm under pressure | e. достижения, достигать целей |
| 6. delegate tasks | f. записывать новых членов/клиентов |
| 7. sign up new members | g. основной/главный актив, ценное качество |
| 8. outspoken | h. откровенный, искренний, прямой |
| 9. extensive knowledge | i. обширные/глубокие знания |
| 10. articulate | j. умеющий хорошо выражать свои мысли |

59. Translate into Russian:

1. Students flock to the malls and fast-food joints, looking for jobs as shop assistants.
2. I am thinking of signing up for a yoga course.
3. Please state whether you are single, married, divorced or widowed.
4. The ability to adapt is a definite asset in this job.

5. We need someone who will perform well and be calm even under pressure.
6. You should delegate these tasks to your staff so that you can focus on more important issues.
7. As a former schoolmaster, he has always been outspoken on education issues and a firm supporter of traditional learning methods.
8. We have set ourselves a series of goals to achieve by the end of the month.
9. We have acquired an extensive knowledge and experience working with both local and foreign clients.

After File cards

60. Give the English equivalents:

1. идти/собираться толпой, стекаться; 2. быть разведенным/разведенной, развестись; 3. быть спокойным в стрессовой ситуации; 4. делегировать/передавать задачи; 5. достижения, достигать целей; 6. записывать новых членов/клиентов; 7. основной/главный актив, ценное качество; 8. откровенный, искренний, прямой; 9. обширные/глубокие знания; 10. умеющий хорошо выражать свои мысли.

61. Translate into English:

1. Он разведен и, кажется, не имеет ни работы, ни денег.
2. Умение мотивировать людей — это бесценное качество.
3. Хороший управляющий уверен в себе, решителен и спокоен в условиях стресса.
4. Незначительные задачи должны быть делегированы вашему помощнику.
5. Она очень откровенна в вопросах политики.
6. Они достигли своей цели увеличения продаж на 5%.
7. Он - умный и умеющий ясно выражать свои мысли оратор.

62. Expand the statements:

1. Though the process of recruitment may differ from organization to organization, it has more or less similar steps.
2. Today women are more respected in the family and society than before.
3. Finding a new job is never easy, but it helps if you know where to start, who to target and how to succeed at an interview.
4. Both male and female managers stand equal; it depends on the capability of the individual.
5. The Internet has changed the recruitment practices dramatically. The online recruitment is the leading recruitment source today.

63. Revision

- (1) Набор персонала является одной из основных функций любой организации. Это всеобъемлющий процесс привлечения, отбора и назначения подходящих кандидатов на должность (постоянную или временную) в рамках организации. Стандартная процедура набора нового персонала включает в себя размещение объявления о вакансии в сети Интернет и других средствах массовой информации, просмотр резюме и

сопроводительных писем, составление окончательного списка кандидатов и приглашение их на интервью, проверка рекомендаций самого успешного кандидата. Интервью в компании – очень важный процесс. Группа специалистов, проводящих интервью, не только изучает образование, происхождение и предыдущий опыт работы кандидата, но также пытается определить его сильные и слабые стороны, демонстрирует ли человек способность выполнять работу, реализовывать свой потенциал, руководить людьми, повышать прибыль компании, достигать целей, оставаться спокойным в стрессовой ситуации, выполнять приказы, ладить с людьми. Большинство работодателей ищут надежных и способных адаптироваться людей, которые могут видеть различные точки зрения, внимательно относятся к деталям, реализуют идеи на практике, осуществляют инициативы, выполняют работу правильно даже если это занимает время. Кроме того, работодателям всегда нравятся кандидаты с выдающимися навыками, готовые работать допоздна и в выходные дни. Иногда потенциальный работодатель предлагает кандидату пройти психометрический тест, цель которого – оценить умственные способности человека и умение логически мыслить. Сегодня новые сотрудники, как правило, должны отработать испытательный срок. Тем, кто справился с задачами во время испытательного срока, предлагают постоянную должность в компании. Для более успешной адаптации на новом рабочем месте обычно предоставляют наставника.

(2) Один из эффективных способов найти подходящую работу – обратиться в агентство по подбору персонала. На встрече с кандидатами консультанты рекрутинговых агентств не только получают понимание типа организации и должности, которую рассматривает специалист, но и дают советы и подсказки по составлению резюме и прохождению интервью в компании. Один из ключевых этапов подготовки к интервью - сбор информации о работодателе. Рекомендуется изучить сайт компании и статьи в прессе. Таким образом, вы продемонстрируете потенциальному работодателю, что готовились к встрече и заинтересованы в том, чтобы присоединиться к команде. В последние годы возможности агентств по подбору персонала существенно расширились. В связи с появлением набора персонала онлайн, агентства смогли начать работу с кандидатами и работодателями по всему миру. Для кандидатов и работодателей это означает огромный выбор предложений на рынке труда, экономию сил и времени, возможность оценить все варианты, не выходя из дома или офиса.

(3) В наше время роль женщин в бизнесе стремительно увеличивается. Существует растущая тенденция среди женщин занимать руководящие посты, возглавлять отделы и управлять компаниями. Женщин больше не устраивает положение домохозяек, не имеющих право голоса в процессе принятия решений. Они хотят, чтобы их уважали и ценили и дома, и в

обществе. Женщины стали более уверенными в себе, они стремятся получить хорошее образование и профессиональную подготовку, построить карьеру и реализовать потенциал. Компании, работающие в сфере продаж и услуг, стремятся нанимать на работу женщин и продвигать их на руководящие посты. Это связано с тем, что все больше покупателей женского пола хотят видеть женщин среди персонала. Тем не менее, хотя положение женщин сильно изменилось за последние десятилетия, многие женщины по всему миру продолжают сталкиваться с бедностью, безработицей, насилием в семье и гендерным неравенством. Большинство все еще оказывается перед трудным выбором между работой и семьей.

64. Render the article:

Обратная сторона рекрутинга: что происходит в компании после получения вашего резюме

Итак, вы нашли вакансию мечты. И нажали «отправить резюме», и с ним все было в порядке. И дальше начинается мучительное ожидание. Что там происходит в этот момент? Кто оценивает и по каким критериям? Почему так долго? Позвали на собеседование, а потом не звонят — что я сделал не так? Мы попросили Марию Макарову, эксперта с 10-летним опытом в HR, заглянуть в этот черный ящик.

Этап 1. Мое резюме даже не посмотрели! Почему?

Если речь не идет об узкой или технической специальности, чаще всего откликов на вакансию поступает очень много — по сто в сутки, а иногда и больше. На поиск специалиста распространенной специальности обычно отводится 2-3 недели. Поэтому шансы, что ваше резюме вообще увидят, в разы выше, если вы откликнулись в первые сутки после появления вакансии. А вот если вы отправили резюме на третий день, будьте готовы к тому, что несколько кандидатов в работе уже есть и ваше резюме попадет в длинный лист ожидания.

Этап 2. Посмотрели и молчат. В чем причина?

В небольшой компании ваше резюме чаще всего попадает к руководителю. В крупной — к HR-менеджеру или рекрутеру. Но и в том и в другом случае человек, который разбирает резюме, хочет, как можно быстрее, найти нужного специалиста и закрыть вакансию. И вы можете ему помочь. На одно резюме тратится меньше пяти минут, и, учитывая их количество, это не процесс вдумчивого чтения истории каждой жизни, это сканирование текста. Помогите читателю увидеть, что отличный сотрудник — это вы. И пропишите в резюме ключевые зацепки именно для этой работы. Да, совершенно нормально использовать в резюме слова из описания вакансии — если они действительно отражают то, чем вы занимались. И да, совершенно нормально и даже обязательно редактировать резюме под каждую вакансию. Структура резюме, опыт, квалификация, сколько лет кандидат проработал в данной сфере, сколько раз менял работу — все это

вещи, на которые обращают внимание в первую очередь и которые должны бросаться в глаза в первые же секунды.

Этап 3. Позвали на интервью! Работа у меня в кармане?

Если вы получили приглашение, под формальные требования вы, скорее всего, уже подошли на этапе отбора резюме. Вы что-то умеете, вы в чем-то хороши. И встреча — это способ понять, а сумеем ли мы что-то сделать вместе. На встрече смотрят, во-первых, на общие культурные коды, похожий бэкграунд или, наоборот, на уникальный и непохожий, но очень нужный именно в этой команде как недостающий ингредиент. Во-вторых, на соответствие неформальным требованиям, о которых кандидат, скорее всего, не узнает никогда. Единственный способ — быть собой и позволять себя узнать, потому что притворяться всю рабочую жизнь все равно невозможно. Неформальные требования бывают, увы, и дискриминационными, несмотря на все законы. «Женщину только незамужнюю, а то ведь уйдет в декрет», «кандидатов с татуировками не рассматриваем», «наш штатный астролог сделает персональный гороскоп и рассчитает совместимость» — это реальные случаи из практики.

Часто в собеседовании участвуют два-три человека: будущий руководитель, эксперт в вашей сфере и HR-менеджер. Одни оценивают профессиональные навыки, другие — коммуникационные, в результате получается объемная картинка. Проводив кандидата, интервьюеры обсуждают собеседование и принимают решение: отказать, дать тестовое задание, пригласить второй раз или сразу сделать предложение. Поэтому, увы, приглашение на собеседование пока ничего не значит. Если же вам отказали после интервью, скорее всего, дело не в вас, а в недостатке чисто технических навыков или наличии более опытного и подходящего конкурента.

Этап 4. Дали тестовое задание. Все плохо?

Тестовое задание могут дать и до, и после собеседования. О чем это говорит? Если до — значит, кандидатов очень много и это способ сделать дополнительный отсев. В таком случае задание всем выдается одинаковое и довольно стандартное. Если задание присыпают через день-другой после собеседования, есть вероятность, что задание придумали специально для вас. Может быть, что-то осталось недосказанным или вызвало вопросы. Вы понравились, но хочется убедиться, что вы действительно умеете выполнять работу, — тестовое задание на конкретную тему позволит это подтвердить.

Этап 5. Прошло так много времени, а ответа все еще нет. Что происходит? Причин может быть много. Да, возможно, выбор остановили не на вас, но просто не стали сообщать. Профессиональный рекруттер так не сделает, но, к сожалению, не все профессионалы. Поэтому вполне разумно через неделю-другую позвонить и спросить — вы меня еще рассматриваете? Молчание в течение недели ничего страшного не означает. Просто процесс подбора может затянуться. А может быть, после ряда собеседований будет

сделан вывод — все хороши, но неидеальны. Так что, если вы увидели обновившуюся вакансию, это все еще не значит отказ — это лишь значит, что процесс продолжается. А может, директор, принимающий финальное решение, ушел в отпуск или улетел в командировку. Или вакансию по какой-то причине приостанавливают. Или в отделе сменился начальник, и он хочет сначала во всем разобраться, а уже потом брать нового сотрудника.

Этап 6. Звонок через полгода. Они это серьезно?

И вот прошло несколько месяцев. Вы уже давно забыли ту давнюю, ничем не окончившуюся серию собеседований. И вдруг раздается звонок: «Это компания Икс, мы собеседовали вас на позицию маркетолога и хотели бы продолжить общение». Что это за призраки прошлого и почему это происходит? Просто вы понравились, несмотря на то, что финальное предложение получил другой кандидат. И, когда в отделе возникла похожая вакансия, о вас вспомнили и нашли ваше резюме в базе данных. Да, счастливые истории случаются и на этом этапе.

Что всё это значит для кандидата? Пожалуй, только то, что он контролирует ситуацию только в самом начале, когда пишет четкое, понятное резюме и грамотное сопроводительное письмо и отправляет его на вакансию. Какие подводные течения подхватят резюме дальше, на какие мели оно сядет, столкнется ли с бюрократией, ленью или глупостью сотрудников компании — всё это находится во власти десятка факторов и многих людей.

www.headhunter.ru

65. Render the article:

Как в будущем будут искать персонал

О разрыве между университетским образованием и реальным миром работы, между навыками кандидатов на вакансии и насущными потребностями компаний не сказал, наверное, только ленивый. Но когда и как может разрешиться эта проблема? Думаю, что уже в недалеком будущем. И один из путей ее решения — развитие новой модели поиска и отбора персонала, основанной на современных информационных технологиях и мотивирующей соискателей развивать компетенции, которые нужны рынку труда. Вот как может выглядеть образ такой модели:

1. Подбор людей под конкретные задачи.

Главным ориентиром в поиске сотрудников станет набор компетенций и экспертиза, которая требуется от кандидата. Приоритет будет отдаваться способности решать определенные задачи. Например, для разработки и внедрения в компании новой системы мотивации в HR-команду нужны сотрудники с такими компетенциями, как коммуникабельность, ориентированность на результат, влияние и убеждение, клиентоориентированность, отраслевая экспертиза.

2. Единая база профессиональных профилей.

Главным инструментом рекрутинга станет онлайн-база данных всего работающего населения страны. Она будет доступна на высокотехнологичных IT-платформах, объединяя профессиональные профили с информацией о компетенциях и экспертизе работников. Каждому участнику базы будет присвоен профессиональный рейтинг. Стремление повысить его будет мотивировать людей проходить дополнительное обучение, осваивать новые компетенции, усиливать экспертизу, работать более ответственно и эффективно.

3. Единая база отзывов работодателей.

Любая обратная связь от работодателей как позитивная, так и негативная будет храниться в job-профиле работника и влиять на его рейтинг. Это усилит ответственность и дисциплину сотрудников.

4. Роботизация поиска.

Достаточно будет указать в поисковике вводную информацию о необходимом кандидате: образование, квалификация, опыт работы, возраст и т.д., — и работодатель получит лонг-лист работников, отвечающих этим требованиям. А дальше за дело возьмется робот: он изучит профили кандидатов, проведет с ними онлайн-интервью, оценит профессиональные и личные качества. После этого сформирует шорт-лист и отправит выбранному кандидату приглашение посетить собеседование. Работодателю останется принять финальное решение.

5. Оценка кандидатов по объективным критериям.

Длинные серии собеседований уйдут в прошлое, а вместе с этим — и субъективная оценка кандидатов. На первый план выйдут формальные и объективные параметры, подтверждающие уровень квалификации и компетенций сотрудников.

6. Другая роль HR-менеджера.

Какова же роль HR-менеджера в этой новой истории? У него появится больше времени для работы с сотрудниками. Он будет уделять больше внимания проблемам адаптации новичков, мотивации, обучению, оценке работников и построению команды.

www.hr-portal.ru

VOCABULARY

| | |
|--|---|
| account for achievements, achieve goals acquire knowledge adaptable advancement advertise a vacancy/post advertise for a General Manager afford | составлять, насчитывать достижения, достигать целей приобретать/получать знания способный адаптироваться продвижение, успех, прогресс давать объявление о вакансии давать объявление о вакансии на должность главного менеджера/управляющего позволять, иметь возможность |
|--|---|

| | |
|---------------------------------------|---|
| affirm an increasingly important role | подтверждать все более важную роль |
| age | возраст |
| appeal to people | привлекать людей, нравиться людям |
| appearance | внешность/внешний вид |
| applicant | претендент на должность, кандидат |
| apply for a job/a role | подавать заявление о приеме на работу/претендовать на должность |
| appoint a person | назначать человека (на должность) |
| appropriate | подходящий, соответствующий |
| approve a law | утверждать/принимать закон |
| articulate | умеющий хорошо выражать свои мысли |
| assemble an interview panel | собирать группу специалистов/комиссию для проведения интервью |
| assertive | напористый, уверенный в себе |
| assertiveness | напористость, уверенность в себе |
| assess | оценивать, давать оценку |
| assist job seekers | помогать людям, ищущим работу |
| astrological sign | астрологический знак |
| attend an interview | посещать интервью/собеседование |
| attend induction sessions | посещать занятия для вновь принятых на работу |
| attribute a role to smth | отводить роль чему-либо |
| authoritative | авторитетный, властный, влиятельный |
| avoid delays | избегать задержек |
| be divorced, to divorce | быть разведенным/разведенной, развестись |
| be calm under pressure | быть спокойным в стрессовой ситуации |
| be concerned with details | беспокоиться о деталях |
| be convinced, to convince | быть убежденным/уверенным; убеждать, |
| be closely related to | быть тесно связанным с чем-либо |
| be determined to succeed in a career | быть полным решимости преуспеть в карьере |
| be down to smb | быть чьей-либо обязанностью |
| be in charge of smth | руководить чем-либо, отвечать за что-либо |
| be located | быть расположенным, находиться |
| be well off | быть состоятельным/обеспеченным |
| benefits package | социальный пакет |
| blood group | группа крови |
| boost sales | повышать продажи |
| bottom line | суть, главное, важное |
| bring smb in | привлекать/приглашать/нанимать кого-либо |
| bring up children | воспитывать детей |

| | |
|---|---|
| bug bullying in the workplace | (разг.) надоедать, раздражать запугивание/психологическое насилие на рабочем месте |
| campaign for smth/smb | проводить кампанию/выступать/агитировать за кого-либо/что-либо |
| check references | проверять рекомендации |
| closing date | последний день/срок, окончательная дата |
| come to a decision on smth | достигать соглашения/принимать решение |
| come up with ideas | придумывать что-либо, прийти в голову (об идее, мысли) |
| community | общество |
| competitive salary | конкурентоспособная заработка плата |
| complete an application form | заполнять анкету/форму заявления |
| conduct research | проводить исследование, изучать |
| consider | рассматривать, обсуждать, обдумывать связи |
| contacts/connections | зал заседаний совета директоров компании, |
| corporate boardroom, to storm a corporate boardroom | атаковать/брать штурмом зал заседаний сопроводительное письмо |
| covering letter | принимать решение по вопросу |
| decide an issue | принятие решений |
| decision making | снижение/ухудшение |
| decline in personal service | качества персонального обслуживания |
| delay smth | откладывать |
| delegate tasks | делегировать/передавать задачи |
| demonstrate an ability | демонстрировать/показывать способность |
| depend on smth/smb | полагаться/рассчитывать на/ зависеть от |
| discover one's worth | раскрывать потенциал, обнаруживать |
| do a job | ценность |
| domestic violence | выполнять работу |
| doubled recruitment | насилие в семье, бытовое насилие |
| driving force behind smth | увеличение набора персонала вдвое |
| earn money | движущая сила чего-либо |
| easy-going | зарабатывать деньги |
| education | веселый, легкий, с легким характером |
| email | образование |
| employ | отправлять по электронной почте |
| employee | нанимать на работу |
| employer | сотрудник, служащий |
| enable smb | работодатель |
| | давать возможность, разрешать, позволять |
| | выпускник технического вуза |

| | |
|---|---|
| engineering graduate enter the market enterprising evaluate experience exploit business opportunities extensive knowledge face a number of difficulties fail family background fill in an application form findings fire fishery flair for smth flock follow a directive fulfill potential gain an understanding of smth gender gender inequality get advice get excited get on with smb get rid of smb get smth clear get things right give a figure give (a month's) notice give tips and hints go through smth handwriting have a huge amount of choice have a say in smth have a think have a vacancy have plenty of common sense | входить/вступать на рынок предприимчивый оценивать опыт использовать возможности бизнеса обширные/глубокие знания сталкиваться с рядом трудностей/ проблем терпеть неудачу, не удаваться семейное происхождение заполнять анкету/регистрационную форму выводы, результаты, открытия увольнять рыболовство, рыбный промысел способность/талант к чему-либо, «нюх» идти/собираться толпой, стекаться следовать указанию, выполнять приказ реализовывать потенциал/возможности получать понимание чего-либо, понять пол гендерное неравенство получать совет/консультацию воодушевляться, приходить в восторг ладить/уживаться с кем-либо избавляться от кого-либо прояснять, уточнять сделать все правильно представлять/указывать цифру/сумму предупреждать/уведомлять (за месяц) давать советы и подсказки проходить через что-либо почерк иметь огромный выбор иметь право голоса, право высказывать свое мнение подумать иметь вакансию иметь достаточно здравого смысла нанимать достигать первоначальной цели директор по персоналу отдел персонала/кадров |
|---|---|

| | |
|---|--|
| hire hit the initial target HR Director (Human Resources Director) Human Resources Department increase profits/revenues in terms of in the years to come intelligence intend interim employee interpersonal skills intervention of smth (online recruitment/web-based recruitment) job market join a company jump from ... to ... keep CV on file key late hours lead an active lifestyle leadership ranks legislature liaise with look forward to doing smth look one's best main asset major factor make a job offer make efforts make up 40 per cent marital status martial arts Master's degree recipient, to obtain a Master's degree meet the criteria meet tough targets | увеличивать прибыль/доход в отношении/с точки зрения чего-либо в предстоящие/ближайшие годы ум, умственные способности намереваться, собираться сотрудник, временно исполняющий обязанности навыки межличностного общения/коммуникативные навыки интервенция/вмешательство (подбора персонала онлайн/с помощью интернет-ресурсов) рынок труда прийти работать в компанию резко увеличиться/вырасти с ... до ... хранить резюме в базе данных компании важный, ключевой позднее время/допоздна (о работе) вести активный образ жизни руководящие посты/должности законодательство, законодательная власть устанавливать/поддерживать связь с... с нетерпением ждать чего-либо выглядеть как можно лучше основной/главный актив, ценное качество главный/основной фактор предлагать работу прилагать усилия составлять 40% семейное положение единоборство, боевое искусство выпускник, получающий степень магистра; получать степень магистра удовлетворять критериям достигать сложных целей, выполнять/решать сложные задачи умственные способности наставник иметь что-либо против, возражать отражать (зеркально) |
|---|--|

| | |
|---------------------------------|--|
| mental ability | отслеживать уровень заболеваемости |
| mentor | рассеянный склероз |
| mind doing smth | на договорной основе, подлежащий обсуждению |
| mirror | объективный, беспристрастный |
| monitor sickness record | предлагать работу |
| multiple sclerosis | предлагать постоянную работу |
| negotiable | предлагать повышение |
| objective | управлять сетью клубов |
| offer a job | устаревшее оборудование |
| offer a permanent post | откровенный, искренний, прямой |
| offer a raise | преодолевать трудности/проблемы |
| operate a chain of clubs | в подавляющем большинстве, в основном |
| out-of-date equipment | работа, производительность, выполнение |
| outspoken | работы |
| overcome challenges | технические характеристики |
| overwhelmingly | характер, личность |
| performance | бедность, нищета |
| | преимущественно, прежде всего |
| performance specifications | подготовка к интервью/собеседованию |
| personality | |
| poverty | представлять/позиционировать/преподносить себя |
| predominantly | статьи/сообщения в прессе |
| preparation for a job interview | предотвращать/не допускать незаконную торговлю |
| present oneself | предыдущий опыт, опыт работы |
| | перед чем-либо, до чего-либо |
| press clippings | отдавать приоритет чему-либо |
| prevent trafficking | продвигать, повышать в должности |
| | потенциальный |
| previous experience | доказывать, подтверждать |
| prior to smth | покупка, покупать |
| prioritise | заниматься карьерой, строить/делать карьеру |
| promote | раскрывать карты |
| prospective | реализовывать/воплощать идеи |
| prove | задерживать, откладывать что-либо |
| purchase, to purchase | квалификация, специальность |
| pursue a career | уйти/уволиться с работы, бросить работу |
| put cards on the table | повышать заработную плату |
| put ideas into action | недвижимость |
| put off | умение логически мыслить |
| qualification | |

| | |
|--|--|
| quit one's job raise a wage real estate reasoning skills receive the applications recruit roles recruitment process, to recruit redundancy arrangements reference regular working hours reliable remote renew membership reply to an advertisement represent in the right way research, to research resident respect retire review smth (complaints procedures) reward rise from ... to ... run a company run the initiative sales executive see different points of view self-confident share smb's burden shortlist the candidates showroom sickness record sign a contract sign up new members sleek social ambitions speak one's mind | получать заявления о приеме на работу подбирать людей на должность процесс набора персонала, набирать персонал мероприятия по сокращению штата рекомендация регулярный/установленный график работы надежный удаленный, удаленный возобновлять/продлевать членство откликнуться на объявление о вакансии представлять правильным образом исследование, исследовать постоянный житель уважать выходить на пенсию, уходить в отставку пересматривать, проверять что-либо (процедуры подачи жалоб) вознаграждать увеличиться/вырасти с ... до ... управлять/руководить компанией осуществлять/реализовывать инициативу менеджер/директор по продажам видеть разные точки зрения уверенный в себе разделять бремя, помогать составлять окончательный список кандидатов выставочный зал история болезней подписывать контракт записывать новых членов/клиентов гладкий, глянцевый социальные устремления/задачи высказывать свое мнение, говорить откровенно/напрямую/то, что думаешь рекруттер, специализирующийся на определенной отрасли серьезный выбор, необходимость выбора сильные и слабые стороны/места развивать, заставлять использовать свои |
|--|--|

| | |
|--|---|
| specialist recruiter | способности/умения/интеллект |
| stark choice | структурировать заявление |
| strengths and weaknesses | представлять резюме на рассмотрение |
| stretch smb | |
| structure an application | болеть, страдать от болезни |
| submit a curriculum vitae (CV)/resume | начальник, руководитель |
| suffer from a disease | занимать время |
| superior | временный сотрудник |
| take time | место самого продаваемого товара |
| temporary employee | послужной список, достижения, стаж, опыт |
| top selling spot | обучать новых сотрудников/персонал |
| track record in smth | доверять |
| train new staff | оборот |
| trust | двукратный победитель |
| turnover | в конечном счете, в конце концов |
| two award winner | непривлекательный; нравиться кому-либо/привлекать кого-либо |
| ultimately | браться за проект/брать на себя выполнение проекта |
| unappealing; to appeal to smb | неполная занятость |
| undertake a project | уникальная/исключительная возможность |
| underemployment | через, путем, с помощью |
| unique opportunity | профессиональное обучение/подготовка |
| via | уговаривать, привлекать, искать |
| vocational training | рабочая сила, штат сотрудников, персонал |
| woo | работать с испытательным сроком |
| workforce | работать в компании/организации |
| work a probationary period | |
| work for a company/an organization | |
| work weekends | работать в выходные дни |

MODULE 9. COMPETITION

Starting Up

Before Starting up, ex. A

1. Match the words with their Russian equivalents:

- | | |
|-----------------------------------|-----------------------------|
| 1. provide an opportunity for smb | a. эксплуатировать рабочих |
| 2. increase competition | b. увеличивать богатство |
| 3. choice of goods and services | c. снижать уровень бедности |

| | |
|---|---|
| 4. create unemployment 5. lead to job losses 6. reduce poverty 7. increase wealth 8. exploit workers 9. widen the gap between 10. retail price 11. benefit smb 12. multinational company 13. damage 14. promote higher standards of living | d. предоставлять возможность кому-либо e. усиливать конкуренцию f. выбор, ассортимент товаров и услуг g. вызывать безработицу h. приводить к потере рабочих мест i. приносить пользу кому-либо j. транснациональная/ многонациональная компания k. ущерб, вред l. содействовать повышению уровня жизни населения m. увеличивать разрыв между n. розничная цена |
|---|---|

2. Translate into Russian:

1. However, developing countries often have to deal with multinational companies that fall outside their national jurisdiction.
2. Automating administration leads to job losses and can make interactions between government bodies, businesses and citizens less rather than more transparent.
3. We have to admit that reforms and liberalization associated with globalization have created unemployment in developed countries.
4. The states have committed themselves to promote “higher standards of living, full employment, and conditions of economic and social progress and development”.
5. There is no doubt that the depletion of resources can increase competition for access to food, energy and water.

3. Translate into Russian:

1. Globalization is a term that is often used inaccurately and can mean many things.
2. Here we focus on economic globalization, the opening up of economies to flows of goods, services, capital, and businesses from other nations that integrate their markets with those abroad.
3. So globalization is the tendency for the world economy to work as one unit.
4. It is led by large international (multinational) corporations operating all over the world.
5. As any process, globalization has both advantages and disadvantages.

6. It increases competition among producers and offers consumers a wider range of products and services at lower prices.
7. On the other hand, it can damage local industries, as well as goods and services if they are not competitive enough and are not protected properly.
8. In some cases it can raise living standards (e.g. when new jobs are provided).
9. In political and cultural fields globalization improves communication and understanding, but in some cases creates cross-cultural problems and can even damage national cultures.
10. Rather than opposing or limiting globalization, people in rich countries and those in less-developed countries must work together to make globalization work for the general good of people all over the world.

After Starting Up

4. Give the English equivalents:

1. многонациональная компания
2. усиливать конкуренцию
3. вызывать безработицу
4. снижать уровень бедности
5. увеличивать богатство
6. увеличивать разрыв между
7. эксплуатировать рабочих
8. розничная цена
9. приносить пользу
10. ущерб, вред
11. выбор, ассортимент товаров и услуг
12. предоставлять возможность кому-либо
13. приводить к потере рабочих мест
14. содействовать повышению уровня жизни населения

5. Translate into English:

1. Транснациональные компании, которые вкладывают капитал в Чешскую Республику, Словакию и Венгрию, производят автомобили и высококачественную электронику, как для внутреннего рынка, так и на экспорт.
2. Политические конфликты на Ближнем Востоке и в других регионах существенным образом влияют на цену нефти на международных рынках.
3. Потребители располагают более широким ассортиментом товаров и услуг вследствие глобализации.
4. Текстильная промышленность и некоторые сельскохозяйственные сектора относятся к числу отраслей, в которых эксплуатируется труд молодых рабочих.
5. Одной из наших главных социальных задач является снижение уровня бедности населения.
6. У международного сообщества есть моральное обязательство не допускать увеличения разрыва между богатыми и бедными странами.

Vocabulary

Before ex. B-C, 2.14, 2.15

6. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|-----------------------------------|---|
| 11. expert on trade | a. убирать барьеры, препятствующие торговле |
| 2. free trade | b. эксперт в области торговли |
| 3. controls (of goods at customs) | c. свободная торговля |

| | |
|---|---|
| 4. take away/remove barriers to trade | d. конкурировать с (импортируемыми/национальным и товарами) |
| 5. liberalize (the trade) | e. открытые границы (без таможенного контроля) |
| 6. open borders | f. меры контроля /регулирования (поступления товаров через таможню) |
| 7. compete against (imported/domestic products) | g. ограничивать государственное вмешательство (в торговлю) |
| 8. tariffs (taxes) on imported goods | h. ограничения на что-либо; ограничивать что-либо |
| 9. quotas | i. лицензии для импортеров |
| 10. limit the quantity (of a product which can be imported) | j. увеличивать издержки, стоимость |
| 11. restrictions on; restrict smth | k. тарифы (налоги) на импортируемые товары |
| 12. licenses for importers | l. квоты (количественные ограничения на объем экспорта/импорта) |
| 13. add to costs | m. ограничивать количество (товара, который можно импортировать) |
| 14. regulations; follow regulations | n. оформлять (сложные) документы |
| 15. complete (complicated) documents | o. замедлять, тормозить |
| 16. subsidize (v); subsidies (n, pl) | p. регулирующие правила, нормативы; следовать правилам, нормативам |
| 17. slow down | q. субсидировать; субсидии |

7. Translate into Russian:

Deregulation or Protectionism? (part I)

(1) The world is becoming more globalized, there is no doubt about that. (2) While that sounds promising, the current form of globalization, called neoliberalism* (неолиберализм), free trade and open markets are coming under much criticism. (3) Protectionism (протекционизм) means protection of domestic industries, it sets up high customs tariffs, regulates the access to the markets, establishes quotas to limit the quantity of imported goods, and other restrictions or regulations, requiring licenses or documents that are difficult to complete. (4) All that limits import and competition, adding to importers' costs.

(5) Protectionism is often referred to as a barrier to free trade. (6) The word brings negative images of isolationism and subsidized industries that could otherwise not compete fairly against others. (7) This can help understand why some industries strongly support protectionism for themselves and slow down free trade.

*neoliberalism — a modern politico-economic theory favoring free trade, privatization, minimal government intervention in business, reduced public expenditure on social services, etc (Collins English Dictionary. 8th Edition first published in 2006 © HarperCollins Publishers 1979)

Before ex. D–E, 2.16

8. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--|---|
| policy of regulation/deregulation 1. be beneficial to 2. offer a wide range of products 3. high-quality products at a lower price 4. protect strategic/domestic/infant industries (from, against) 5. practice free trade/protectionism 6. dump goods (sell goods at very low costs, usually less than the cost of production); dumping 7. overseas (foreign) markets 8. open market (with free access) 9. stand on one's own feet | a. товары высокого качества по более низкой цене b. честная/недобросовестная/конкуренция; вести честную/нечестную конкуренцию c. политика регулирования/дерегулирования (т.е. политика вмешательства правительства в бизнес и торговлю или ограничение такого вмешательства) d. выбрасывать на рынок товар по заниженным ценам; проводить демпинг (продавать товар по очень низким ценам, обычно ниже себестоимости); демпинг e. предлагать широкий ассортимент товаров f. быть выгодным, полезным g. защищать стратегические/национальные /неокрепшие, молодые отрасли промышленности (от чего-либо, против чего-либо) h. открытый рынок (со свободным доступом) i. зарубежные рынки j. практиковать свободную торговлю/протекционизм |
|--|---|

| | |
|--|--|
| 10. depend on foreign imports 11. trend towards smth 12. fair/unfair competition; compete fairly/unfairly | k. общая тенденция, курс, направление в сторону чего-либо l. зависеть, находиться в зависимости от импорта m. твердо стоять ногах, быть самостоятельным |
|--|--|

9. Translate into Russian:

Deregulation or Protectionism? (part II)

(1) Complete deregulation allows corporations to benefit from it, but at the possible expense of people in the nations where deregulation means relaxation of environmental rules, health and educational services including control of natural resources and energy. (2) So "freeing" of trade from regulation and liberalization of access to resources or other strategic industries can damage the country's economy, to say nothing of infant industries. (3) Another problem is the notion of fairness and fair competition. (4) Often the nations that promote free trade for all, want to practice protectionism for themselves.

(5) So while developing countries do not want to open their domestic markets for a wide range of high quality products offered by other countries and protect national producers and infant industries until they stand on their own feet, the developed countries want to offer such products at lower prices, but they are afraid of unfair competition, for example dumping, and so they fight against it on their own markets and thus also restrict free import. (6) Besides, they want their strategic industries to be less dependent on foreign imports and subsidize their own producers for that.

(7) Perhaps, completely free competition and trade are not possible in today's world, and so both industrialized and developing countries form trade blocks to develop international trade and make it beneficial for themselves. (8) But it's a paradox, that some of these unions declare they promote free trade, while really they regulate it in their own interests. (9) An example is WTO (the World Trade Organization), an international body concerned with promoting and regulating trade between its member states: it protects the right of its members to compete freely on the global market, but its regulations are not always favorable for members with a lower level of development.

(10) Other examples of trade (and political) blocks can be NAFTA (the North American Free Trade Agreement), an international trade agreement between the United States, Canada, and Mexico, OECD (the Organization for Economic Co-operation and Development), OPEC (the Organization of Petroleum-Exporting Countries), formed in 1961 to administer a common policy for the sale of petroleum, etc.

(11) But there is a trend towards removing trade barriers in our globalizing world.

After ex. B–E

10. Give the English equivalents:

1. глобализация
2. либерализация
3. свободная торговля
4. убирать барьеры, препятствующие свободной торговле
5. зарубежные рынки
6. открытые границы
7. таможенные тарифы
8. уменьшение государственного регулирования
9. тенденция, общий курс на что-либо
10. честная (нечестная) конкуренция
11. быть выгодным
12. предлагать широкий ассортимент товаров
13. качественные товары по низким ценам
14. вести нечестную конкуренцию
15. демпинг
16. получать субсидии
17. бороться против чего-либо
18. проводить политику протекционизма
19. молодые/стратегические отрасли
20. твердо стоять на ногах
21. наносить ущерб
22. ограничивать; ограничения
23. правила, нормативы
24. квоты
25. количество импортируемого товара
26. лицензии для импортеров
27. повышать затраты
28. оформлять документы

11. Translate into English:

1. Процесс глобализации ведет к либерализации экономики и развитию свободной торговли, и наоборот (and vice versa).
2. В настоящее время, например, в Европе и Северной Америке открываются границы и убираются торговые барьеры.
3. Зарубежные рынки становятся гораздо более открытыми.
4. Открытые границы, низкие таможенные тарифы и уменьшение государственного регулирования стали общим курсом.
5. Это неудивительно, так как свободная торговля и честная конкуренция выгодны развитым странам и потребителям, потому что эти страны могут предложить потребителям широкий ассортимент высококачественных товаров по низким ценам.
6. Однако, абсолютно нерегулируемая торговля не всегда возможна.
7. Во-первых, некоторые компании практикуют нечестную конкуренцию, например, прибегают к демпингу, т.е. они продают товары на зарубежных рынках по очень низким ценам, часто ниже себестоимости производства.
8. Обычно такое могут делать компании, которые получают крупные субсидии от правительства.
9. Другие страны борются с такой практикой.
10. Во-вторых, менее развитые страны проводят политику протекционизма.
11. Они защищают своих производителей и молодые отрасли промышленности, пока те не встанут на ноги.
12. Правительства этих стран боятся, что свободная торговля может нанести ущерб местной промышленности, потому что их товары и услуги не могут честно и свободно конкурировать с импортом.

13. Они, с одной стороны, поддерживают своего производителя, а с другой — ограничивают импорт и доступ (access to) на свой внутренний рынок.

14. Субсидии и высокие таможенные тарифы являются главными барьерами для свободной торговли.

15. В результате импортные товары не могут успешно конкурировать с местными.

16. Кроме того, правительства устанавливают и другие ограничения и правила: квоты, которые ограничивают количество ввозимых товаров, дорогие лицензии для импортеров, которые существенно повышают затраты, сложные правила, вследствие которых документы трудно правильно оформить и т.д.

Before ex. F

12. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--|--|
| 1. break into (enter) the market | a. груз, партия отправленного товара |
| 2. carry out a market survey | b. отправка партии по частям, частичная поставка |
| 3. place (make) an order with smb for smth | c. проводить исследование рынка |
| 4. meet the delivery date | d. назначать/указывать цену, давать расценки |
| 5. quote a price | e. выходить на рынок |
| 6. consignment = shipment | f. соблюдать, подчиняться (правилам, закону) |
| 7. arrange insurance (cover) for the shipment of goods | g. размещать (делать) заказ у кого-либо на что-либо |
| 8. part shipment | h. поставлять; поставка, предложение (на рынке); поставщик |
| 9. comply with (regulations, law) | i. выдерживать (соблюдать) дату поставки |
| 10. supply (v, n); supplier | j. застраховать партию товара, оформить страховку на партию товара |

13. Translate into Russian:

1. If a company wants to become global, it has to break into the world market.
2. For that it has to carry out a market survey first to define market conditions and existing demand and supply on the market.
3. Then it offers its range of products to the customers and quotes them the best prices.

4. If buyers decide to place an order with this new supplier, they sign the contract.
5. When delivering goods to the overseas market, the supplying company has to comply with all trade regulations.
6. The seller must obtain an import license and complete many documents, and arrange the insurance cover for the shipment of goods.
7. Bear in mind, that the seller must ship the goods on time if he wants to meet the delivery dates, even if part shipment is stipulated (*оговаривать, предусматривать*) under the contract.

After ex. F

14. Give the English equivalents:

1. выходить на зарубежные рынки
2. проводить исследование рынка
3. подчиняться законам и правилам
4. груз, партия товара
5. назначать цену
6. размещать заказ у кого-либо
7. частичная поставка
8. выдерживать дату поставки

15. Translate into English:

1. С развитием свободной торговли все больше и больше компаний стремятся выйти на зарубежные рынки.
2. Они проводят необходимое исследование рынка.
3. Узнают, каким правилам и законам они должны подчиняться.
4. Затем они назначают цену на продаваемую партию тем покупателям, которые хотят разместить у них заказ.
5. Теперь поставщику надо застраховать груз.
6. Если партия слишком большая, возможна также поставка по частям.
7. Самое важное для поставщика — выдержать оговоренные (agreed) сроки поставок.

Reading

Before Article 1

16. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|---|---|
| 1. way forward | a. обвинять кого-либо в чем-либо |
| 2. blame smb for smth | b. замедлять, снижать скорость |
| 3. improve the economic competitiveness | c. путь продвижения вперед, перспективное решение |
| 4. combat the economic slowdown | d. сохранять |
| 5. slow | e. повышать конкурентоспособность экономики |
| 6. reduce the trade deficit | f. противостоять экономическому спаду |
| 7. value of a currency | g. основное обязательство |
| 8. Chamber of Commerce | h. стоимость валюты |

| | |
|---|---|
| 9. exceed 10. preserve 11. core commitment 12. dispute 13. sustained benefits | i. сокращать дефицит торгового баланса j. спор, разногласие k. превосходить, превышать l. торговая палата m. устойчивые преимущества, постоянные выгоды |
|---|---|

17. Translate into Russian:

1. Indeed, protectionism can do nothing to reduce America's trade deficit and stop unemployment growth in the country.
2. Liberalization is the best way to improve economic efficiency and international competitiveness.
3. We know from our own experience that in the course of conflicts negotiation is the only way forward.
4. The Central Bank is facing a dilemma of whether to decrease interest rates to combat the economic slowdown or to keep interest rates high to combat inflation.
5. China has always supported the settlement of disputes between countries through direct negotiations.
6. Developing countries need to preserve their sovereignty in the design of their trade and industrialization strategies.
7. Since manufactured goods account for 90 per cent of world trade, the real and sustained benefits can come only from the export of such goods.
8. The fact that America's economy is slowing is bad news for Europeans, regardless of claims that Europe's economy has successfully separated itself from the USA.
9. Chinese policymakers should bear in mind that the value of the Yuan is the only one of many factors that affects the competitiveness of China's economy.
10. The International Chamber of Commerce is the world business organization, the only representative body that speaks with authority on behalf of enterprises from all sectors in every part of the world.

After Reading

18. Give the English equivalents:

1. устойчивые преимущества
2. превосходить
3. спор
4. основное обязательство
5. стоимость валюты
6. путь продвижения вперед
7. обвинять кого-либо в чем-либо
8. торговая палата
9. сохранять
10. сокращать дефицит торгового баланса
11. снижать скорость
12. повышать конкурентоспособность экономики
13. противостоять экономическому спаду

19. Translate into English:

1. Основные причины скромного экономического роста в нашей стране должно быть связаны с замедлением темпов развития мировой экономики.
2. Развивающиеся страны обвиняют богатые страны в отсутствии прогресса.

3. Тем не менее, мы продолжаем испытывать дефицит торгового баланса, так как уровень нашего экспорта все еще низок по сравнению с импортом.
4. Если политика Соединенных Штатов приведет к инфляции, то Китай понесет большие потери в результате обесценивания доллара.
5. Следует заметить, что сильный доллар создает неблагоприятные условия для экспорта и благоприятные для импорта.
6. Финляндия приветствует и поддерживает серьезные инициативы, направленные на разрешение этого спора.
7. Они только что согласились с тем, что следует пригласить представителей торговой палаты принять участие в обсуждении нового проекта.
8. Положительный торговый баланс наблюдается, когда объемы экспорта страны превышают объемы импорта.
9. Наша главная задача состоит в том, чтобы повысить конкурентоспособность экономики, снизить издержки и улучшить производительность труда.
10. Не могли бы вы предоставить более подробную информацию о программах, принятых для сохранения политической и экономической независимости нашей страны?

Reading

Before Article 2

20. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|-----------------------------|---|
| 1. 1cost smb smth | a. профсоюз |
| a. earnings | b. финансироваться |
| b. according to | c. трудовой доход, прибыль |
| c. be funded | d. (дорого) обходиться, быть чреватым чем-либо |
| d. in part | e. согласно, на основании |
| e. labor union | f. частично |
| f. focus the debate on smth | g. сосредоточивать внимание на обсуждении чего-либо |
| g. lawmaker | h. обвинять кого-либо в чем-либо |
| h. accuse smb of smth | i. оказывать давление на кого-либо |
| i. manipulate | j. ревальвировать валюту, оценивать повторно |
| j. unfair advantage | k. быть популярным среди, пользоваться спросом у кого-либо |
| k. press smb | l. законодатель, член законодательного собрания |
| l. be popular with | m. незаслуженное преимущество, несправедливое |

| | |
|-----------------------|---|
| m. revalue a currency | преимущество н. манипулировать, умело управлять |
|-----------------------|---|

21. Translate into Russian:

1. China will come under pressure to revalue its currency (now being held at artificially low levels) so that Chinese exports are more expensive and imports from other countries (including the USA) are cheaper.
2. The personalized stamp project has proved to be popular with visitors and has generated considerable revenue.
3. Non-governmental organizations, civil society groups, the private sector, law-makers and political leaders usually work in concert with government agencies.
4. Sickness and maternity benefits are funded in part through employers' contributions.
5. That one mistake almost cost him his life.
6. Economies that rely on exports for growth have already experienced a significant decrease in export earnings.
7. More than ever before the dollar has become a global currency, only now, the US government can manipulate the exchange rates at will.
8. It is argued across the continent that a more flexible exchange rate for the Yuan will reduce China's unfair advantage in international markets.
9. The Teachers' Labour Union and government agencies are now negotiating working conditions, retirement plans and professional development opportunities within legal provisions.
10. We should press these leaders to preserve investments in the development of new technologies, especially in times of economic crisis.

AfterReading**22. Give the English equivalents:**

1. манипулировать
2. несправедливое преимущество
3. оказывать давление на кого-либо
4. ревальвировать валюту
5. быть популярным среди
6. законодатель
7. обвинять кого-либо в чем-либо
8. (дорого) обходиться
9. трудовой доход
10. согласно, на основании
11. финансироваться
12. сосредоточивать внимание на обсуждении чего-либо
13. профсоюз

23. Translate into English:

1. Для того чтобы быть полностью эффективной и успешной, любая международная организация должна быть надлежащим образом профинансирована.
2. Эти фермеры знают, что участие в марше протеста будет стоить им работы.
3. Однако, согласно докладу, доходы мужчин в Германии в среднем выше, чем доходы женщин.

4. Правительственные субсидии производителям сельскохозяйственной продукции в развитых странах создают несправедливые преимущества против импорта.
5. Сейчас на частные корпорации оказывается давление, чтобы они проявили социальную ответственность.
6. Влиятельные игроки манипулируют законами, чтобы сохранить власть и накопить богатство.
7. Было бы правильно сосредоточить наше внимание на обсуждении вопросов торгово-экономического, инвестиционного и культурного сотрудничества.
8. Тем временем, американские законодатели начинают принимать меры в ответ на скандал вокруг шпионских программ США.
9. Единственное, о чем они только что договорились, это убедить Китай ревальвировать свою валюту.
10. Почему бы тебе не вступить в профсоюз?

Language Review

Before Language Review

24. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--|--|
| 1. expected/certain/imaginary outcome/threat | a. постоянный клиент |
| 2. offer/give a discount of 10% (a 10% discount) | b. по правде говоря |
| 3. deliver on time (= meet the delivery dates) | c. отправлять заказ |
| 4. firm order | d. предлагать/предоставлять скидку в 10% |
| 5. delivery times/period/dates | e. ожидаемый/определенный/воображеный результат/угроза |
| 6. join an association (of producers) | f. сроки/даты доставки |
| 7. negotiate (the price, discounts, terms of payment, delivery) | g. вступать в ассоциацию производителей |
| 8. to be honest | h. обязательный (твёрдый) заказ |
| 9. dispatch the order | i. доставлять вовремя (выдерживать сроки поставки) |
| 10. within two weeks | j. в течение двух недель |
| 11. at a peak time | k. кредит (отсрочка оплаты) на 30 дней |
| 12. be negotiable (e.g. negotiable price, discounts, terms of payment, delivery) | l. в период пиковой нагрузки |
| 13. cash on delivery | m. являться предметом |

| | |
|--|--|
| | переговоров, обсуждения (напр., договорная цена, скидки, условия оплаты, доставка) |
| 14. regular customer | п. вести переговоры о чем-либо, обсуждать (цену, скидки, условия оплаты, поставки) |
| 15. include insurance (transport costs) | о. оплата при доставке, наложенный платеж |
| 16. 30 days' credit | р. включать страховку (расходы на перевозку) |

25. Translate into Russian:

1. You should dispatch the order on time, if you want to meet the delivery date.
2. Usually our term of payment is cash on delivery. But since you are our regular customer, we can agree on 30 days' credit.
3. I am sure we will be able to fulfil your order for the new equipment on time if you pay within 30 days.
4. We'll dispatch any shipment on time. But the delivery will take longer if you place an order at a peak time. So let's negotiate the delivery times and transport costs.
5. I am afraid, the outcome of the talks was unexpected. We were not able to negotiate many important issues. Besides, our counterparts offered us only a 3% discount, while we wanted at least 5%!
6. The consultants recommend us to join the Fair Trade association. If we joined it, we could enjoy all benefits of being a member.
7. According to *Incoterms* (International Commercial Terms) definitions published by the International Chamber of Commerce, the price CIF (Cost, Insurance, Freight) includes cost of goods, insurance cover in transit and transport costs (carriage/freight). It means that if you sign a contract on these terms, the seller will be responsible for delivery and insurance.
8. We have just quoted our basic prices. But if you placed a firm order with our company, terms of delivery, payment or insurance could become negotiable. Besides, mind that our CIF prices include carriage (transport costs) and insurance.

After Language Review

26. Translate into English:

- Давайте начнем, пожалуй. Что вы хотели бы обсудить сегодня?
- Мы хотели бы сделать у вас заказ на 500 ящиков белого вина. Давайте обсудим цену и возможные скидки. Если бы вы смогли предложить хорошие скидки, мы могли бы сделать обязательный заказ на большее количество.
- Хорошо, но я также хотел бы обсудить сроки поставок. Если вы разместите у нас заказ в период пиковой нагрузки, доставка займет больше времени.

- Я думаю, мы могли бы согласиться на поставку по частям.
- Прекрасно. Кстати, если вы это сделаете, мы могли бы предложить вам скидку в 5%.
- А когда вы сможете отправить первую партию, если мы сделаем заказ в ноябре? Вы смогли бы отправить ее в течение месяца?
- Мы можем отправить ее в течение 3 недель. А если вы станете нашим постоянным клиентом, мы будем давать вам большие скидки.
- Я ценю это (appreciate), миссис Андерсон.
- Мисс Андерсон, если правильно.
- О, прошу прощения. Ну, тогда... что вы думаете насчет того, чтобы пообедать вечером вместе? Если бы вы смогли, мы бы тогда продолжили наше интереснейшее обсуждение...

Listening

Before Listening 2.18

27. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--|--|
| a. negotiator | a. обратная связь, отзыв, оценка |
| b. case study | b. поступать, вести себя; поступки, поведение |
| c. appropriate/inappropriate | c. позволять кому-либо делать что-либо, давать возможность |
| d. feedback | d. специализированный, разработанный с учетом потребностей заказчика |
| e. behave (v); behavior (n) | e. подходящий, соответствующий, уместный/неподходящий, неуместный |
| f. vital | f. участник переговоров, “переговорщик” |
| g. vehicle | g. семинар |
| h. workshop | h. метод, основанный на оценке окупаемости затрат |
| 2. fall into old habits | i. очень важный, существенный, первостепенный |
| 3. ROI system (“return on investment”) | j. инструмент, средство, носитель |
| 4. enable smb to do smth | k. анализ конкретных ситуаций, примеров из практики |
| 5. tweak | l. предаваться старым привычкам |

| | |
|---------------|---|
| 6. customized | м. корректировать, вносить незначительные изменения |
|---------------|---|

28. Translate into Russian:

1. Political stability is vital for democracy and economic growth.
2. I'd like to stress that what is appropriate for us is not necessarily appropriate for others.
3. You have never taken any responsibility for your provocative behavior.
4. A customized workshop on trade for representatives of developing countries was held in April.
5. The feedback that we have just got is rather good.
6. Those who want to be treated as a partner must behave as one.
7. Negotiators often make speeches that are designed more to appeal to the outside audience than the people at the table.
8. A case study is the best way to share the experiences of other people.
9. You must make an attempt to get them to tweak the plan of action to combat corruption.
10. Business English enables you to communicate with business partners freely and effectively and feel confident in an English-speaking environment.

After Listening 2.18**29. Give the English equivalents:**

1. обратная связь, отзыв
2. поступать, вести себя
3. участник переговоров
4. подходящий, уместный
5. анализ конкретных ситуаций
6. очень важный, существенный
7. семинар
8. давать возможность кому-либо делать что-либо
9. разработанный с учетом потребностей заказчика
10. вносить незначительные изменения
11. инструмент, средство

Before Listening 2.19**30. Match the words with their Russian equivalents:**

| | |
|-----------------------------|--|
| 1. negotiate | a. полагать, считать |
| 2. misnomer | b. обстоятельства, условия, положение дел |
| 3. appropriateness | c. быть хорошо подготовленным |
| 4. conflict negotiations | d. переговоры “выигрыш-выигрыш”, взаимовыгодные переговоры |
| 5. cooperative negotiations | e. конкурентные переговоры |
| 6. deem | f. вести переговоры, договариваться |
| 7. circumstances | g. уместность, целесообразность |
| 8. be in charge of smth | h. ошибка в наименовании, ошибочное обозначение |

| | |
|------------------------------|--|
| 9. be well prepared | i. переговоры в период конфликтной ситуации |
| 10. win-lose negotiation | j. переговоры в духе сотрудничества, конструктивные переговоры |
| 11. win-win negotiation | k. быть ответственным за, отвечать за что-либо |
| 12. competitive negotiations | l. переговоры “выигрыш-проигрыш”, переговоры с нулевой суммой |

31. Translate into Russian:

1. The representative of Spain wants to say that the dispute can be resolved through cooperative negotiations.
2. Unfortunately, most of the negotiations we have are conducted precisely on the principle of “winning at the expense of another person”.
3. Despite this positive trend towards stabilizing the national currency, the results cannot be deemed as satisfactory.
4. The working meeting will be meant for Government officials who are in charge of development strategies.
5. Moreover, one should take into account that his distinctive characteristic is the ability to negotiate with suppliers.
6. The negotiations failed: the sales manager could not achieve the set objective — he didn’t bother to establish the customer’s needs but focused on his own needs only.
7. Sorry to say, I can’t be a decision-maker under the present circumstances— this issue should be discussed at board-to-board negotiations.
8. This is clearly a win-win situation: one side gets precisely what it needs, and the other side gets the payment promised.

After Listening 2.19

32. Give the English equivalents:

1. обстоятельства, условия
2. полагать, считать
3. быть ответственным за
4. быть хорошо подготовленным
5. переговоры “выигрыш-проигрыш”
6. конкурентные переговоры
7. вести переговоры
8. уместность, целесообразность
9. переговоры в духе сотрудничества
10. переговоры “выигрыш- выигрыш ”

33. Translate into English:

1. Переговоры “выигрыш- выигрыш ” – это переговоры, в которых выигрывают все стороны, и каждый достигает своей цели.
2. Более того, партнеры получают еще и вторичную выгоду: укрепляются и развиваются отношения, появляется доступ к другим ресурсам, то есть они получают больше, чем ожидают, садясь за стол переговоров.

3. Компании, ведущие такие переговоры, становятся устойчивыми на рынке и с ними хотят сотрудничать.

4. В переговорах “выигрыш-проигрыш” одна сторона выигрывает, а другая проигрывает.

5. Если сложить достигнутые результаты, то сумма будет равна нулю и дальнейшего развития у таких отношений нет.

6. Переговоры “выигрыш-проигрыш” – это разовые переговоры.

7. Вы один раз приложили силу, победили, завладели ресурсами, в другой раз вам придется искать другого партнера – никто не любит быть побежденным.

Before Listening 2.20

34. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|-------------------------------------|--|
| 1. overriding | a. предложение |
| 2. versatile | b. прямые переговоры |
| 3. manage conflict | c. больше возможностей для чего-либо |
| 4. face-to-face negotiation | d. справляться с конфликтом, улаживать конфликты |
| 5. at the other end of the spectrum | e. важнейший, главный |
| 6. come up with ideas | f. замечать, распознавать |
| 7. more scope for smth | g. разносторонний, гибкий |
| 8. proposal | h. с другой стороны |
| 9. counterpart | i. влиятельный, сильный |
| 10. spot | j. предлагать, выдвигать идеи |
| 11. powerful | k. партнер на переговорах, коллега (человек, находящийся на аналогичной должности) |

35. Translate into Russian:

1. I want to learn to read body language so that I can spot lies while communicating with counterparts.

2. The fight to eliminate poverty is our overriding challenge, and we have already achieved considerable progress in addressing this issue.

3. This work requires the involvement of versatile specialists in the field of world economy.

4. The delegates are invited to consider the issues set out in this document and come up with ideas on reforming the education system.

5. I'm in favour of informal meetings because they provide more scope for the dialogue and interaction with senior managers.

6. When an expert goes into negotiations, he knows what objective he is going to achieve, and realizes what he intends to do. Sure, first of all he would like to win

the business and get a good deal. For that he intends to prove his company to be a competent outfit, and so he must be ready to meet the clients' needs first of all and ensure their interest. But even if he fails after long and hard negotiations, he tries to keep the dialogue going.

After Listening 2.20

36. Translate into English:

1. Мы всецело поддерживаем вашу точку зрения, что прямые переговоры - ключ к решению этих проблем.
2. Мы ищем работников, умеющих ладить с клиентами, умеющих вести переговоры, умеющих улаживать конфликты и обладающих коммуникативными навыками.
3. Ты здесь работаешь, потому что твой дядя настолько влиятельный, что я не могу тебя уволить.
4. Главной целью должно стать возобновление переговоров на основе "дорожной карты".
5. Ведение переговоров — настоящее искусство. Когда вы вступаете в переговоры, вы должны поставить реальные цели и ясно понимать, что намереваетесь сделать. Важно избегать классических ошибок. Сначала выясните, кто принимает решения. Иногда следует перейти сразу к делу, а иногда сначала определить потребности покупателя. В любом случае, не сосредотачивайтесь только на своих нуждах. Сформулируйте свое предложение таким образом, чтобы оно удовлетворяло потребности покупателя. Главное для вас — не только получить хорошую сделку, но и установить долгосрочные отношения с ним.

Skills

Before ex. A-C

37. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|------------------------------------|--|
| a. negotiating skills / techniques | a. получать хороший результат |
| b. probe with proposals | b. устанавливать контакт с кем-либо |
| c. exchange concessions | c. умение / техника ведения переговоров |
| d. build rapport with smb | d. идти на взаимные уступки, обмениваться уступками |
| e. get a good outcome | e. опробовать свои предложения, «прощупывать почву» |
| f. areas of agreement | f. (зд.) попытка дать понять, что вы готовы поменять позицию |
| g. in return for smth | g. темы, по которым возможно взаимное согласие |

| | |
|---|---|
| h. signal for movement i. tie up loose ends j. summarize k. confirm l. respond to smth ii. explore one's needs | h. в обмен на что-либо i. подводить итоги, суммировать j. (зд.) устранять («увязывать») последние неясности, конкретизировать k. реагировать, отзываться на что-либо l. изучать чьи-либо потребности m. подтверждать |
|---|---|

38. Translate into Russian:

1. The stage of building rapport is necessary present in any negotiations.
2. Let me summarize the key points of our investment project.
3. Could you please confirm that you agree with the agenda?
4. In business communication the ability to respond to criticism correctly is a professionally important quality that allows you to achieve success and move up the career ladder.
5. Each party should identify the opponent's needs and formulate a preliminary proposal.

Before ex. D–E, 2.21

39. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|-------------------------------|---|
| 1. bargaining position | a. цена по каталогу, прейскурантная цена |
| 2. get a substantial discount | b. признавать, допускать |
| 3. tight | c. позиция на переговорах, позиция, позволяющая торговаться |
| 4. get 10% off the price | d. получать значительную скидку |
| 5. list price | e. получать 10% скидки с цены |
| 6. admit | f. прилагать |
| 7. be price-conscious | g. проект счета-фактуры |
| 8. enclose | h. задумывающийся о ценах |
| 9. charge more | i. ограниченный (о ресурсах) |
| 10. cover everything | j. достигать договоренности |
| 11. draft invoice | k. думать, иметь в виду |
| 12. reach a deal | l. оговаривать все (обсуждать, делать обзор и т.п.) |
| 13. have smth in mind | m. набавлять цену, назначать |

| | |
|--|--|
| b. it sounds a good idea c. let me know | дополнительную плату н. дайте мне знать о. похоже, хорошая идея; это звучит ннеплохо |
|--|--|

40. Translate into Russian:

1. In his detailed report the marketing manager gave the results of his marketing survey. He covered everything: market conditions, the variety of products supplied to the market, he learnt about the existing list prices of major sellers, peak selling months and so on. He also explored buying habits in the main sales outlets.
2. — If you buy our ready model, you can get 5% off the list price, but if you order a special model we'll have to charge a little more, let's say 2-3%.

— I see. Well, it sounds a good idea for me. I think we can reach the deal. And let me know when your factory starts working to full capacity — then we'll place another order with you.

3. — I've developed the coming negotiation strategy.

— So what do you have in mind?

— First we'll quote our list price and compare it with the list prices of our competitors. And then give the customer 2% off the price.

— I see. It sounds a good idea. If we play our cards right, we can reach the deal, then. If you have some other good ideas, let me know.

After Skills**41. Translate into English:**

Вот несколько советов о том, как вести переговоры:

- Начиная переговоры, пытайтесь найти темы, по которым возможно согласие, постарайтесь установить контакт с партнером и опробуйте свои предложения.
- Когда вы готовы пойти на взаимные уступки, покажите партнеру, что готовы изменить свою позицию.
- Если он попытается удовлетворить ваши потребности, предложите ему что-то в ответ.
- В конце переговоров устраните последние неясности и подведите итоги обсуждения в письменном виде.
- Если вы будете следовать этим советам по технике ведения переговоров, у вас есть шанс получить хороший результат и выиграть сделку.

Case Study**Before Case Study****42. Match the words with their Russian equivalents:**

| | |
|------------------------------|--------------------------|
| 1. seek to do smth | a. заключать сделку |
| 2. on the terms | b. быть приемлемым (для) |
| 3. well-established business | c. выполнять заказ |
| 4. put goods on the market | d. на условиях |

| | |
|---|--|
| <p>5. delivery service</p> <p>6. fulfill an order</p> <p>7. make a deal</p> <p>8. be acceptable to</p> <p>9. work out a strategy</p> <p>10. identify priorities</p> | <p>е. выпускать товар в продажу, выпускать на рынок</p> <p>f. служба доставки</p> <p>g. определять приоритеты</p> <p>h. выработать стратегию</p> <p>i. хорошо зарекомендовавшая себя компания</p> <p>j. стремиться, стараться сделать что-либо</p> |
|---|--|

After Case Study

43. Translate into English:

1. Если заказчик сразу не заключает с вами сделку, значит, он рассматривает еще какие-то варианты.
2. Чтобы получить желанный контракт, необходимо разработать качественную стратегию продвижения своего товара или услуги.
3. Наша служба доставки осуществляет бесплатную доставку цветов по городу.
4. Хороший продавец всегда стремиться установить контакт с любым покупателем.
5. В этой хорошо зарекомендовавшей себя компании у сотрудников великолепные навыки общения с клиентами.
6. Служба доставки продуктов питания – это такой вид бизнеса, который не требует больших капиталовложений.
7. Заказ был бы выполнен, если бы исполнитель не банкротился.
8. Ваше предложение неприемлемо для нас. Мы не можем больше снижать издержки производства.
9. После предварительной переписки партнеры договорились о личной встрече, чтобы определить приоритеты для дальнейшего сотрудничества.

Revision

44. Translate into English:

Хотите торговать за рубежом?

(1) Выйти на международный рынок сегодня нелегко. (2) С одной стороны, международная торговля развивается очень быстро. (3) В развитых странах растет свободная торговля. (4) Для нее характерны сокращение вмешательства государства в экономику, открытые границы, низкие таможенные тарифы и пошлины. (5) В то же время и развитые, и особенно развивающиеся страны используют протекционистские меры, особенно для неокрепших отраслей промышленности, как например, автомобилестроение в развивающихся странах или для стратегических производств (электроника и космическая промышленность в индустриальных странах). (6) В этом случае ограничивается доступ к рынку: устанавливаются высокие тарифы на импорт и квоты (ограничение количества товаров, подлежащих импорту).

(7) Некоторые отрасли, например, сельское хозяйство, пользуются субсидиями правительства. (8) Не все страны конкурируют свободно и честно. (9) Некоторые торговцы используют демпинг, чтобы завоевать большую долю рынка.

(10) Если ваша молодая и агрессивная компания хочет прорваться на международный рынок, вы должны как следует готовиться к этому. (11) Прежде всего, необходимо провести тщательное исследование рынка. (12) Необходимо соблюдать все экспортные правила. (13) Приобретите лицензии для экспорта, если это необходимо.

(14) Если вы хотите, чтобы покупатели разместили у вас заказ, вы должны указывать реальные цены и подумать о системе скидок. (15) Например, некоторые фирмы дают постоянным покупателям скидки до 10% с прейскурантной цены. (16) Очень важно выдерживать даты поставок. (17) Если вы боитесь, что не выдержите их, не рискуйте и договоритесь с клиентами о поставках по частям.

(18) И, конечно, многое зависит от вашего умения вести переговоры. (19) Сразу решите, с кем собираетесь вступать в переговоры, кто отвечает за принятие решений. (20) Определите потребности покупателя и сосредоточьтесь на них. (21) Сформулируйте ваше предложение и сделайте его интересным для покупателя. (22) Только тогда вы достигните поставленной цели и сможете установить долгосрочные отношения с ним.

45. Translate into English:

1. Президент Трамп считает, что крупномасштабный импорт дешевой стали и алюминия из Китая представляет угрозу для безопасности страны.

2. Китай хочет избежать торговой войны с США, поскольку это серьезно отразится на его экономике.

3. “В торговой войне победителей не будет. Она приведет к дестабилизации мировой торговой системы”, - отметил глава ВТО Роберто Азеведо. Он призвал (call for) к скорейшему диалогу и действиям в рамках структуры ВТО.

4. Китай и США являются крупнейшими экономиками мира, и сотрудничество является единственным верным выбором.

5. Обе стороны должны в полной мере урегулировать все вопросы путем диалога и двигаться вперед вместе.

46. Render the article:

Протекционизм Трампа в сталелитейной отрасли

Александр Большаков

1 марта 2018 года президент Трамп сообщил о своем намерении установить 25% тариф на ввоз стали и 10% тариф на ввоз алюминия.

Почему Вашингтон готов пожертвовать свободой торговли? Это связано с тем, что ситуация в металлургии признана неудовлетворительной с точки зрения национальной безопасности: многие предприятия закрыты или

работают не в полную силу, опытные специалисты увольняются, рыночная доля американских производителей сжимается, а значит чрезмерно растет зависимость страны от внешних поставок сырья (импортируется 30% потребляемой стали и 91% первичного алюминия), столь необходимого для снабжения военных и инфраструктурных проектов. Больше всего американские власти беспокоятся из-за китайского влияния на конъюнктуру мирового рынка металлов.

В правительственные документах, где обосновывается политика протекционизма, много раз повторяется тезис об исключительной роли Китая, крупнейшего в мире производителя стали и алюминия, в ослаблении американской промышленности. Например, в такой формулировке: «основная причина нынешнего упадка алюминиевой промышленности США – стремительное увеличение производства в Китае», причем «китайское алюминиевое производство в значительной степени невосприимчиво к влиянию рыночных факторов». Действительно, китайские поставщики прямо или косвенно подконтрольны государству и благодаря этому охотно прибегают к демпингу, ведь в случае финансовых затруднений всегда могут черпать из резервуара государственных субсидий. В результате они буквально наводнили глобальную экономику дешевым сырьем, создали избыток товара и нарушили механизм конкурентного ценообразования.

Но введение тарифов, в первую очередь, ударит не по Китаю, а по союзникам США – Канаде, ЕС, Южной Корее. Все страны Евросоюза, вместе взятые, формируют около 15% американского импорта стали; самый крупный европейский поставщик металлов в США – Германия (3% стали и 0,8% алюминия). Китай с его 2% в американском импорте стали и 9% в импорте алюминия будет затронут не так уж сильно. Для него это не столько экономическая санкция, сколько политический сигнал, опасный прецедент, который может побудить и другие страны последовать примеру США.

Экспортеры по-разному реагируют на демарш Белого дома. Канадцы надеются, что их страна будет освобождена от уплаты тарифов. Чиновники Евросоюза угрожают введением тарифов на мотоциклы Harley-Davidson, виски, апельсиновый сок из Флориды и джинсы Levi's. Пекин может отказаться от закупок сои, нанеся серьезный урон аграрному сектору США. Формально США своими действиями регламент ВТО не нарушают: член ВТО может вводить новые тарифы, если того требуют соображения национальной безопасности. Однако раньше не было принято использовать эту лазейку. Вашингтон разбалансировал статус-кво. Теперь и Китай, и Индия, и кто угодно еще смогут поступать так же.

В общем, протекционизм создаст США множество проблем. Урезание импорта не обойдется без увеличения внутренних цен на металлы и соответственно – на продукцию металлоемких производств, например, автомобилестроения. Если, в свою очередь, рост цен приведет к падению

спроса, тогда следует ожидать увольнений на этих предприятиях. Спасение рабочих мест в металлургии обернется потерей таковых в машиностроении. Ответ уязвленных экспортёров скорее всего спровоцирует новые ограничения со стороны Вашингтона, и американская экономика будет дальше замыкаться в себе.

<http://www.foreignpolicy.ru/analyses/protektsionizm-trampa-v-staleeliteynoy-otrasli/>

Vocabulary

| | |
|--|--|
| 30 days' credit | кредит (отсрочка оплаты) на 30 дней |
| according to | согласно, на основании |
| accuse smb of smth | обвинять кого-либо в чем-либо |
| add to costs | увеличивать издержки, стоимость |
| admit | признавать, допускать |
| appropriate/inappropriate | подходящий, соответствующий, уместный/ неподходящий, неуместный |
| appropriateness | уместность, целесообразность |
| areas of agreement | темы, по которым возможно взаимное согласие |
| arrange insurance (cover) for the shipment of goods | застраховать партию товара |
| at a peak time | в период пиковой нагрузки |
| at the other end of the spectrum | с другой стороны |
| bargaining position | позиция на переговорах, позиция, позволяющая торговаться |
| be acceptable to | быть приемлемым (для) |
| be beneficial to | быть выгодным, полезным |
| be funded | финансируться |
| be in charge of smth | быть ответственным за, отвечать за что-либо |
| be negotiable (e.g. negotiable price, discounts, terms of payment, delivery) | являться предметом переговоров, обсуждения (<i>напр.</i> , договорная цена, скидки, условия оплаты, поставки) |
| be popular with | быть популярным среди, пользоваться спросом у кого-либо |
| be price-conscious | задумывающийся о ценах |
| be well prepared | быть хорошо подготовленным |
| behave/behaviour | поступать, вести себя/поступки, поведение |
| benefit from (v) | извлекать, получать пользу, |

| | |
|--|--|
| benefit smb | выгоды |
| benefits (n, pl) | приносить пользу кому-либо |
| blame smb for smth | польза, выгоды |
| break into (enter) the market | обвинять кого-либо в чем-либо |
| build rapport with smb | выйти на рынок |
| carry out a market survey | устанавливать контакт с кем-либо |
| case study | проводить исследование рынка |
| cash on delivery | анализ конкретных ситуаций, примеров из практики |
| Chamber of Commerce | оплата при доставке, наложенный платеж |
| charge more | торговая палата |
| choice of goods and services | набавлять цену, назначать дополнительную плату |
| circumstances | выбор, ассортимент товаров и услуг |
| combat the economic slowdown | обстоятельства, условия, положение дел |
| come up with ideas | противостоять экономическому спаду |
| compete against (imported/domestic products) | предлагать, выдвигать идеи |
| compete fairly/unfairly | конкурировать с (импортируемыми/национальным и товарами) |
| competitive negotiations | вести честную/нечестную конкуренцию |
| complete (complicated) documents | конкурентные переговоры |
| comply with (regulations, law) | оформлять (сложные) документы |
| confirm | соблюдать, подчиняться |
| conflict negotiations | (правилам, закону) |
| consignment = shipment | подтверждать |
| controls of goods at customs | переговоры в период конфликтной ситуации |
| cooperative negotiations | 1. груз, партия отправленного товара; |
| | 2. отгрузка, отправка партии товара |
| | меры контроля (регулирования) |
| | поступления товаров через таможню |
| | переговоры в духе сотрудничества, конструктивные |

| | |
|---|--|
| core commitment | переговоры |
| cost smb smth | основное обязательство (дорого) обходиться, быть чреватым чем-либо |
| counterpart | партнер на переговорах, коллега (человек, находящийся на аналогичной должности) |
| cover everything | оговаривать все (обсуждать, делать обзор) |
| create unemployment | вызывать безработицу |
| customized | специализированный, разработанный с учетом потребностей заказчика |
| damage | ущерб, вред |
| deem | полагать, считать |
| deliver on time (= meet the delivery dates) | доставлять вовремя |
| delivery service | служба доставки |
| delivery times/period/dates | время/сроки/даты доставки |
| depend on foreign imports | зависеть, находиться в зависимости от импорта |
| dispatch the order | отправлять заказ |
| dispute | спор, разногласие |
| draft invoice | проект счета-фактуры |
| dump goods (sell goods at very low costs, usually less than cost of production) | выбрасывать на рынок товар по заниженным ценам, проводить демпинг (продавать товар по очень низким ценам, обычно ниже себестоимости) |
| dumping | демпинг |
| earnings | трудовой доход, прибыль |
| enable smb to do smth | позволять кому-либо делать что- либо, давать возможность |
| enclose | прилагать |
| exceed | превосходить, превышать |
| exchange concessions | идти на взаимные уступки |
| expected/certain/imaginary outcome/threat | ожидаемый/определенный/вообра- жаемый результат/угроза |
| expert on trade | эксперт в области торговли |
| exploit workers | эксплуатировать рабочих |
| face-to-face negotiation | прямые переговоры |
| fair/unfair competition | честная/недобросовестная |

| | |
|---|--|
| fall into old habits feedback firm order focus the debate on smth | конкуренция предаваться старым привычкам обратная связь, отзыв, оценка обязательный заказ сосредоточивать внимание на обсуждении чего-либо |
| free trade fulfill an order get 10% off the price get a good outcome get a substantial discount have smth in mind high-quality products at a lower price identify priorities improve the economic competi- tiveness | свободная торговля выполнять заказ получать 10% скидки с цены получать хороший результат получать значительную скидку думать, иметь в виду товары высокого качества по низкой цене определять приоритеты повышать конкурентоспособность экономики |
| in part in return for smth include insurance (transport costs) increase competition increase wealth it sounds a good idea | частично в обмен на что-либо включать страховку (перевозку) усиливать конкуренцию увеличивать богатство это, похоже, хорошая идея; это звучит неплохо |
| labour union lawmaker | профсоюз законодатель, член законодательного собрания |
| lead to job losses let me know liberalize (the trade) | приводить к потере рабочих мест дайте мне знать ограничивать государственное вмешательство (в торговлю) |
| licenses for importers limit the quantity list price | лицензии для импортеров ограничивать количество цена по каталогу, прейскурантная цена |
| make a deal manage conflict | заключать сделку справляться с конфликтом, улаживать конфликты |
| manipulate meet the delivery date | манипулировать, умело управлять выдерживать (соблюдать) дату поставки |

| | |
|--|--|
| misnomer | ошибка в наименовании, ошибочное обозначение |
| more scope for smth | больше возможностей для чего-либо |
| multinational company | транснациональная/ многонациональная компания |
| negotiate (the price, discounts, terms of payment, delivery) | вести переговоры о чем-либо, обсуждать (цену, скидки, условия оплаты, поставки) |
| negotiating skills / techniques | умение / техника ведения переговоров |
| negotiator | участник переговоров, “переговорщик” |
| offer a wide range of products | предлагать широкий ассортимент товаров |
| offer/give a discount of 10% (a 10% discount) | предлагать/предоставлять скидку в 10% |
| on the terms | на условиях |
| open borders | открытые границы (без таможенного контроля) |
| open market (with free access) | открытый рынок (со свободным доступом) |
| overriding | важнейший, первостепенный, главный |
| overseas (foreign) markets | зарубежные рынки |
| part shipment | отправка партии по частям, частичная поставка |
| place an order with smb for smth | делать, размещать заказ у кого-либо на что-либо |
| policy of regulation/deregulation | политика регулирования/дерегулирования (т.е. политика вмешательства правительства в бизнес и торговлю или ограничение такого вмешательства) |
| powerful | влиятельный, сильный |
| practice free trade/protectionism | проводить свободную торговлю/протекционизм |
| preserve | сохранять |
| press smb | оказывать давление на кого-либо |
| probe with proposals | опробовать свои предложения, «прощупывать почву» |

| | |
|--|---|
| promote higher standards of living | содействовать повышению уровня жизни населения |
| proposal | предложение |
| protect strategic/domestic/infant industries (from, against) | защищать стратегические /национальные /неокрепшие отрасли промышленности (от чего-либо, против чего-либо) |
| provide an opportunity for smb | предоставлять возможность кому-либо |
| put goods on the market | выпускать товар в продажу, выпускать на рынок |
| quotas | квоты (количественные ограничения на объем экспорта/импорта) |
| quote a price | назначать/указывать цену, давать расценки |
| reach a deal | достигать договоренности |
| reduce poverty | снижать уровень бедности |
| reduce the trade deficit | сокращать дефицит торгового баланса |
| regular customer | постоянный клиент |
| regulations; follow regulations | регулирующие правила, нормативы; следовать правилам, нормативам |
| respond to smth | реагировать, отзываться на что-либо |
| restrictions on; restrict smth | ограничения на что-либо; ограничивать что-либо |
| retail price | розничная цена |
| revalue a currency | ревальвировать валюту, оценивать повторно |
| ROI system (“return on investment”) | метод, основанный на оценке окупаемости затрат |
| seek to do smth | стремиться, стараться сделать что-либо |
| signal for movement | (зд.) попытка дать понять, что вы готовы поменять позицию |
| slow down | замедлять, тормозить |
| spot | замечать, распознавать |
| stand on one's own feet | стоять на собственных ногах, быть самостоятельным |
| subsidize (v), subsidies (n, pl) | субсидировать; субсидии |

| | |
|--|---|
| summarize | подводить итоги, суммировать |
| supplier | поставщик |
| supply (v, n) | поставлять; поставка, предложение (на рынке) |
| sustained benefits | устойчивые преимущества, постоянные выгоды |
| take away/remove barriers to trade | убирать барьеры, препятствующие торговле |
| tariffs (taxes) on imported goods | тарифы (налоги) на импортируемые товары |
| tie up loose ends | (зд.) устранять («увязывать») последние неясности, конкретизировать |
| tight | ограниченный (о ресурсах) |
| to be honest | по правде говоря |
| trend towards smth | общая тенденция, курс, направление в сторону чего-либо |
| tweak | корректировать, вносить незначительные изменения |
| unfair advantage | незаслуженное преимущество, несправедливое преимущество |
| value of a currency | стоимость валюты |
| vehicle | инструмент, средство, носитель |
| versatile | разносторонний, гибкий |
| vital | очень важный, существенный, крайне необходимый, первостепенный |
| way forward | путь продвижения вперед, перспективное решение |
| well-established business | хорошо зарекомендовавшая себя компания |
| widen the gap between win-lose negotiation | увеличивать разрыв между переговоры “выигрыш-проигрыш”, переговоры с нулевой суммой |
| win-win negotiation | переговоры “выигрыш- выигрыш”, взаимовыгодные переговоры |
| within two weeks | в течение двух недель |
| work out a strategy | выработать стратегию |
| workshop | семинар |

MODULE 10. ETHICS

Topics for discussion

1. Unethical behavior at work. Moral problems connected with colleagues and clients.
2. It is not good to lie on a resume. What about stretching the truth?
3. How can businesses be involved in environmental issues?
4. Ethical dilemmas of a drug company.

Starting up Ex. A-B p. 96

Before Starting up

1. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|---|---|
| 1. pay taxes | a. протекция родным и знакомым при приеме на работу, кумовство |
| 2. use smth. for private purposes | b. звонить на работу, чтобы сообщить о своей болезни |
| 3. to accept praise for someone else's work | c. использовать что-либо в личных целях |
| 4. genuine | d. платить налоги |
| 5. use someone's influence (to do smth.) | e. принимать похвалу за сделанную другим человеком работу |
| 6. nepotism | f. квитанция, товарный (кассовый) чек |
| 7. phone in sick (call in sick) | g. использовать чье-либо влияние (чтобы сделать что-либо) |
| 8. charge | h. подлинный, настоящий |
| 9. pay in cash | i. оплачивать наличными |
| 10. reduce costs | j. сокращать издержки, расходы |
| 11. claim extra expenses | k. назначать, запрашивать цену, взымать плату |
| 12. receipt | l. требовать возмещения дополнительных расходов; делать приписки к служебным расходам |
| 13. fare | m. тариф, плата за проезд |
| 14. accountant | n. государственный служащий |
| 15. civil servant | o. агент по продаже недвижимости |
| 16. estate agent | p. бухгалтер, специалист по финансам |
| 17. car sales executive | q. торговый агент по продаже машин |

2. Translate into Russian:

1. You will be charged a late fee if the electric company does not receive your payment on time.
2. Why don't you call in sick? You've been working hard lately. One day won't matter.
3. He could easily accept praise for the ideas of his subordinates.
4. I had to visit a doctor abroad, how can I claim extra medical expenses from the insurance?
5. Company vehicles were frequently used for private purposes, especially on weekends.
6. You should get a receipt and keep it in case you want to bring your purchase back.
7. Official nepotism and corruption have generally undermined trust in the central government.
8. Christopher hoped to use his influence to make them change their minds.
9. University students with severe disabilities receive taxi fare refunds.
10. The table is a genuine antique not a cheap imitation.
11. Please pay in cash after arrival at the reception - no credit cards are accepted.
12. The willingness of taxpayers to pay taxes comes from peoples' trust in the response of Government to meeting their needs.
13. Driven by technological advances and reduced costs of transport, globalization has led to greater interdependence among countries.

After Starting-up

3. Give the English equivalents:

1. Оплачивать наличными; 2. квитанция, товарный чек; 3. звонить на работу, чтобы сообщить о болезни; 4. тариф, плата за проезд; 5. использовать чье-либо влияние (чтобы сделать что-либо); 6. подлинный, настоящий; 7. протекция родным и близким при приеме на работу; 8. сокращать издержки, расходы; 9. использовать что-либо в личных целях; 10. назначать цену, взымать плату; 11. принимать похвалу за сделанную другим человеком работу; 12. платить налоги; 13. требовать возмещения дополнительных расходов; делать приписки к служебным расходам; 14. агент по продаже недвижимости; 15. государственный служащий; 16. бухгалтер; 17. торговый агент по продаже машин.

4. Translate into English:

1. На твоем месте, я бы позвонил и сказал, что заболел.
2. Сотрудник представил ложную информацию и документацию, подтверждающие требования о компенсации дополнительных медицинских расходов.
3. Местные СМИ могут использовать свое влияние, чтобы изменить общественное мнение по этому вопросу.

4. Я не могу принять похвалу за работу, сделанную не мной.
5. Некоторые поддельные дизайнерские вещи настолько хороши, что люди даже не подозревают о том, что покупают не оригинал
6. Официальная информация не может использоваться в личных целях.
7. По мнению многих экспертов, один из ключевых вопросов заключается в том, как сократить издержки по сертификации мелких фермеров в развивающихся странах.
8. Тариф дает его обладателю множество преимуществ, которые оправдывают высокую стоимость билета.
9. Каждый работающий гражданин ответственен за уплату налогов.
10. Чтобы не быть обвиненным в непотизме, менеджер отказался взять своего сына в отдел в качестве продавца.
11. Сколько стоит номер в этом отеле?
12. Оплату доставки можно произвести непосредственно наличными деньгами.
13. Не забудьте сохранить чеки за все произведенные работы.

Vocabulary. Right or wrong. Ex. A-B, p. 97

5. Before Vocabulary

| | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. counterfeit goods 2. price fixing 3. environmental pollution 4. sex discrimination 5. money laundering 6. insider trading 7. industrial espionage 8. animal testing 9. tax fraud 10. bribery and corruption 11. authorities 12. company takeover 13. dispose of waste chemicals | <ol style="list-style-type: none"> a. поглощение компании b. инсайдерская торговля (противозаконная торговля акциями, осуществляемая лицами, которые используют при этом секретную информацию, доступную им благодаря служебному положению) c. налоговое мошенничество d. отмывание денег, легализация денег e. ценовой сговор f. испытание на животных g. поддельные (контрафактные) товары h. взяточничество и коррупция i. загрязнение окружающей среды j. власти, руководство, администрация k. дискриминация по |
|--|---|

| | |
|--|---|
| | половому признаку 1. промышленный шпионаж т. избавляться от химических отходов (утилизировать) |
|--|---|

6. Translate into Russian:

1. Local authorities are investigating the accident with disposing of waste chemicals by the pulp and paper plant.
2. He called a board meeting to discuss a hostile company takeover.
3. It is estimated that more than 115 million animals worldwide are used in animal testing every year.
4. He got six years in prison for tax fraud.
5. Spying on a competitor to obtain trade secrets by dishonest means is called industrial espionage.
6. The intent of price fixing may be to push the price of a product as high as possible, generally leading to profits for all sellers.
7. They believe that the major responsibility for the prevention of environmental pollution lies with the developed countries.
8. Customs officials have been trained in identification of counterfeit goods.
9. The international financial institutions have joined the fight against corruption and bribery.
10. A law on money laundering is now being drafted.
11. The company's executives and its accountants are accused of falsifying financial statements and engaging in insider trading.
12. Many governments have established a national institutions or ombud office with a mandate to monitor sex discrimination and promote equality.

After Vocabulary**7. Translate into English:**

1. Google запрещает продажу или рекламу контрафактной продукции во всех своих сервисах, включая YouTube.
2. Работодатель должен принимать необходимые меры в целях предотвращения дискриминации по половому признаку и сексуальных домогательств.
3. Его подозревали в налоговом мошенничестве и других нарушениях закона.
4. Гуманитарная помощь может оказываться властям страны пребывания и местному населению.

5. Эти сооружения позволяют утилизировать все химические отходы, производимые комбинатом в течение года, что поможет снижению загрязнения окружающей среды в регионе.
6. В настоящее время японские компании все чаще становятся жертвами промышленного шпионажа, что ставит под угрозу их наиважнейшее преимущество перед более дешевыми конкурентами.
7. Компании удалось отбить попытку захвата.
8. К июлю 2002 года был разработан новый законопроект о предотвращении отмывания денежных средств.
9. В случае торговых операций с ценными бумагами на основании "внутренней" информации убытки несут сотни тысяч акционеров во всем мире.
10. Картели, как правило, представляют собой соглашения или взаимные договоренности с целью установления цен и ограничения объема производства и продаж.
11. Хотя ученые и стараются найти новые способы сокращения и замены исследований на животных, современные технологии еще не могут заменить многие виды таких исследований.

8. Ex. E

| | |
|--|---|
| 1. make smb. redundant 2. go bankrupt 3. accept deposits and payments 4. wage 5. pay the local market rate | a. обанкротиться, разориться b. принимать взносы (напр. при оплате в рассрочку) и платежи c. почасовая/сдельная оплата труда, заработка плата d. оплачивать работу согласно ставке на местном рынке e. увольнять по сокращению штатов |
|--|---|

9. Translate into Russian:

1. The Government began cutting subsidies, allowing firms to go bankrupt, and liberalizing prices.
2. Wage is calculated on the basis of qualifications and performance.
3. The Bank accepts money in deposit from private and legal persons - residents and non-residents of the country.
4. Workers who are made redundant receive unemployment benefits for three years.
5. National experts are paid on the basis of local market rates.

10. Translate into English:

1. Во всех международных подразделениях компаний нашим работникам платят по местным рыночным ставкам.

2. Если мы не найдем инвесторов, мы разоримся через полгода.
3. Большинство работников, уволенных в результате реорганизации компаний, были женщины.
4. Компания предлагает конкурентоспособную заработную плату и дополнительные льготы.
5. Принимает ли центральный банк депозиты и платежи от частных лиц?

Reading**Before Reading****11. Match the words with their Russian equivalents:**

| | |
|---------------------------|--|
| 1. stretch the truth | a. переступить черту |
| 2. cross the line | b. 3д. завышать |
| 3. deception | c. заявлять, утверждать |
| 4. justify | d. проходить тщательное рассмотрение, проверку, экспертизу |
| 5. be caught doing smth | e. быть уличенным в чем-либо, пойманым на чем-либо |
| 6. be short of smth | f. недооценивать кого-либо |
| 7. claim | g. оправдывать, обосновывать |
| 8. inflate | h. делать предположения |
| 9. pass close examination | i. вводить в заблуждение, дурачить кого-либо |
| 10. fool smb | j. обман |
| 11. sell smb short | k. не хватать чего-либо |
| 12. draw assumptions | l. исказять правду, преувеличивать |

12. Translate into Russian:

1. Our libraries are short of funds.
2. Scientists are claiming a major breakthrough in the fight against cancer.
3. He was found guilty of obtaining money by deception.
4. He was accused of stretching the truth about how much he had helped in the project.
5. We tend to draw assumptions about our staff's ability based on very little evidence.
6. Company officials misled the public in order to inflate the value of the company's stock.
7. It's a mistake to sell your audience short – they're more intelligent than you think they are.
8. Are you sure that these measures are justified?
9. She was caught reading his personal letters.
10. He was fooled into believing that he had won a lot of money.
11. I'm a little short of cash right now, so I can't lend you anything.

12. A new product of this company has not passed close examination by the certification body.

13. Translate into English:

1. Мой друг недооценивает себя, когда думает, что он не сможет найти хорошую работу.
2. Она позвонила в телефонную компанию, но утверждает, что ей никто не перезвонил.
3. Премьер министра попросили обосновать такое решение Парламенту.
4. СМИ чрезвычайно преувеличили значение этой встречи.
5. Ей не хватило двух секунд до мирового рекорда.
6. Мы сделали предположение, что новая компания не выживет.
7. Может я просто себя обманывал, но я правда думал, что я ей нравлюсь.
8. Отец поймал ее на курении в ванной.
9. Я знал, что я не смогу переступить эту черту.
10. Я не хотел, чтобы она знала, какой я неудачник, поэтому я немножко преувеличил.

Listening

Before Listening Ex. A-D

14. Match the words with their Russian equivalents:

| | | |
|--------------------------------|--|---------|
| 1. conservation organization | a. полевой | научно- |
| 2. field research project | b. природоохранная организация | |
| 3. natural environment | c. естественная (природная) среда | |
| 4. provide scientific data | d. снижать воздействие на окружающую среду | |
| 5. degrade | e. обеспечить научные данные | |
| 6. reduce environmental impact | f. относительно, по отношению к, в связи с, что касается | |
| 7. set a leading example | g. продвигать передовые (рациональные, добросовестные) методы работы | |
| 8. with respect to smth | h. изменять ситуацию (положение вещей) | |
| 9. promote good practice | i. подавать яркий (передовой) пример | |
| 10. set up research center | j. основывать, открывать исследовательский центр | |
| 11. carry out data collection | k. ухудшать, ухудшаться | |
| 12. make a difference | l. проводить сбор данных | |

15. Translate into Russian:

1. This international corporation sets a leading example that many companies would like to follow.
2. Organizations and businesses need to determine the best way of carrying out data collection, as fits their purpose.
3. It is important to develop sustainable tourism strategies which allow preserving the natural environment.
4. We have the resources necessary to make a difference.
5. Today automobile industry is making a real effort to reduce environmental impact, especially on limiting CO2 emissions.
6. WWF (World Wide Fund for Nature) is the world's leading conservation organization, working in 100 countries for half a century.
7. Pollution has degraded air quality.
8. The Group's findings are also based on direct observations by the experts in the course of their field research projects.
9. An internal audit procedure was set up in 2006 to assess and improve the quality of statistics and to promote good practices.
10. I am writing with respect to your letter of 15 June.

16. Translate into English:

1. Среда обитания дельфинов стремительно ухудшается.
2. Использование некоторых химикатов в промышленном производстве было запрещено из-за их разрушающего воздействия на природную среду.
3. Целью образования нового исследовательского центра является наблюдение за луной для того, чтобы обеспечить научные данные для изучения ее происхождения и эволюции.
4. Что касается вашего запроса, он еще не был согласован с головным офисом.
5. Более десятилетия Всемирный фонд дикой природы (World Wildlife Fund) и некоторые другие природоохранные организации проводят полевые научно-исследовательские проекты для определения "следа" одного человека на планете.
6. Ты можешь попросить его снова, если хочешь, но это ничего не изменит – он снова скажет «нет».
7. Банк осознает, что снижение негативного влияния на окружающую среду не только является ответственным по отношению к природе, но и позволяет сокращать расходы, способствуя повышению нашей конкурентоспособности.

Language Review

Before Language Review Ex. A-C

17. Match the words with their Russian equivalents:

| | | |
|-------------------|----------------|--------|
| 1. feel desperate | a. аттестация, | оценка |
|-------------------|----------------|--------|

| | |
|--|---|
| 2. performance review 3. be over the moon 4. get on (with smb) 5. make up 6. college transcript 7. feel under pressure 8. issue guidelines | результатов работы b. выписка из диплома c. чувствовать на себе давление d. выпустить рекомендации, руководства e. выдумывать, сочинять f. ладить, иметь хорошие отношения g. быть на седьмом небе (от счастья) h. чувствовать отчаяние, безнадежность |
|--|---|

18. Translate into Russian:

1. It's hard to get on with such a man.
2. When he asked her out, she was over the moon.
3. He made up a funny story to entertain the children.
4. The government issued guidelines on tobacco advertising.
5. People constantly feel under pressure from the media and advertising to want ever more material things.
6. I never knew that Karen didn't get on with Sue.
7. College transcript is an official copy from an educational institution of a student's educational record.
8. Divisional results are taken into consideration in the annual performance review of each director.

19. Translate into English:

1. Охрана окружающей среды является частью оценки результатов деятельности органов власти на местах.
2. Если вы чувствуете отчаяние или одиночество, позвоните в службу спасения и поговорите с обученным кризисным консультантом.
3. Я буду безумно счастлив, если Россия выиграет чемпионат мира по футболу!
4. Какое оправдание они придумали, чтобы неходить на собрание?
5. Руководство больницы выпустило новое руководство по лечению психически больных пациентов.
6. Некоторые учащиеся подвергаются давлению со стороны своих тренеров или родителей, чтобы быть лучше всех.
7. На самом деле, они никогда друг с другом не ладили.
8. К заявлению о приёме на работу необходимо приложить выписку из диплома о высшем образовании.

Before Skills Ex. A-**20. Match the words with their Russian equivalents:**

| | |
|-----------------------------|--------------------------|
| 1. turn a blind eye to smth | а. подавать требование о |
|-----------------------------|--------------------------|

| | |
|---|---|
| 2. put in expense claim 3. come to one's senses 4. take a strong approach 5. be dismissed 6. sort out 7. upset 8. uncooperative 9. take smth. seriously 10. obtain information 11. give in resignation 12. fix up | возмещении расходов b. образумиться, взяться за ум, опомниться c. применить жесткий подход, принимать решительные меры d. расстраивать, огорчать, нарушать e. отказывающийся от сотрудничества, конфликтный, несговорчивый, неконструктивный f. закрывать глаза на что-либо, смотреть сквозь пальцы, попустительствовать чему-либо g. быть уволенным h. относиться к чему-либо серьезно, воспринимать всерьез i. решать, улаживать, урегулировать j. получать информацию k. подавать заявление об увольнении l. организовывать, устраивать, договариваться |
|---|---|

21. Translate into Russian:

1. You should put in all of the travel expense claims in a timely manner and support them by receipts.
2. If a judge submits his resignation, it is considered to be accepted, without looking into the reasons, from the date of its submission.
3. Because he works so hard, his boss turns a blind eye when he comes in late.
4. There is an urgent need to sort out mechanisms for non-governmental organization participation in national and global policy dialogues.
5. They will meet again to fix up the details of the contract.
6. The local leadership including the mayor were found to be extremely uncooperative.
7. Individuals are free to obtain information from all national and international media.
8. I would urge world leaders to take strong approach to the protection of the global climate for the sake of present and future generations.

9. You should warn him that you will stop his allowance unless he behaves himself; then he will come to his senses.
10. The actuality of the Snowman is not taken seriously by scientists.
11. Women entitled to maternity benefits cannot be dismissed from their jobs.
12. If I arrived later, would that upset your plans?

22. Translate into English :

1. Наш учитель обычно закрывает глаза на то, что этот ученик часто опаздывает на занятия на несколько минут.
2. Почему бы тебе не поговорить с ним начистоту и не разобраться в ваших проблемах?
3. Я довольно терпелив: долгое время ожидания меня не расстраивает.
4. Он отказался отвечать на вопросы, задаваемые полицией, и был очень несговорчивым.
5. Любой чиновник может быть уволен по истечении испытательного срока, если результаты оказались неудовлетворительными.
6. Скандал вынудил его подать заявление об отставке.
7. В один прекрасный день он опомнится и поймёт, каким дураком он был.
8. Средства массовой информации вправе получать информацию от государственных организаций и должностных лиц.
9. Ты можешь договориться о встрече с директором?
10. Как обычно, компания Google уделяет большое внимание конфиденциальности и защите личных данных.
11. Сотрудник подал требование о возмещении расходов на бизнес ланч с трехзначными цифрами.
12. Руководству компании пришлось принять решительные меры, чтобы разоблачить ложные требования о возмещении расходов.

Case Study

23. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|----------------------------------|--|
| 1. turn out | a. жить, действовать согласно |
| 2. live up to smth. | чему-либо; быть достойным; |
| 3. resolve | удовлетворять ожиданиям, |
| 4. benefit (to receive benefits) | требованиям |
| 5. circulate | b. зд. оказываться |
| 6. side effect | с. побочный эффект |
| 7. withhold the information | d. многообещающий, подающий надежды, перспективный |
| 8. be reluctant to do smth. | e. решать, принимать решение, разрешать (проблему) |
| 9. be bound (to do smth.) | f. распространять, передавать |
| 10. promising | g. утаивать информацию, сведения |
| | h. делать что-либо с неохотой |

- | | |
|--|--|
| | i. помогать, приносить пользу, получать (извлекать) выгоду j. обязательно, непременно делать что-либо |
|--|--|

24. Translate into Russian:

1. These two young musicians are bound to have international success.
2. Many victims of crimes are reluctant to go to the police.
3. I got talking to her and it turned out that we'd been to the same school.
4. New methods have yielded promising results in the field.
5. He intentionally misled me by withholding information, which makes me question his character and what kind of lawyer he'd make.
6. The merger created unexpected positive side effects for both companies.
7. The problem will resolve itself eventually.
8. A full description of this event has been circulated in every newspaper.
9. It would be hard to live up to her parent's expectations. They are so demanding.
10. Advances in science don't always benefit humanity.

25. Translate into English:

1. Его обвиняют в утаивании ценной информации.
2. Какие проблемы вы планируете решить в следующем году
3. Я не читал оба его романа, но судя по тому, который я читал, он кажется перспективным писателем.
4. После долгих праздников не хочется выходить на работу.
5. Не надо отчаиваться. Ты обязательно ещё кого-нибудь встретишь.
6. Я получил ваш документ и попросил секретаря надлежащим образом распространить его.
7. Некоторые эксперты опасаются, что новый препарат не будет соответствовать раздутой вокруг него шумихе.
8. Глобальные торговые соглашения имеют тенденцию приносить выгоду лишь промышленно развитым странам.
9. Он оказался прекрасным актёром.
10. Никто не сказал им о побочных эффектах этого препарата.

Revision

26. Translate into English:

I.

Не существует официально установленного кодекса поведения на рабочем месте. И все же многие профессиональные решения основываются на этике. Этичное поведение в равной степени важно как в нашей личной жизни, так и на рабочем месте.

Работодатели устанавливают свои правила этичного поведения в компаниях. Каждая компания выпускает руководства по этичному поведению для своих сотрудников. Обычно такие руководства распространяются отделом кадров по всем подразделениям. Согласно таким правилам, сотрудникам не следует, например, использовать рабочие компьютеры или телефоны в личных целях, звонить на работу и сообщать, что больны, в то время как они вполне здоровы. Не этично принимать похвалу за выполненную кем-то другим работу, искажать информацию в резюме, требовать возмещения дополнительных расходов, получая необоснованные выгоды от компании.

Некоторые работодатели закрывают глаза на небольшие нарушения правил работы в компании, но более серьезные нарушения кодекса этичного поведения могут привести к решению об увольнении человека, даже если он является перспективным сотрудником. Более того, такие нарушения могут рассматриваться как уголовные преступления (*criminal offences*). К ним относятся, например, инсайдерская торговля, взяточничество и коррупция, дискриминация по половому признаку.

Важно понимать, что если вы решили переступить черту и оправдать для себя неэтичный поступок, вас могут уличить в обмане. Тогда вы не сможете восстановить свою репутацию в компании, и вам придется подать заявление об увольнении. Обычно руководства компаний серьезно относятся к случаям нарушения правил. Руководители стараются применять жесткий подход к нарушителям, незамедлительно решая такие проблемы и стараясь сохранить репутацию компании. Они неохотно обсуждают нарушения с другими сотрудниками в попытке скрыть такую информацию от общественности.

II.

Бизнес этика имеет отношение к тому, как компания ведет свой бизнес, чтобы получить прибыль. Компании осознают необходимость честного ведения бизнеса по отношению к своим клиентам, сотрудникам, акционерам, партнерам и поставщикам. Компании также должны осознавать свои обязательства по отношению к обществу, в котором они работают.

Согласно кодексу бизнес этики, бизнес обязуется противодействовать таким нарушениям как продажа контрафактных товаров, мошенничество в сфере налогообложения, промышленный шпионаж, организация ценовых сговоров и отмывание денег.

Самые важные обязательства, демонстрирующие желание компаний продвигать добросовестные методы работы и изменить положение вещей к лучшему, включают в себя усилия по снижению влияния деятельности компаний на окружающую среду. Подавая передовой пример в этой сфере, компании работают в сотрудничестве с природоохранными

организациями, инвестируют в организацию исследовательских центров, которые обеспечивают научные данные о состоянии окружающей среды. Они стремятся использовать эти данные, чтобы не допустить загрязнения окружающей среды и создать репутацию социально ответственного бизнеса (*socially responsible business*), ведущего свою деятельность в соответствии с требованиями и ожиданиями общественности.

Производственные компании, которые утилизируют химические отходы, подвергаются давлению со стороны властей и общественности в вопросах сохранения природы. Отчеты о природоохранной работе таких компаний непременно проходят тщательную экспертизу.

Пытаясь увеличить свои прибыли, компании должны прикладывать значительные усилия, чтобы постараться не только не переступить порог дозволенного законом, но и принести пользу сообществу.

27. Render the article:

Проблемы этики в бизнесе

Каковы проблемы этики в современном бизнесе? Какие существуют острые социальные вопросы, связанные с этичным поведением компаний? Предлагаем Вашему вниманию статью Сью Ньюэлл.

Если постоянно просматривать газеты, бросается в глаза, что в среднем раз в неделю газеты сообщают хотя бы об одном скандале в мире бизнеса — компании часто нарушают принятые в обществе нормы и стандарты поведения:

- компании манипулируют финансами для того, чтобы представить в более выгодном свете бухгалтерскую отчетность;
- получают разрешение на сброс токсичных отходов в реку;
- дают взятки, чтобы обезопасить сделки компаний;
- сотрудники компаний используют не по назначению внутреннюю сеть (например, для пересылки порнографических фотографий);
- используется труд детей при сборке изделий;
- не принимают на работу или не продвигают по служебной лестнице из-за дискриминации представителей конкретной группы;
- продают товары и услуги, несоответствующие техническим условиям и т.п.

Другими словами, компании регулярно ведут себя безнравственно, и это плохо влияет на людей и окружающую среду. Большинство членов общества считают такое поведение неприемлемым.

Именно коммерческие организации все чаще определяют качество воздуха, которым мы дышим, воды, которую мы пьем, уровень нашей жизни и даже место, где мы живем, и способы передвижения.

Исходя из усиления влияния бизнеса на общество, вопрос о бизнес-этике остро встал в последние 20 лет. Этика в сферу бизнеса связана с изучением

моральных принципов, по которым можно оценить влияние бизнес-организаций на людей и окружающую среду.

Исследователи Тревино и Нельсон разделили этические проблемы бизнес-организаций на четыре категории.

Во-первых, проблема человеческих ресурсов, или отношение к настоящим и потенциальным сотрудникам. Неэтичное поведение в этом случае подразумевает несправедливое обращение с людьми из-за их пола, сексуальности, цвета кожи, религии, нравственных позиций и т.п.

Во-вторых, конфликт интересов, возникающий, когда конкретные люди или организации пользуются особым положением благодаря личным взаимоотношениям с человеком или группой, принимающей решения.

Например, компания может получить выгодный контракт потому, что дала взятку руководителям организации, заключающей контракт, а не потому, что предложила высокое качество.

Либо кого-то принимают на работу потому, что он сын финансового директора этой организации, а не потому, что самый подходящий кандидат.

В-третьих, снижение доверия потребителей к компаниям, демонстрирующим отсутствие уважения к потребителям или интереса к общественной безопасности. В пример можно привести рекламные объявления с неправдивой информацией о свойствах товаров или услуг, и продажа таких продуктов, как лекарства, которые небезопасны (или, по крайней мере, не полностью безопасны), при том, что компания знает об этом.

И наконец, злоупотребление сотрудниками корпоративными ресурсами. Например, некоторые сотрудники звонят домой с рабочего телефона, уносят канцелярские принадлежности компании домой и т.п.

В последние годы корпоративный мир сотрясают финансовые скандалы (Enron, WorldCom, Parmelat), и это поднимает ряд различных этических вопросов.

В таких случаях высшее руководство заинтересовано в искажении данных бухгалтерской отчетности, чтобы компании выглядели более прибыльными с финансовой точки зрения, чем на самом деле.

Это увеличивает биржевую стоимость акций компании к выгоде тех, кто принимает решения, манипулируя счетами, — значит, в данном случае имеет место конфликт интересов.

Однако последствия разорения таких компаний оказывают негативное влияние на акционеров, сотрудников и общество: невинные люди теряют свои сбережения в пенсионных фондах, а сотрудники лишаются работы.

[\(https://jkpersyblog.com/problemy-etiki-v-biznese/\)](https://jkpersyblog.com/problemy-etiki-v-biznese/)

Осторожно, катастрофа: как компании вынуждают сотрудников нарушать закон

13 апреля 2017|Рон Каруччи

У большинства компаний есть кодекс поведения, который раз в год обновляется и подписывается всеми сотрудниками. «Сотрудники должны вести дела в соответствии с самыми высокими моральными стандартами, — можно прочесть в одном из подобных документов. — Этические и юридические обязательства должны исполняться таким образом, чтобы отражать гордость сотрудников за свою компанию». Конечно же, это отрывки из правил поведения сотрудников Enron. Очевидно, что для поддержания высоких этических стандартов на работе, одних правил поведения или морального кодекса недостаточно.

Нарушения корпоративной этики стали частым явлением, и это не проходит для компаний даром. За последнее десятилетие организации заплатили миллиарды долларов штрафов за этические нарушения. Последнее общенациональное исследование в сфере бизнес-этики выявило прогресс в этой сфере: лидеры предпринимают коллективные усилия, чтобы обеспечить целостный подход ко всем системам своих организаций. Но, несмотря на это, 41% сотрудников заявил, что за последний год наблюдали поступок, нарушающий этические нормы, а 10% ощущали давление со стороны организации, подталкивавшей их к сделке с совестью.

Несмотря на добрые намерения, организации навлекают на себя этические катастрофы, создавая среду, где люди чувствуют себя вынужденными принимать решения, о которых они раньше не могли и подумать. Вот пять способов, которые используют организации, чтобы спровоцировать хороших людей на безнравственное поведение.

Люди в компании не чувствуют, что могут свободно высказываться. Даже когда руководство заявляет, что исповедует политику открытых дверей, некоторые поступки лидеров мешают людям открыто заявлять о своих опасениях по поводу этики. Для того, чтобы люди не становились соучастниками или зачинщиками нарушений, жизненно необходимо создать культуру свободы высказывания. В своей книге «Encouraging a Speak Up Culture» Элизабет Моррисон из Нью-Йоркского университета пишет: «Вам нужно преодолеть два основных препятствия, мешающих сотрудникам честно высказываться. Первое — естественное чувство, что все усилия бесполезны (что докладывать о ситуации не стоит или что никто все равно не захочет услышать правду). Второе — естественный страх, что честность будет наказана или вызовет другую жесткую реакцию». Поведение менеджера в ответ на выражение опасений людей задает тон для будущего — захотят ли люди приходить снова. Если лидер проявляет даже незначительное раздражение, тем самым он подает сигнал о том, что на самом деле не хочет слышать о подозрениях сотрудников.

В компании практикуется давление на людей с целью достижения нереалистичных целей. Немалое количество исследований Гарвардской школы бизнеса указывает на то, что необоснованно высокие цели могут мотивировать людей на сомнительные действия для их достижения, особенно если эти цели кажутся нереалистичными. Руководители могут подталкивать людей к обману двумя способами: или они будут «срезать углы» на пути к цели, или делать приписки в отчетах о выполнении. По словам Лизы Ордонес, профессора Университета штата Аризона, «цели вызывают сильный эффект “туннельного зрения”, заставляют людей сосредотачиваться на деталях в ущерб вниманию ко всему остальному, включая потенциальные последствия сомнительных решений, принятых ради их достижения». Когда люди чувствуют риск неудачи, они переключаются в режим предотвращения потерь, боясь потерять работу, статус или бонусы.

Противоречащие друг другу цели вызывают чувство несправедливости. Когда у людей спровоцировали это чувство, возникают условия для сделки с совестью. Исследование Морин Амброз, Марка Сибрайта и Маршалла Шминке о несправедливости в организациях доказывает корреляцию между замечаемой сотрудниками несправедливостью и их сознательным выбором саботировать организацию. Рассмотрим одну компанию (моего клиента), которая в погоне за ростом поставила перед людьми противоречащие друг другу задачи. Главе отдела поставок выделили \$3,5 млн на модернизацию завода, чтобы утроить объем производства. Часть этих средств пришла из сокращенного на 25% маркетингового бюджета того же подразделения. В то же время, чтобы добиться более высоких результатов, отдел продаж раздробил территорию каждого торгового представителя. Раздражение сейлзов по поводу того, что теперь нужно выполнять тот же план, но на меньшей территории, усугубилось резким снижением маркетинговой поддержки, которая могла бы подстегнуть продажи. Противоречащие друг другу цели привели к перепроизводству продукции, которая залеживалась у дистрибуторов. Через два года компанию обвинили в отгрузке партнерам объемов товара, который они были не в состоянии реализовать.

Этика не затрагивается в повседневных обсуждениях. Многие руководители убеждены, что вопросы этики следует обсуждать в случае, если разразился скандал, или в рамках программы соблюдения правил поведения. Каждый сотрудник получает свою ежегодную «прививку этики» во время обязательного обновления «морального кодекса» компании, и все дружно забывают об этом до следующего года. Джонатан Хайдт, профессор бизнес-этики Нью-Йоркского университета и основатель компании Ethical Systems, отмечает: «Важно говорить о положительных примерах этичного поведения, а не только о нарушениях.

Постоянное внимание к тому, почему ваша компания делает то, что она делает, а также упоминание положительных поступков, совершаемых людьми, укрепляет желание принимать нравственные решения как “норму” вашей организации».

Сотрудники не видят перед собой положительного примера. Лидеры должны отдавать себе отчет в том, что с них спрос больше, чем с других. Они должны быть внимательны не только к своим намерениям, но и к тому, как люди трактуют их поведение. Разумеется, нельзя все предусмотреть, однако руководители, хорошо знающие подчиненных, будут внимательны к своей реакции на стресс, неудачам в работе, а также тщательны в оценке того, как политика компании влияет на двусмысленность ситуации и насколько спокойно они принимают плохие новости.

Прежде всего, даже когда речь идет о малейшей «лжи во спасение», подлинные лидеры стараются ни в коем случае не посыпать людям сигнал, что лицемерие — это нормально. Лидерам следует ставить себя на место подчиненных, чтобы понять, какой сигнал они посыпают.

Организации, которые не хотят увидеть свое имя в скандальных новостях, должны подвергать свои действия гораздо более строгой проверке, чем они, возможно, привыкли. В эпоху корпоративного недоверия для создания высокого уровня этики на работе одного кодекса поведения недостаточно. Это дело требует постоянных интенсивных усилий, направленных на то, чтобы этические стандарты стали нормой, а все, что им не соответствует, отвергалось как недопустимое.

(Harvard Business Review – Россия)

Об авторе: Рон Каруччи — соучредитель и партнер компании Navalent, которая консультирует топ-менеджеров по вопросам управления изменениями.

Vocabulary:

| | |
|---|---|
| accept deposits and payments | принимать взносы (напр. при оплате в рассрочку) и платежи |
| accept praise (for someone else's work) | принимать похвалу (за сделанную другим человеком работу) |
| accountant | бухгалтер |
| animal testing | испытание на животных |
| authorities | власти, руководство, администрация |
| be bound (to do smth.) | обязательно, непременно делать что-либо |
| be caught doing smth | быть уличенным в чем-либо, пойманым на чем-либо |
| be dismissed | быть уволенным |

| | |
|---|---|
| be over the moon be reluctant to do smth. be short (of smth) be tempted benefit (to receive benefits) | быть на седьмом небе (от счастья) делать что-либо с неохотой не хватать чего-либо испытывать искушение помогать, приносить пользу, получать (извлекать) выгоду |
| bribery and corruption car sales executive carry out data collection carry weight charge | взяточничество и коррупция торговый агент по продаже машин проводить сбор данных иметь вес, влияние; играть роль назначать, запрашивать цену, взыимать плату |
| charity circulate civil servant claim claim extra expenses | благотворительная организация распространять, передавать государственный служащий заявлять, утверждать требовать возмещения дополнительных расходов; делать приписки к служебным расходам |
| college transcript come to one's senses | выписка из диплома образумиться, взяться за ум, опомниться |
| company takeover conservation organization counterfeit goods | поглощение компании природоохранная организация поддельные (контрафактные) товары |
| cross the line deception degrade dispose of waste chemicals | переступить черту обман ухудшать, ухудшаться избавляться от химических отходов (утилизировать) |
| distorted thinking | искаженное мышление |
| draw assumptions dress up environmental pollution estate agent fare feel desperate | делать предположения зд. преукрашивать загрязнение окружающей среды агент по продаже недвижимости тариф, плата за проезд чувствовать отчаяние, безнадежность |
| feel under pressure | чувствовать на себе давление |

| | |
|-----------------------------------|--|
| fictitious field research project | вымышленный, фиктивный полевой научно-исследовательский проект |
| fire | увольнять |
| fix up | организовывать, устраивать, договариваться |
| fool smb | вводить в заблуждение, дурачить кого-либо |
| genuine | подлинный, настоящий |
| get on (with smb) | ладить, иметь хорошие отношения |
| give in resignation | подавать заявление об увольнении |
| go bankrupt | обанкротиться, разориться |
| industrial espionage | промышленный шпионаж |
| inflate | з.д. завышать |
| insider trading | инсайдерская торговля |
| issue guidelines | выпустить рекомендации, руководство |
| internal newsletter | внутренний информационный бюллетень |
| justify | оправдывать, обосновывать |
| live up to smth. | жить, действовать согласно чему-либо; быть достойным; удовлетворять ожиданиям, требованиям |
| look from another angle | рассматривать под другим углом |
| make a difference | изменять ситуацию (положение вещей) |
| make smb. redundant | увольнять по сокращению штатов |
| make up | выдумывать, сочинять |
| money laundering | отмывание денег, легализация денег |
| natural environment | естественная (природная) среда |
| nepotism | протекция родным и знакомым при приеме на работу, кумовство |
| obtain information | получать информацию |
| pass close examination | проходить тщательное рассмотрение, проверку, экспертизу |
| pay in cash | оплачивать наличными |
| pay taxes | платить налоги |
| pay the local market rate | оплачивать работу согласно ставке |

| | |
|------------------------------|---|
| performance review | на местном рынке аттестация, оценка результатов работы |
| phone in sick (call in sick) | звонить на работу, чтобы сообщить о своей болезни |
| price fixing | ценовой сговор |
| promising | многообещающий, подающий надежды, перспективный |
| promote good practice | продвигать передовые (рациональные, добросовестные) методы работы |
| provide scientific data | обеспечить научные данные |
| put in expense claim | подавать требование о возмещении расходов |
| rationalization | обоснование, объяснение |
| receipt | квитанция, товарный (кассовый) чек |
| reduce costs | сокращать издержки, расходы |
| reduce environmental impact | снижать воздействие на окружающую среду |
| reference check | проверка рекомендательных писем |
| resolve | решать, принимать решение, разрешать (проблему) |
| rising star | восходящая звезда |
| sell smb short | недооценивать кого-либо |
| set a leading example | подавать яркий (передовой) пример |
| set up research center | основывать, открывать исследовательский центр |
| sex discrimination | дискриминация по половому признаку |
| side effect | побочный эффект |
| sort out | решать, улаживать, урегулировать |
| stretch the truth | искажать правду, преувеличивать |
| take a strong approach | применить жесткий подход, принимать решительные меры |
| take smth. seriously | относиться к чему-либо серьезно, воспринимать всерьез |
| tax fraud | налоговое мошенничество |
| team player | |

| | |
|---------------------------------------|--|
| timescale | командный игрок |
| treat the disease | временные рамки |
| turn a blind eye to smth | лечить заболевание |
| turn out | смотреть сквозь пальцы |
| uncooperative | зд. оказываться |
| | отказывающийся от |
| upset | сотрудничества, конфликтный, |
| use smth. for private purposes | несговорчивый, неконструктивный |
| use someone's influence (to do smth.) | расстраивать, огорчать, нарушать |
| wage | использовать что-либо в личных целях |
| with respect to smth | использовать чье-либо влияние (чтобы сделать что-либо) |
| withhold the information | почасовая/сдельная оплата труда, заработка плата |
| | относительно, по отношению к, в связи с, что касается |
| | утаивать информацию, сведения |

MODULE 11. LEADERSHIP

Vocabulary. Character Adjectives.

Before Vocabulary, ex. A, B. p. 104

1. Match the English words with their Russian equivalents:

- | | |
|---|--|
| 1. admire the most/the least | a. неуверенный в себе, застенчивый, робкий |
| 2. positive/negative qualities about the person | b. формальный, официальный |
| 3. decisive | c. критический, переломный, решающий, рискованный, опасный |
| 4. cautious | d. поддерживающий, ободряющий |
| 5. different | e. восхищаться больше всего/меньше всего |
| 6. formal | f. осторожный |
| 7. idealistic | g. решительный |
| 8. critical | h. самоуверенный, напористый |
| 9. assertive | i. небрежный |
| 10. encouraging | j. идеалистический |
| 11. casual | k. реалистичный |
| 12. realistic | l. положительные/отрицательные качества человека |

2. Translate into Russian:

1. The bonus scheme is a decisive factor for the staff to work hard.
2. People who are known to be different and formal are thought to be bad managers.
3. We do not have to be idealistic if we want to eliminate this kind of time-wasting.
4. The employees portrayed their boss as a cold and cautious person who is too far from being realistic.
5. The form needs to have a more encouraging and assertive boss than the existing one.
6. He showed a casual attitude to the problems of the company clients and it appeared to be critical for his promotion.
7. I most admire people who are able to strengthen their positive qualities and suppress negative ones.
8. The manager was asked to draw up a profile of their rival company run by a very assertive and decisive person.
9. She was an easy-going, friendly young woman with a casual sort of attitude towards money.
10. The person who is different is impossible to be a leader.
11. Since the beginning of the 20th century women have become more assertive than before.
12. When things are not going well, he is becoming very encouraging, telling me not to give up.
13. It was difficult for Ann to give presentation because she was different and reserved.
14. We did not have to hire this relaxed, casual person who was not very concerned about what was happening and what his subordinates were doing for the position of the Chief Accountant.
15. He was said to be a dynamic leader full of energy and full of new exciting ideas.
16. Robert's being formal in the situation amused everybody.

3. Match the English words with their Russian equivalents:

| | |
|-----------------|--|
| 1. Dynamic | a. Спокойный, безмятежный, расслабленный |
| 2. Radical | b. Доступный, охотно идущий навстречу |
| 3. Ruthless | c. Активный, энергичный |
| 4. Distant | d. Безжалостный, жестокий |
| 5. Conservative | e. Принципиальный |
| 6. Approachable | f. Консервативный, умеренный |
| 7. Principled | g. Сдержанnyй, сухой, холодный |
| 8. Laid-back | h. Радикальный, |

| | |
|--|-----------------|
| | фундаментальный |
|--|-----------------|

4. Translate into Russian:

1. Leadership is the ability of a person to be dynamic and to energize people.
2. According to such traits as being laid-back, informal, conservative, radical, dynamic or ruthless you can define management styles.
3. The sales manager had a distant expression on his face while looking through the report.
4. He was described as a dynamic person who could persuade people to work overtime.
5. The company seems to be run by a principled person taking into account its Code of Ethics.
6. He was called principled person because of his strong moral principles.
7. Dan appeared to be a conservative and distant person.
8. The secretary sorting out the incoming mail was very approachable and easy to talk to.
9. My friend will not be able to be a good manager being so laid-back about everything.

After ex. A, B. p. 104

5. Translate into English:
Part I

1. Любой менеджер должен знать все о поощряющих факторах, мотивирующих сотрудников к усердной работе, и должен быть энергичным и убедительным.
2. Президент компании был ободряющей и решительной личностью, и он был доступен для своих подчиненных.
3. Менеджера по персоналу обвинили в безжалостном обращении с сотрудниками.
4. Его небрежное отношение к деньгам помешало ему получить должность главного бухгалтера.
5. Атмосфера на работе была довольно официальной.
6. Ободряющее поведение моих родителей всегда помогало мне быть динамичным и принципиальным.
7. Эти две группы представителей конкурирующих фирм встретились для неофициальных переговоров.
8. Его напористость помогала ему преодолевать трудности.
9. Он очень стесняется выступать публично.
10. Мой коллега часто бывал чересчур небрежным и впоследствии он сожалел об этом.
11. Менеджер по рекламе организовал очень энергичную рекламную кампанию.

Part II

1. Осторожный человек никогда не дает откровенных ответов.

2. Я не знаю, как ты можешь быть так спокоен к сдаче своих экзаменов.
3. Его родители были искренними людьми очень консервативных взглядов.
4. Главный бухгалтер был очень осторожен при подписании финансовых отчетов.
5. Если бы наш руководитель хотел, чтобы о нем думали как о демократичном лидере, он должен был бы быть доступным.
6. Быть доступным значит демонстрировать демократический стиль руководства.
7. Поссорившись с братом, Сью была холодной и сдержанной.
8. Его отношение к менее преуспевающим людям было небрежным.
9. Они предлагают радикальные изменения в методах управления компанией, чтобы избежать банкротства.
10. Встреча двух президентов, имеющих такие разные взгляды, была решающей для заключения такого выгодного контракта.
11. Одной из главных черт бизнесмена является его способность быть энергичным и напористым.
12. Если бы лидер команды использовал в своих интересах любую ситуацию для получения денег и власти, не считаясь с людьми и не задумываясь, являются ли его поступки плохими или хорошими, то вы бы решительно назвали этого человека безжалостным и бесчестным.

Before ex. C, D, E. p. 105

6. Match the English words with their Russian equivalents:

| | |
|---------------------------------------|--|
| 1. rush into things | a. подать прощение об (отставке) |
| 2. be good at (doing smth) | b. принимать что-либо |
| 3. deal, dealing | c. делать что-либо второпях/наспех |
| 4. have a clear vision | d. увольнять людей |
| 5. long-term future | e. с ней легко говорить |
| 6. sack people | f. долгосрочное будущее |
| 7. she is easy to talk to (work with) | g. быть способным к чему-либо |
| 8. run a company | h. иметь ясное представление |
| 9. approve smth | i. одобрять/утверждать что-либо |
| 10. remote | j. отдаленный, незначительный |
| 11. take on smth | k. выдвигать, предлагать |
| 12. responsibility for smth | l. подвергаться критике |
| 13. be up to smth | m. вести дела, ведение дел |
| 14. hand in (resignation) | n. управлять компанией |
| 15. come in for criticism | o. подходить, соответствовать |
| 16. put forward (a proposal) | p. ответственность за что-либо |

7. Translate into Russian:

1. He was eager to get the job and he rushed into things without adequate appreciation if he is good enough for it is up to it.
2. It was strange for him to have a desire of becoming an accountant, he was not good at mathematics.
3. The government of any country has to deal with the problem of serious unemployment.
4. He had a clear vision of his company developing and he put forward a very important proposal and took on all responsibility for it.
5. The association hopes that this new technology will provide a long-term solution to credit card fraud.
6. The CEO sacked two employees for their not being good enough for their positions.
7. Russian Deputies have approved a programme of crucial and radical economic reforms.
8. Students were remotely interested in a new course of lectures, delivered by a doctor of science.
9. He is easy to discuss problems, he is so laid-back.
10. Having being burnt out the senior manager handed in his resignation.
11. Many people belong to the pension scheme run by their employers.
12. He was sacked for being too ruthless to his subordinates and for the way he treated them.
13. The plans being discussed now have already come in for fierce criticism for being too radical.

8.Translate into English:

Существуют различные стили менеджмента. Один из них - безжалостный 1., 2. формальный. Руководитель такого стиля может быть 3. напористым и 4. жестоким, когда его подчиненные слишком 5. расслаблены или 6. небрежны в работе. Он очень 7. сдержанный, холодный в общении с людьми. Поговорить с ним практически невозможно. Он не 8. доступен для простых людей.

Другой стиль – демократичный. Черты, которые ассоциируются с этим стилем управления, следующие. Руководитель этого стиля, как правило, 9. ободряющий 10. робких людей человек. Он внимателен к своим подчиненным. С ним всегда можно 11. обсудить (доступен для обсуждения) любой вопрос.

Известно, что хороший руководитель – это яркий лидер, 12. динамичный, 13. поощряющий, 14. принципиальный. К тому же он 15. решительный, он никогда не упускает возможностей 16. фундаментально изменить что-либо в компании для достижения целей. Он может 17. пойти на риск, но в то же время он 18. осторожен в вопросах бизнеса. Он никогда ничего 19. не делает наспех. Он способен 20. обращать внимание (указывать) на критические проблемы, возникающие в компании, и он всегда 21. выдвигает радикальные

предложения и 22. берет всю ответственность на себя за выполнение этих предложений. А когда его идеи 23. подвергаются критике, он не увольняет критикующего, а более того, если идея 24. годится для работы, он может предложить повышение. Но никак не 25. просит подать в отставку. Он может 26. иметь дело с различными людьми. Он 27. реалистичен, и поэтому он 28. имеет ясное представление о 29. долгосрочном развитии компании. Он очень 30. принципиальный в вопросах этики.

Listening. Qualities of leadership. CD 2.32, 2.33, 2.34, p. 105

Before Listening CD 2.32

9.Match the English words with their Russian equivalents:

| | |
|----------------------------------|---|
| 1. Highlight smth | a. Не обращать внимания, не замечать |
| 2. Complicate, complicated areas | b. Доводить (все) до конца |
| 3. Sense of direction | c. Чувствительность |
| 4. Push yourself forward | d. Холодный рассудок |
| 5. Plot a course | e. Эмоциональный интеллект |
| 6. Carry (everything) through | f. Придавать большое внимание, выдвигать на первый план |
| 7. Emotional intelligence | g. Усложнять; запутанные, сложные области |
| 8. Sensitivity | h. Составлять план курса |
| 9. Coldness of head | i. Чувство направления |
| 10. Bring the shutters down | j. продвигаться |

10.Translate into Russian:

1. A real leader has a sense of direction and he is able to push himself forward.
2. All deputies have been concerned about the crisis and highlighted the importance of social questions in their programmes.
3. The actions undertaken by him have only complicated the task of producing the high quality of goods.
4. Having carried the task through you are feeling this overwhelming sense of satisfaction that is flooding you.
5. To push the programme forward means to make a breakthrough in the education system.
6. The crisis group came in for criticism by reformers for their being so indecisive.
7. Having held a meeting they were able to plot a long-term strategy to be implemented.
8. Due to the obvious sensitivity of the issue to be settled they decided to transmit the discussion to their leader.
9. I was happy to have developed my emotional intelligence and to have been promoted.

10. The management is able to have the coldness of head searching for the right solution.
11. Emotional intelligence involves concern and sensitivity for each other's feelings and understanding when bringing the shutters down will be the most reasonable decision.
12. Having a sense of direction our manager pushed the business plan plotted by the team forward.
13. They were trying to plot forthcoming negotiation.

Before listening CD 2.33, CD 2.34. p. 105

11. Match the English words with their Russian equivalents:

| | |
|-----------------------------|--|
| 1. evidence | a. задеть чувствительную струнку |
| 2. acquire skills | b. иметь честь, удовольствие |
| 3. possess charisma | c. подобные, одинаковые, такие же люди |
| 4. coincidence | d. врожденная способность |
| 5. be privileged | e. огромное упорство |
| 6. tremendous tenacity | f. данные, очевидность |
| 7. strike a chord | g. приобретать навыки |
| 8. innate ability | h. обладать харизмой |
| 9. word ahead of the pack | i. случайное стечеие обстоятельств, совпадение |
| 10. the likes of individual | j. опережать людей, с которыми работаешь |

12. Translate into Russian:

1. There is a lot of evidence that people are able to develop and acquire a set of leadership skills.
2. All leaders are believed to possess charisma known as something magnetic.
3. A string of amazing coincidences led us to this tremendous discovery.
4. The newcomer who had been interviewed thoroughly was privileged to work at the university.
5. They believed talent, hard work and sheer tenacity to be crucial in building a career.
6. This innate ability helped him to understand people and when necessary to strike a chord to motivate them to work hard.
7. George generally works ahead of the pack in the academic subjects.
8. Working with the likes of individuals can bring quite an expected progress.

Reading. Farther of the feel-good factory. P. 106

Before Reading

13. Match the English words with their Russian equivalents:

| | |
|----------------------|--|
| 1. Feel-good factory | a. Фабрика, которая воспринимается людьми как успешная и оптимистичная |
|----------------------|--|

| | |
|-------------------------------------|--|
| 2. Gruff | b. Самостоятельно |
| 3. Exude the air | c. Странное место назначения |
| 4. Expertise | d. Иметь, питать амбиции |
| 5. Derive from | e. Резкий, сердитый, грубоватый |
| 6. Step back | f. Распространять впечатление |
| 7. Curious destination | g. отступать |
| 8. Hand over | h. Происходить от |
| 9. Credit his predecessor with smth | i. Объяснять вещи |
| 10. Work the way up the ranks | j. Знания |
| 11. Single-handedly | k. Передавать идею |
| 12. Interpret the things | l. Мрачный, беспощадный, страшный |
| 13. Literally | m. Буквально |
| 14. Harbor ambitions | n. Приписывать своему предшественнику что-либо |
| 15. Transmit an idea grim | o. Делать карьеру |
| 16. Climb the career ladder | p. Передавать (знания) |

14. Translate into Russian:

1. There were obvious signs of the feel-good factory in the last survey.
2. When I heard this gruff voice on the phone I understood he was a ruthless person who was going to sack me.
3. The presenter was not different at all, he exuded the air of being confident and the fact was crucial in the success of the presentation.
4. His distant behavior patterns derive from his subconscious fears of taking on the full responsibility for the project.
5. It was essential for us to step back from our plan and to look at it remotely.
6. It was Oxford that was the most preferable destination for her to learn English.
7. The staff are crediting him with having saved the company during the crisis.
8. He was assertive about the fact that he had got the expertise he learned from his predecessor.
9. You have to have in-born qualities and self-made ones to work the way up the ranks/climb the career ladder.
10. Ingvar Kamprad well-known for his being able to communicate with different people single-handedly turned the company around.
11. The obtained information was electronically transmitted to all departments of this feel-good factory.
12. The problem was that the senior manager lacked the expertise to deal reasonably in this market.

13. The present leader has to decide whether to step back and to hand over the authority to a younger generation.
14. He had been appointed to the position of the Chief Accountant and his long-life ambitions harboured from his childhood were realized.
15. They found that they could not interpret the results obtained by their analysts.

15. Translate into English:

1. Он решил поступить на работу в эту успешную и оптимистичную компанию.
2. Он сказал сердито, что с ней нелегко работать.
3. Она распространяла вокруг себя такое спокойствие в этой стрессовой ситуации, что всечувствовали уверенность и начали решать проблемы.
4. Люди всегда испытывают страх, который происходит из веры, что настоящие лидеры обладают сверхъестественными способностями.
5. Когда я увидел, что конфликт вот-вот разразится, я решил отступить и проанализировать ситуацию.
6. Говорят, что Стиву Джобсу приписывают это высказывание.
7. Хотя автомобиль имеет некоторые изменения, он не очень отличается от предшествующей модели.
8. Он старался получить все знания от своего предшественника, чтобы построить карьеру.
9. Я не являюсь командным игроком, я лучше работаю один/самостоятельно.
10. Ты должен передать ему те обязанности, которые он может выполнять самостоятельно/сам.
11. Сообщение, которое они пытаются передать, очень отличается от сообщения, которое передавали год назад.
12. Мне пришлось разъяснить им, в чем суть проблемы.
13. Он всегда питал особые амбиции, что отличало его от сверстников.
14. Странное место назначения он выбрал для своего очередного путешествия.

16. Case Study. Lina Sports. p

Before Case Study

| | |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Specialize (in) 2. Diversify (into) 3. Working language 4. Annual results 5. Fierce competition 6. Improve performance | <ol style="list-style-type: none"> a. Улучшать показатели (деятельности) b. Рабочий язык c. Жесткая, ожесточенная конкуренция d. Специализироваться на чем-либо e. Поглощение f. Осуществлять слияние, слияние |
|--|--|

| | |
|--|--|
| 7. Take over 8. Friendly takeover 9. Merge (with), merge | g. Годовые результаты, годовой отчет h. Диверсифицировать, разнообразить i. Дружественное поглощение |
|--|--|

17. AfterCase Study

Translate into Russian:

1. They have been specializing in high-quality skincare products since 1970.
2. Their decision to diversify the investments portfolio appeared to have been the right one.
3. You will have to learn English, as it is the official working language of the company.
4. I am afraid, the competition in this market will be fierce.
5. You should have improved the performance of your department long ago.
6. It turned out to be rather a friendly turnover.
7. The boss insisted on her immediate providing the annual results.
8. Nobody seems to be happy with the merge.
9. She has managed to diversify her speaking skills since she became a business coach.
10. The senior manager seems to be very much concerned about fierce internal competition among his employees.
11. But for the takeover, the company would have gone bankrupt.

18. Translate into English:

1. Он сформировал свои лидерские качества в детстве благодаря жестокой конкуренции среди сверстников.
2. После недавнего слияния с «Метрополь» компания «Север» наконец начала приносить прибыль.
3. Рабочими языками ООН являются: английский, арабский, испанский, китайский, русский и французский.
4. Годовые результаты были разосланы всем отделам по электронной почте.
5. Европейские фермеры столкнулись с ожесточенной конкуренцией со стороны американских сельскохозяйственных корпораций.
6. Вам необходимо улучшить показатели деятельности отдела, если вы хотите сохранить свою должность.
7. Можно сказать, что поглощение было дружественным. Совет Директоров поддержал его как единственный вариант выхода из кризиса.

19. Revision

Agree or disagree with the statements below and open the meaning of the statement which you like most:

- The first responsibility of a leader is to define reality. The last is to say thank you (Max DePree)
- Leadership is the capacity to translate vision into reality (Warren Bennis)

- Before you are a leader, success is all about growing yourself. When you become a leader, success is all about growing others (Jack Welch)
- You don't need a title to be a leader (unknown author)
- Effective leadership is not about making speeches or being liked. Leadership is defined by results, not attributes (Peter Drucker)
- The art of leadership is saying NO, not saying YES (Tony Blair)
- A leader takes people where they want to go. A great leader takes people where they don't necessarily want to go, but ought to be (Rosalynn Carter)

20. Render the article:

Лифт идет вверх

Победители конкурса "Лидеры России" рассказали о своих новых возможностях

Текст: Мария Голубкова

Российская газета - Столичный выпуск №7575 (112)

На Петербургском международном экономическом форуме несколько сессий были связаны с обсуждением создания некоммерческой организации "Россия - страна возможностей", указ о которой накануне подписал президент РФ.

"Лифт" платформы "Россия - страна возможностей" уже поднял Илью Торосова до уровня замминистра экономического развития РФ. Фото: РИА Новости"Лифт" платформы "Россия - страна возможностей" уже поднял Илью Торосова до уровня замминистра экономического развития РФ. Фото: РИА Новости "Лифт" платформы "Россия - страна возможностей" уже поднял Илью Торосова до уровня замминистра экономического развития РФ. Фото: РИА Новости

НКО объединит все проекты платформы "Россия - страна возможностей". Сейчас их 14, и один из них - конкурс "Лидеры России". С его победителями на форуме встретилась корреспондент "РГ". Все три собеседника назвали главной задачей новой структуры возобновление работы эффективных социальных лифтов.

Заместитель руководителя Агентства Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта Максим Дузь полагает, что во взаимодействии власти и бизнеса необходимо расширение горизонтального взаимодействия. Для себя он, например, не исключает, что перейдет из одной категории в другую. "Мой личный опыт свидетельствует, что организации, построенные по жесткому авторитарному принципу, не являются столь эффективными, как командная работа на достижение результата, - пояснил он. - В этом плане "Россия - страна возможностей" как раз тот самый социальный лифт, который может внести во властные структуры людей, умеющих работать по этим принципам, двигаться вперед и заинтересованных в этом движении".

По мнению советника председателя совета директоров по экономике и финансам АО "БИЗНЕС АЛЬЯНС" Виталия Мильке, роль государства в создании НКО "Россия - страна возможностей" - прежде всего организующая. Тот же конкурс "Лидеры России" породил между его участниками широчайшие связи, наладил общение, но "часть этого общения необходимо перенести в официальную платформу и структурировать - это и есть задача государства". И особенно интересно, что "сверху" можно в одной организации объединять людей разного возраста, опыта, регионов, рода деятельности и компетенций.

Сейчас Виталий Мильке заканчивает работу над диссертацией по компьютерному обучению и машинному интеллекту. В этой сфере он, кстати, тоже отметил организующую роль государства. Например, в Великобритании с 2012 года идет работа над проектом "100 тысяч геномов" - с помощью поликлиник берется отбор анонимных ДНК у заведомо больных людей, и в перспективе такая работа приведет к созданию персонифицированной медицины. А в США открытие государственных баз данных привело к резкому росту стартапов.

Еще один победитель конкурса Илья Торосов по его итогам получил должность замминистра экономического развития без стажировки. По его мнению, новая НКО - это возможность перезапустить свою карьеру и, если угодно, логическое продолжение ЕГЭ. "Первый, на мой взгляд, кирпичик в восстановление социального равенства и повышения общего уровня и возможностей людей - это введение единого госэкзамена, - поясняет он. - Второй - платформа "Россия - страна возможностей", и это российское ноу-хау. В США социальный лифт - это бизнес, в Европе - партия".

Собеседники "РГ" сходятся во мнении, что сегодня в стране необходимо прежде всего обеспечить рост сопричастности людей общему делу, а для этого нужен равный доступ к инфраструктуре - будь то знания или даже дороги. НКО "Россия - страна возможностей" может его обеспечить.

21. Render the article

Основные качества женщины-лидера

Женская эмансипация началась в первые годы XX века. Сегодня же свободная, независимая и целеустремленная женщина – это далеко не редкость. Представительницы прекрасного пола с удовольствием переняли многое из мужского мира: от одежды до деловой хватки. Так кто же такая женщина-лидер? Что ей присуще и чем ее стиль лидерства отличается от мужского?

Социальный интеллект. Женщина-лидер обладает особенной чуткостью к взаимоотношениям между людьми, успешно улавливает момент назревающего конфликта и способна использовать эту информацию в своих целях. Согласитесь, что умение понять отношения коллег и

партнеров к себе полезно в бизнесе и женщина в таких вопросах от природы более восприимчива.

Сдержанная эмоциональность. Высокую эмоциональность женщина-лидер вынуждена прятать и контролировать. Всплеск эмоций и управление организацией и лидерские позиции несовместимы, в таком деле необходим холодный рассудок.

Работа и развлечения: смешивать воспрещается. Женщина четко проводит грань между делом и досугом и не позволяет себе ее переступить. Это определенная степень самозащиты, ведь на руководящих постах девушка, как правило, оказывается в окружении мужского пола, и ей необходимо дать понять, что сейчас она, прежде всего, профессионал высокого класса. **Конкретность.** Женщина-лидер четко формулирует свои мысли и пожелания, контролирует свои и чужие ошибки. Обычно она предпочитает краткосрочные перспективы долгосрочным. С одной стороны, результат здесь и сейчас прекрасно подтверждает ее лидерские и профессиональные качества, однако иногда нужно мыслить глобально. Чтобы успех сопутствовал как можно дольше, порой необходимо взглянуть немного дальше обычного.

Нет доминантности. Опыт показывает, что женщины, пытающиеся перенять мужской стиль управления, не всегда успешны. Женское лидерство – коллективное, она способна делегировать полномочия подчиненным, подчеркивать их уникальность и важность для успеха компаний, объединять людей под своим началом. Такой стиль лидерства похож на объединение большой семьи – чисто женское умение.

Убедительность. Женщина-лидер способна зажигать рабочий интерес, если кому-то сомнительны ее действия, она обязательно подтвердит свои возможности на практике. Благодаря умению понять потребности окружающих, она способна убедить и мотивировать своих подчиненных.

Умение переключаться. Настоящая женщина-лидер умеет быстро перестраиваться с одной социальной роли в другую (из «руководителя» в «жену, мать»). Ей также необходим надежный тыл, в виде понимающей и поддерживающей ее начинания семьи. Вроде бы, какая разница, что делает руководитель дома, и каковы ее бытовые проблемы? Когда вы приходите на работу, все остальное остается за стенами офиса. Увы, но в плане женщин это правило не работает. Женщина хочет заниматься тем, что традиционно считается «мужским» делом, но при этом отказываться от «женского» она тоже не хочет (а иногда не может). Чтобы совместить это, ей просто необходимо понимание и помочь, в первую очередь, от мужа.

Авантюризм. Удивительно, но на работе женщина-лидер готова рисковать. Возможно, дело во врожденной интуиции, на которую она

небезосновательно готова положиться? Женщина-лидер В любом случае, женщина рискует и часто оказывается в выигрыше.

Адекватное восприятие критики. Когда критикуют мужчину-лидера, он часто принимает это на свой счет, из-за того, что работа – одно из главных его средств самореализации испокон веков. Возможно, из-за того, что у женщины-лидера есть не менее основательная роль – «мать», в которой она способна выразить себя, критика на работе не принимается ею так близко к сердцу. Она умеет переработать полученные замечания и извлечь из них пользу.

Обаяние. Разумеется, что женщина-лидер не будет коштничать с партнерами, чтобы заключить выгодную сделку. Однако она с рождения способна располагать к себе окружающих и, особенно, мужчин. Когда преодолен барьер сомнения в профессионализме женщины-лидера, мужчины воспринимают ее женское начало на подсознательном уровне. У вас это вызывает сомнение? Да, далеко не каждая руководящая женщина ведет себя подобным образом, однако это скорее их вина. Не забывайте, что даже будучи лидером, вы остаетесь женщиной и можете успешно использовать свои женские чары в бизнесе.

Источник: <https://womanadvice.ru/osnovnye-kachestva-zhenshchiny-lidera>

Vocabulary:

| | |
|-------------------------------|--|
| acquire skills | приобретать навыки |
| admire the most/the least | восхващаться больше всего/меньше всего |
| annual results | годовой отчет, годовые результаты |
| approachable | доступный, идущий навстречу |
| approve smth | одобрять/утверждать что-либо |
| assertive | решительный |
| be good at (doing smth) | быть способным к чему-либо |
| be privileged | иметь удовольствие |
| be up to smth | подходить, соответствовать |
| bring the shutters down | доводить (все) до конца |
| carry (everything) through | передавать знания |
| casual | небрежный |
| cautious | осторожный, внимательный |
| climb the career ladder | продвигаться по службе |
| coincidence | совпадение, сложившиеся обстоятельства |
| coldness of head | холодный рассудок |
| come in for criticism | подвергаться критике |
| complicate, complicated areas | усложнять, запутанные, сложные области |
| conservative | консервативный |

| | |
|----------------------------------|---|
| credit his predecessor with smth | своему предшественнику что-либо предписывать |
| critical | критический, переломный, решающий |
| curious destination | странные место назначения |
| deal, dealing | вести дела, ведение дел |
| decisive | решительный |
| derive from | происходить от |
| different | неуверенный в себе, застенчивый, робкий |
| distant | отстраненный, отдаленный |
| diversify (into) | диверсифицировать |
| dynamic | динамичный |
| emotional intelligence | эмоциональный интеллект |
| encouraging | воодушевляющий |
| evidence | данные, очевидность |
| expertise | знания |
| exude the air | распространять впечатления |
| feel-good factory | фабрика, которая воспринимается людьми как успешная и оптимистичная |
| fierce competition | жесткая конкурентная борьба |
| formal | формальный, официальный |
| friendly takeover | дружественное поглощение |
| gruff | резкий, сердитый, грубоватый |
| hand in (resignation) | вручать, передавать (прощение об отставке) |
| hand over | не обращать внимания, не замечать |
| harbor ambitions | иметь, питать амбиции |
| have a clear vision | иметь четкое видение, представление |
| highlight smth | придавать большое внимание, выдвигать на первый план |
| idealistic | идеалистичный |
| improve performance | улучшать показатели деятельности |
| innate ability | врожденная способность |
| Interpret the things | объяснять вещи |
| laid-back | расслабленный |
| literally | буквально |
| long-term future | долгосрочное будущее |
| merge (with), merge | осуществлять слияние, слияние |
| plot a course | составлять план курса |

| | |
|--|---|
| positive/negative qualities about the person | положительные/отрицательные качества человека |
| possess charisma | обладать харизмой |
| principled | принципиальный |
| push yourself forward | продвигаться вперед |
| put forward (a proposal) | выдвигать, выходить с предложением |
| radical | радикальный |
| realistic | реалистичный |
| remote | отдаленный, незначительный |
| responsibility for smth | ответственность за что-либо |
| run a company | управлять компанией |
| rush into things | делать что-то второпях, наспех |
| ruthless | безжалостный |
| sack people | увольнять людей |
| sense of direction | чувство направления |
| sensitivity | чувствительность |
| she is easy to talk to (work with) | с ней легко говорить |
| single-handedly | управлять компанией в одиночку |
| specialize (in) | специализировать на чем-то |
| step back | отступать |
| strike a chord | затрагивать чувствительные струны |
| take on smth | принимать что-либо |
| take over | поглощать |
| the likes of individual | подобные, одинаковые люди |
| transmit an idea | передавать идею |
| grim | огромное упорство |
| tremendous tenacity | опережать людей, с которыми работаешь |
| word ahead of the pack | делать карьеру |
| work the way up the ranks | рабочий язык |
| working language | |

MODULE 12. COMPETITION

Topics for discussion

1. Competition in life and business. Rival companies.
 2. The work of the Competition Commission.
 3. The competitive market in the UK.

Quiz. How competitive are you? P. 112

1. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|-------------------------------|------------------|
| 1. competitor/rival | a. конкуренция |
| 2. compete (with/for/against) | b. конкурировать |
| 3. competition | c. конкурент |

| | |
|--|--|
| 4. (un)competitive 5. competitiveness | d. конкурентоспособность e. (не)конкурентоспособный |
|--|--|

2. Translate into Russian:

1. Last year we sold twice as many computers as our competitors.
2. Eventually, a competitive market provides benefits to customers.
3. Competition from cheaper imports makes life tough for producers.
4. This transaction means that we are able to compete, grow and serve our customers.
5. To regain competitiveness worldwide greater investments are required.

3. Translate into English:

1. Наша страна конкурирует с другими странами в торговле.
2. Эти переговоры должны помочь конкурентоспособности компании за границей.
3. Усилившаяся конкуренция способствовала предпринимательской активности.
4. Успешны только те страны, которые имеют конкурентоспособные рынки.
5. Чтобы быть впереди, вам необходимо предложить что-то, чего не может ваш соперник.

4. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--------------------------------|---|
| 1. count | a. порадоваться за кого-то |
| 2. middle-range car | b. проталкиваться вперёд |
| 3. flashy top-of-the-range car | c. бросающаяся в глаза первоклассная машина |
| 4. impress smb (friends) | d. принимать (в зн. одобрять) что-либо справедливую систему |
| 5. feel pleased for smb | e. машина среднего класса |
| 6. be jealous of smb/smth | f. держать что-либо при себе, в секрете |
| 7. boast to smb about smth | g. хвалиться/хвастаться перед кем – либо, чем - либо |
| 8. be aware of smth | h. завидовать, ревновать к кому-либо, чему - либо |
| 9. push a way to the front | i. знать, осознавать, помнить о |
| 10. adopt smth (a fair system) | j. производить впечатление на кого- либо (друзей) |
| 11. lose at smth | k. иметь значение, значить |
| 12. be the best at everything | l. упустить что – либо, потерпеть неудачу |
| 13. keep smth to oneself | m. быть лучшим во всём |

5. Translate into Russian:

1. He boasts of owning the best flashy top-of-the-range car in the neighbourhood.
2. CEO (Chief Executive Officer) asked all the employees to keep to themselves the information about the company's documents.
3. To reduce a level of unemployment a fair hiring system was adopted by the authorities.
4. Using metaphors the public speaker managed to impress the audience.
5. It's not what is on the outside, it's what is on the inside that counts.
6. Sitting in a car, a driver must constantly be aware of traffic rules.
7. The company appeared on the market with new models of middle-range cars.
8. With heavy luggage, the passenger pushed his way to the front of the crowd.
9. To achieve anything one shouldn't be jealous of another's success.

6. Give the English equivalents:

1. иметь значение, значить; 2. машина среднего класса; 3. бросающаяся в глаза первоклассная машина; 4. производить впечатление на кого-либо (друзей); 5. порадоваться за кого-то; 6. завидовать, ревновать к кому-либо, чему - либо; 7. хвалиться/хвастаться перед кем – либо, чем – либо; 8. знать, осознавать, помнить о; 9. проталкиваться вперёд; 10. принимать справедливую систему; 11. упустить что – либо, потерпеть неудачу; 12. быть лучшим во всём; 13. держать что-либо при себе, в секрете.

7. Translate into English:

1. Качество образцов впечатлило нас, и мы хотели бы сделать у вас пробный заказ (to give a trial order).
2. Профсоюз требовал принять новую, справедливую систему налогообложения.
3. Если вам когда-либо не повезло, это не значит, что вы неудачник.
4. Россия может похвастаться мощными достижениями в сфере военного оборудования.
5. Мы порадовались за наших партнёров, которые заключили удачную сделку (to make a good bargain).
6. В любом случае имеет значение, какую прибыль получает компания.
7. Она – боец с многолетним опытом, и она привыкла быть лучшей во всём, что она делает.
8. Правильно ли она делает, что хранит своё мнение при себе?
9. Рынок броских машин представительского класса всё больше набирает популярности.
10. Учёные, проводящие рыночные исследования, должны осознавать все факты.
11. Их конкуренты завидовали их увеличившемуся спросу среди потребителей.
12. Что вы будете делать, если вы стоите в очереди, а кто - то проталкивается вперёд?

Vocabulary. Competition idioms, p. 113

Before Vocabulary

8. Match the idioms with their Russian equivalents:

| | |
|------------------------------|--|
| 1. a level playing field | a. менять правила, требования |
| 2. on the ropes | b. быть в равном положении, не отставать |
| 3. in the driving seat | c. впереди всех, в выгодном положении, опережая конкурентов |
| 4. be neck and neck | d. быть явным лидером |
| 5. flogging a dead horse | e. контролировать ситуацию |
| 6. move the goalposts | f. добросовестная конкуренция, при которой всем предоставляются равные условия |
| 7. keep your eye on the ball | g. быть внимательным, бдительным |
| 8. ahead of the game | h. зря тратить силы, напрасно стараться («стегать мёртвую лошадь») |
| 9. a one horse race | i. крупный игрок, ключевая фигура |
| 10. a major player | j. быть на грани поражения, в отчаянном положении |

9. Translate into Russian:

- The idiom “**a level playing field**” is coined (создавать неологизмы) during the 1980s and based on a comparison with a sports competition played on a field that is not level (неровный), putting one side at a disadvantage. Some football grounds have pitches that slope. The problem is that when players are tired, running uphill puts them at a disadvantage.
- The idiom “**on the ropes**” comes from the language of boxing, meaning to be against the ropes of a boxing ring and almost not able to stand up. So, to be on the ropes is to be very close to defeat or failure.
- The idiom “**in the driving seat**” means to be in control of a situation.
- The idiom “**to be neck and neck**” is based on the meaning in horse racing of horses running *neck and neck* that is at the same speed with their heads and necks next to each other.
- Because a dead horse was useless and could no longer be worked for profit the idiom “**flogging a dead horse**” comes back to the times when seamen used to describe as “dead-horse time” the period of usually a month for which they were paid in advance when signing on. Perhaps having spent all the money before setting sail, they felt they were then working for nothing. They certainly celebrated the end of the deadhorse month and the beginning of a new pay period by parading an effigy (изображение) of a horse round the ship. *Flogging a dead horse* was therefore working (as one does in flogging) for nothing, so to speak. Or perhaps officers, who had the power to punish seamen by flogging, used the term to describe their exasperation: getting good or extra work out of

the crew that was still working off its dead-horse time was *flogging the dead horse*.

6. The idiom “**move the goalposts**” is derived from American football and when people move the goalposts, they change the standards required for something to their advantage. The phrase evokes an image of the goal posts that are slowly moved as one team threatens to score. The other team resorts to cheating by changing the rules of the game in an effort to prevent a loss. Well, it’s not likely to happen in football, but it happens in business.

7. The idiom “**keep your eye on the ball**” comes from the early days of baseball. In baseball, the pitcher plays an important role. The first baseball game was played in 1847. By spinning the ball, usually by using saliva, an American pitcher could strike out batters easily. He was then said to “have something on the ball”. The expression was soon used to mean anyone who is effective or skilled at what he does. Meaning “remain alert and attentive”, this expression alludes to numerous sports in which players must watch a ball’s path.

8. The idiom “ahead of the game” uses **ahead of** in the sense of “in advance of”, a usage dating from the mid-1700s, and transfers success in gambling (the game) to winning in other areas.

9. The idiom “**a one horse race**” relates to a race of horses, a competition where one particular horse is very likely to win because it seems much better than the other horses competing. Horse racing is an equestrian sport (конный спорт) which has been practiced over the centuries. It is often associated with gambling. The common nickname for horse racing is The Sport of Kings.

10. The idiom “a major player” is used in the meaning of being an important and successful company, especially when compared with other, smaller companies, a market leader.

10. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|--|---|
| 1. be in front of the competition | a. впустую тратить время на что-либо |
| 2. be at the same level as the competition | b. приближаться к какому-л. уровню; догонять, сравняться |
| 3. be in control of smth (the situation) | c. с точки зрения, в терминах чего-либо (товаров, прибыли), в отношении |
| 4. waste time on smth | d. оставаться сосредоточенным |
| 5. catch up with smb, smth | e. быть первым среди конкурентов |
| 6. in terms of smth | f. отразить что – либо, побороть |
| 7. (products/profits) | g. держать что-либо (ситуацию) под контролем |
| 8. stay focused | h. находиться в тесном соперничестве с конкурентами |
| 9. fight smth off | i. опережать кого-либо |
| 10. head of smb (competitors) | |

| | |
|---|---|
| 11. fight smth out 12. there is no point in smth., in doing something | (конкурентов) j. бессмысленно делать что-либо, не имеет смысла в чём-то k. добиться победы, довести борьбу до конца |
|---|---|

11. Translate into Russian:

1. They managed to fight off the competition by reducing prices.
2. There is no point in arguing with the person who doesn't want to listen to your reasons.
3. The government is conducting the right economic policy in terms of the budget.
4. To catch up with the leader you have to use the latest technologies.
5. In business it's necessary to stay focused especially if you are distracted.
6. Making the right decisions and taking the right actions, you will be able to be in control of the situation.
7. In order not to waste time, the response should be sent immediately.

After Vocabulary

12. Give the English equivalents:

А 1. добросовестная конкуренция, при которой всем предоставляются равные условия; 2. быть на грани поражения; 3. контролировать ситуацию; 4. быть в равном положении, не отставать; 5. менять правила, требования; 6. зря тратить силы, напрасно стараться; 7. быть внимательным, бдительным; 8. впереди всех, в выгодном положении; 9. быть явным лидером; 10. крупный игрок.

В 1. быть первым среди конкурентов; 2. находиться в тесном соперничестве с конкурентами; 3. держать ситуацию под контролем; 4. тратить время впустую; 5. догонять, сравняться; 6. с точки зрения, в терминах товаров (прибыли); 7. оставаться сосредоточенным; 8. отразить, побороть; 9. опережать конкурентов; 10. добиться победы; 11. бессмысленно делать что - либо.

13. Translate into English:

А. Фраза, имеющая значение, которое носители языка, как правило, понимают, но значение которого часто отличается от обычного значения входящих в него слов, называется идиомой.

Идиомы важны, потому что они общеприняты. Невозможно говорить, читать или слушать что-либо на английском языке, не сталкиваясь с

идиоматическим языком. Вы не можете избежать этого. Одной из причин, почему идиоматический язык трудно переводить, является то, что это область языка, наиболее близкая к культуре. Иногда вы сможете перевести идиому в английском языке на идиому в вашем собственном языке. Однако идиомы может и не быть, и, возможно, вам просто придется объяснить ее значение.

Идиоматические выражения, относящиеся к спорту, как правило, берут начало из определенных видов спорта, таких как бейсбол или парусный спорт. Со временем эти выражения приобрели значение (*come to mean*), которое может быть использовано в повседневной жизни. В то время как большинство спортивных идиом могут до сих пор использоваться при обсуждении различных видов спорта, они даже более привычны в других сферах жизни, особенно в деловом мире.

в. Если (1) с точки зрения прибыли или новых продуктов у вас точно такая же как у конкурентов доля на рынке и вы (2) находитесь в тесном соперничестве со своими конкурентами, вы (3) идете с ними «голова в голову», то есть «шея к шее». Если вы (4) намного опережаете своих конкурентов, (5) вы первый, потому что работали много или сделали больше, чем необходимо, и у вас преимущество, то вы (6) «явный лидер в этом заезде», то есть это, конечно, «бега, но только для одной лошади». Если на рынке правила игры для участников меняются, и это уже больше не «добросовестная конкуренция», говорят, что (7) «поле для игры неровное» и (8) «кто-то передвинул штанги». Таким образом, вы (9) напрасно стараетесь и (10) «воду носите решетом», а это все равно, что «стегать дохлую лошадь». Итак, нам бы очень хотелось, чтобы вы (11) оставались сосредоточенными и могли сконцентрироваться на том, чем занимаются ваши конкуренты, и (12) «держали бы ситуацию под контролем», то есть (13) «следили бы за мячом в игре» (оставались бы бдительными) и всегда бы (14) «занимали место водителя» (контролировали ситуацию).

Reading. Head-to-head competition, p. 114

Before Reading

14. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|-----------------------|-----------------------------------|
| 1. preside | a. выделять (средства) |
| 2. replace | b. прояснить, внести ясность |
| 3. appointment | c. осуществляться, на полном ходу |
| 4. to be set to | d. запутанный, сбивающий с толку |
| 5. slow the expansion | e. вне поля зрения, скрытый |
| 6. underperforming | f. упрощённый |
| 7. earmark | g. установленные временные |
| 8. fixed timescale | |
| 9. be under way | |

| | |
|-------------------|---|
| 10. out of sight | рамки, сроки исполнения |
| 11. demystify | h. заменять, замещать |
| 12. at times | i. назначение на должность |
| 13. confusing | j. замедлять расширение |
| 14. simplistic | k. представитель |
| 15. side-swipe at | l. критика в чей-то адрес |
| 16. spokesman | m. осуществлять контроль, руководить, нести ответственность |
| | n. неэффективный, экономически невыгодный |
| | o. временами, время от времени, иногда |
| | p. быть готовым к, быть настроенным на |

15. Translate into Russian:

1. The team used funds that had been earmarked for the project.
2. In spite of confusing rules they managed to beat the competition.
3. The book is intended to demystify some of the theories.
4. At the end of the speech the public took a side-swipe at the speaker.
5. When doing urgent work it's worth remembering the fixed timescale.
6. The initial steps of the new initiative are under way.
7. After providing a policy of deregulation a number of underperforming regions should be reduced.
8. Economic expansion in developing countries will continue to slow in the next quarter.
9. She will preside over the company in the nearest future.
10. A spokesman said that the company would improve its quality standards.
11. She has taken up an appointment as Professor of Biology.
12. He was fired and replaced by a new employee.
13. This simplistic approach will definitely help the students but it won't bring them new knowledge.

16. Match the words with their Russian equivalents:

A. Everything related to coffee market competition:

| | |
|----------------------------|---------------------------------------|
| 1. stir up a battle | a. стойка в баре |
| 2. share price | b. стандартная, установленная цена |
| 3. lose out to | c. большая (16 унций) порция кофе |
| 4. replicate one`s success | d. демонстрировать, показывать |
| 5. take on | e. рынок заварного кофе |
| 6. beverage | f. создание (изменение) нового образа |

| | |
|---------------------------|--|
| 7. roll out | g. большая (20 унций) порция кофе |
| 8. complete with smth/smb | h. усилие, побуждение, толчок |
| 9. trials | i. пробные попытки, испытания |
| 10. push | j. укомплектованный чем-либо, кем-либо, дополненный чем-либо |
| 11. brewed coffee market | k. соперничать, соревноваться с кем-либо |
| 12. display | l. повторить чай - то успех |
| 13. counter | m. возбуждать вражду, провоцировать |
| 14. "venti" | n. запуск, запустить на рынок, выпуск товаров |
| 15. "grande" | o. проигрывать кому-либо, по отношении к чему-либо/кому-либо |
| 16. price point | p. стоимость акций, курс акций |
| 17. re-imaging | q. напиток |

17. Translate into Russian:

1. All refreshing beverages were listed on the back of the menu.
2. The battle was stirred up by the opposition before the election campaign.
3. Post-conflict nations will be able to replicate the success of Russia in achieving sustainable peace and development.
4. I don't recommend taking on that rival, since it's the biggest monopolist in the market.
5. The company's share price has risen today significantly.
6. Having become a founder of a big corporation, he gave a push for development of modern technologies.
7. The acquisition at this price point would be a major achievement for our firm this year.
8. If you don't go on a compromise, you will lose out to more successful competitors.
9. It's unlikely to replicate the leader's success without making efforts.
10. The factory rolled out more products than any other producer in our country.
11. On their web site, they show the goods that they display in the stores.
12. To reach the top of his career he had to come through trial and error.
13. The detailed plan complete with measurements must be approved by the board of directors.
14. The re-imaging of the company became possible after a series of investments.

18. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|-------------------|---|
| 1. be taken aback | a. взлететь |
| 2. take off | b. получать, приобретать, брать (в отношении денег) |
| 3. take on | |
| 4. take out | c. взять в свои руки управление, руководство |

| | |
|--------------|---|
| 5. take over | компанией d. быть удивлённым, шокированным, застигнутым врасплох e. нанимать на работу |
|--------------|---|

19. Translate into Russian:

1. If you take over a company, you will get control of its shares.
2. The proper time to protect your finances from inflation is now, before prices really take off.
3. We were taken aback on John's being fired so suddenly.
4. When you take out insurance, be sure that we've read the small print.
5. After a job interview she was taken on as a store manager.

After Reading**20. Give the English equivalents:**

А (1) представитель; (2) установленные временные рамки, сроки исполнения; (3) назначение на должность; (4) выделять (средства); (5) осуществлять контроль, руководить, нести ответственность; (6) замедлять расширение; (7) прояснить, внести ясность; (8) вне поля зрения, скрытый; (9) упрощённый; (10) заменять, замещать; (11) критика в чей-то адрес; (12) быть готовым к, быть настроенным на; (13) осуществляться, на полном ходу

В (1) повторить чей - то успех; (2) напиток; (3) стоимость акций, курс акций; (4) запуск, запустить на рынок, выпуск товаров; (5) стандартная, установленная цена; (6) укомплектованный чем-либо, кем-либо, дополненный чем-либо; (7) создание (изменение) нового образа; (8) соперничать, соревноваться с кем-либо; (9) возбуждать вражду, провоцировать; (10) демонстрировать, показывать; (11) усилие, побуждение, толчок; (12) пробные попытки; (13) проигрывать кому-либо, по отношению к чему-либо/кому-либо; (14) рынок заварного кофе; (15) стойка в баре

С (1) взять в свои руки управление, руководство компанией; (2) нанимать на работу; (3) быть удивлённым, шокированным, застигнутым врасплох; (4) получать, приобретать, брать (в отношении денег); (5) взлететь

21. Translate into English:

1. Сейчас осуществляются планы по продаже компании по самой высокой цене.
2. Химические вещества должны пройти клинические испытания, прежде чем будут одобрены.
3. Всё, что нам было нужно, это небольшой стимул для продвижения вперёд.
4. Как только судебные органы берут на себя законодательные функции, они перестают быть демократическими.

5. Национальные образовательные бюджеты должны выделить средства, направленные против насилия в школах.
6. В результате африканцы веками уступали иностранцам в глобальном масштабе из-за отсутствия навыков, необходимых для выполнения имеющейся работы.
7. Год назад было подсчитано, что общая стоимость рынка заварного кофе составляла 50 млрд. долл. США.
8. Требуется образовательная программа с целью прояснения международных отношений и стимулирования большего числа молодых людей к участию и помощи в формировании их видения.
9. Независимые расследования, проводимые другими государственными учреждениями, иногда создают препятствия для официальных расследований.
10. В связи с большим объёмом работы, нужно дополнительно нанять рабочих.
11. Страна выпустит прототип нового ледокола в июне.
12. Во время своей лекции она сделала несколько критических замечаний в адрес лидеров движения.
13. Директора компаний были шокированы, когда узнали, что подчинённые не желают больше работать в таких условиях.
14. Мы должны провести собрание, чтобы определить стандартную цену импортируемых товаров.
15. После отставки босса вице-президенты спровоцировали вражду за его должность.
16. Наш отдел ожидает, что назначение старших руководящих сотрудников произойдет в скором времени.
17. Представитель министерства финансов заявил, что процесс установления цен займет несколько недель.
18. Чтобы заключить договор, тебе нужно снять наличными 20 тысяч.
19. Создание нового образа компании привело к её полной перемене.
20. Сделка состоится, если стоимость акций покажет в среднем ниже 10 долларов.

Listening, the Competition Commission, p. 115

Before Listening,

22. Match the words with their Russian equivalents (2.36):

| | |
|---------------------------|--|
| 1. Competition Commission | a. исследование, расследование, изучение |
| 2. carry out | b. приносить пользу, выгоду |
| 3. investigation | c. Комиссия по конкуренции |
| 4. relate to | d. собственность, право |
| 5. high-profile | собственности, владение |
| 6. ownership | e. нагнетание, привнесение, вливание |
| 7. injection | |

| | |
|------------|--|
| 8. benefit | f. относиться к, касаться, иметь отношение к g. крупный, заметный, важный h. проводить, осуществлять |
|------------|--|

23. Translate into Russian:

The Competition Commission (CC) is an independent public body established in 1999 to promote competition in the UK economy. It does this by undertaking investigations into specific markets where competition may be at risk. It also looks at mergers to assess whether competition is likely to be compromised, and can block these mergers, or request modifications to the merger plan. Replaced by the Competition and Markets Authority (CMA) in 2014.

Источник - [economicsonline.co.uk/...](http://economicsonline.co.uk/)

24. Translate into Russian:

1. The document will be used for determination of the ownership of the car.
2. In order to promote development of the society economic growth must benefit all citizens.
3. Competition for high-profile investment projects can be intense.
4. The mandate of the Competition Commission is to maintain competition for the efficiency, adaptability and development of the economy.
5. A substantial injection of cash into the economy is needed to boost economic growth.
6. If Governments lose revenue, they lose their capacity to carry out social policies.
7. The discussions also touched upon issues related to participation mechanisms.
8. A thorough investigation is necessary before we arrive at such a conclusion.

25. Match the words with their Russian equivalents (2.37):

| | |
|------------------------|---|
| 1. ensure | a. тщательный, глубокий, |
| 2. fairness | всесторонний |
| 3. equally | b. связанный, имеющий отношение, причастный |
| 4. concentrated market | c. запрос, наведение справок, опрос, исследование |
| 5. relatively | d. рынок бакалейных товаров |
| 6. switch | e. осуществлять, применять, пользоваться |
| 7. enquiry | f. переходить, переключаться |
| 8. groceries market | g. одинаково, в равной степени |
| 9. in-depth | h. насыщенный рынок |
| 10. exercise | i. обеспечивать, гарантировать |
| 11. concerned | j. относительно, сравнительно |
| | k. справедливость, честность |

26. Translate into Russian:

1. There is a fall now in prices going on in the groceries market in the USA.
2. In real life the ability to work hard and the ability to relax are equally important.
3. After a long pause in the discussions the opponent party switched to another subject.
4. The next unit to be reviewed contains in-depth analysis of the issue.
5. Labour laws and health and safety standards should ensure normal working conditions.
6. I exercised my constitutional right voting in the election.
7. Investments which go up or down in value in relatively small amounts are considered "low volatility" investments.
8. Fairness is a quality that is highly appreciated but seldom found in business competition.
9. Concentrated market structures provide increased opportunities for private practices restricting competition.
10. Up-to-date devices allow young generations to respond quickly to enquiries.
11. All the concerned parties have this sort of communication.

27. Match the words with their Russian equivalents (2.38)

| | |
|-------------------------|---|
| 1. complete | a. отдалённый, дальний |
| 2. liquid petroleum gas | b. поэтому, следовательно |
| 3. essentially | c. номинальное выражение, номинальное исчисление |
| 4. be supplied for | d. бак, резервуар, цистерна |
| 5. pipe | e. следовательно, в результате, вследствие |
| 6. remote | f. заканчивать, завершать |
| 7. therefore | g. LPG – сжиженный нефтяной (попутный) газ |
| 8. tank | h. поставляться для, снабжаться, предоставляться |
| 9. nominal terms | i. по существу, существенным образом, преимущественно |
| 10. consequently | j. трубопровод, нефтепровод |

28. Translate into Russian:

1. Most remote areas where our institutions are based need more communication facilities.
2. He had good reason to be grateful for the opportunities which they had made available to him and which consequently led him to such a high status.
3. Assistance to legislative powers might focus essentially on training activities.
4. You'd better check the petrol tank to prevent its leakage.

5. The assignment had been completed before they reminded us of it.
6. The government project involved laying an oil pipeline across the desert and some small villages.
7. The net financial flows to the majority of Asian countries have registered significant increase in both real and nominal terms.
8. At the conference full technical description must be supplied for innovative projects.
9. Liquid Petroleum Gas is designed for delivery, supply and transfer of propane in commercial and industrial applications.
10. Progress so far has been very good. We are, therefore, confident that the report will be conveyed on time.

After Listening

29. Give the English equivalents:

1. относиться к, касаться, иметь отношение к; 2. приносить пользу, выгоду; 3. проводить, осуществлять; 4. исследование, расследование, изучение; 5. нагнетание, привнесение, вливание; 6. Комиссия по конкуренции; 7. крупный, заметный, важный; 8. собственность, право собственности, владение

30. Translate into English:

1. Комиссия по конкуренции – это общественный орган, который несёт ответственность за слияния, рынки и другие контролируемые сферы промышленности.
2. Орган будет оказывать поддержку гражданским организациям и осуществлять связь с другими учреждениями Организации Объединенных Наций.
3. В правительстве постоянно увеличивается количество женщин на высокопоставленных (крупных) должностях.
4. Курс, который команда проходит в течение месяца, принесёт пользу их дальнейшей карьере.
5. Потребности в общении относятся к третьему уровню иерархии потребностей Маслоу.
6. По закону частная собственность на землю защищена государством.
7. Из-за противоречий компаний пришлось провести пресс конференцию, чтобы прояснить, что исследование ещё не завершено.
8. Верховный комиссар должен придать надлежащее институционализированное правозащитное измерение обсуждаемым вопросам.

31. Give the English equivalents:

1. запрос, наведение справок, опрос; 2. обеспечивать, гарантировать; 3. тщательный, глубокий, всесторонний; 4. осуществлять, применять, пользоваться; 5. насыщенный рынок; .6 справедливость, честность; 7. связанный, имеющий отношение, причастный; 8. одинаково, в равной

степени; 9. рынок бакалейных товаров; 10. относительно, сравнительно; 11. переходить, переключаться

32. Translate into English:

1. Насыщенный рынок технологий обусловлен новыми технологическими достижениями и осведомленностью о возобновляемых энергетических ресурсах.
2. Презентация охватывала вводную информацию и рекомендации, касающиеся будущих углубленных оценок.
3. Любая демократическая конституция гарантирует равные права, свободы и возможности для всех.
4. Во всём мире существует высокая динамика изменений в окружающей среде и жёсткая конкуренция на рынке бакалейных товаров.
5. Хорошо развитое социальное общество базируется на общепринятых принципах честности и справедливости.
6. Подробный опрос корреспондентов будет являться основным средством сбора данных.
7. Глобализация заключает в себе потенциальные возможности как для экономического роста, так и для процветания.
8. Президент воспользовался правом вето и не поддержал законопроект, который требовалось подписать.
9. Регион относительно богат минеральными ресурсами в отличие от севера, где запас полезных ископаемых намного выше.
10. В своих научных интересах он переключился на более узкую сферу.
11. Все сопричастные стороны приняли условия сделки.

33. Give the English equivalents:

1. бак, резервуар, цистерна; 2. сжиженный нефтяной (попутный) газ; 3. трубопровод, нефтепровод; 4. отдалённый, дальний; 5. по существу, существенным образом, преимущественно; .6. заканчивать, завершать; 7. номинальное выражение, номинальное исчисление;8. поставляться для, снабжаться, предоставляться; 9. поэтому, следовательно; 10. следовательно, в результате, вследствие

34. Translate into English:

1. Их цены больше не соответствовали рыночным запросам, поэтому мы были вынуждены заказать товар у конкурента.
2. От скважин до морского порта проходит трубопровод в этой стране, что помогает обеспечить нефтью близлежащие страны.
3. Жизнь в отдалённых районах может быть непопулярной, но зато она дешёвая и необычная.
4. В преддверии (in the wake of) кризиса объем жилищного строительства снизился как в реальном, так и в номинальном выражении.

5. Однако следует отметить, что мировые рынки характеризуются нестабильностью (volatile) и, следовательно, доступ к ним не гарантируется.
6. Импортируемые медицинские приборы не будут предоставляться для клинических целей.
7. Должен быть представлен официальный документ относительно размещения приборов для измерения температуры у цистерн.
8. Соглашение об оплате по существу заменило условия оплаты, содержащиеся в этом договоре.
9. Работа была бы законченной, если бы разработка проекта охватывала вопросы окружающей среды.
10. Сжиженный нефтяной (попутный) газ является источником энергии будущего поколения, он характеризуется высокой степенью транспортабельности и подходит для широкого спектра применения.

Language Review. Passives, p. 116

Before Language Review

35. Match the words with their Russian equivalents:

| | |
|------------------------|---|
| 1. leadership contest | a. быть застреленным |
| 2. boardroom vote | b. быть заключённым в тюрьму на срок... |
| 3. to be shot | c. борьба за избрание лидера партии |
| 4. to be accused of | d. быть обвинённым |
| 5. steal | e. быть потревоженным кем-либо |
| 6. to be jailed for... | f. голосование в конференц-зале, в зале заседаний |
| 7. to be bothered | g. красть, украдь |

36. Translate into Russian:

1. The clerks don't want to be bothered when the documents are being sent.
2. During the inspection the technicians were accused of carelessness that caused the breakdown.
3. The result of this company's latest boardroom vote shows that they must be willing to take initiative to succeed.
4. Sleep is the greatest thief, for it steals half one's life but without it our life would be impossible.
5. A leadership contest is the procedure by which a registered party selects a new leader.
6. It was reported that many people had to leave the city at night in order not to be shot by the rebels.
7. After he had used the banned remedy he lost his medical license, and he was jailed for a long time.

37. Match the English words with their Russian equivalents:

| | |
|--------------------------|---|
| 1. minutes (pl.) | a. по существу, в основном, в значительной степени, существенно |
| 2. attend | b. подтверждать, утверждать |
| 3. agenda | c. с целью, для, на предмет чего-либо |
| 4. circulate | d. провести исследование, опрос, уполномочивать |
| 5. intend | e. резкое снижение объема сбыта, спад продаж |
| 6. state | f. место, участок, местоположение |
| 7. routine matters | g. быть рассмотренным на предмет, подлежать рассмотрению |
| 8. slump in sales | h. намереваться, предназначать |
| 9. confirm | i. посещать, присутствовать |
| 10. substantially | j. протокол совещания/собрания |
| 11. commission a survey | k. распространять, передавать, рассылать |
| 12. high-street shop | l. добровольное увольнение по сокращению штата |
| 13. site | m. излагать, заявлять, формулировать |
| 14. with a view to | n. повестка дня |
| 15. implement | o. осуществлять, претворять в жизнь, внедрять |
| 16. to be considered for | p. текущие вопросы |
| 17. voluntary redundancy | q. центральный магазин, магазин на центральной улице |

38. Translate into Russian:

1. The agenda of the Conference meetings normally contains no more than three main points.
2. The slump in sales of its export products seriously undermined its economic and social recovery efforts.
3. Despite the huge effort made by the major distributing outlets, the high street shop is still alive in Europe.
4. The chairman asked the Secretary of the Committee to circulate a copy of the letter as soon as possible with a view to informing all the participants.
5. The secretary started with reading the minutes of the meeting.
6. Experience should be considered for emergency planning and implementation.
7. The fee for voluntary redundancy takes into account such factors as your age, salary and length of service.
8. The shareholder meeting continued with direct exchange of information on routine matters.

9. The President stated that he would not introduce a new tax without the consensus of public opinion and the approval of the Parliament.
10. The construction has recently commenced on the site and the building is due to be completed within the next 3 weeks.
11. A Court may commission a survey when a case brings up issues requiring expert knowledge.
12. The employees have to attend briefings on a day-by-day basis.
13. Both sides intend to strengthen the system of contacts that has been established at the high level.
14. We accept your terms of payment and confirm that the payment will be made by bank transfer.
15. Sport for a sportsman is a challenge and each attempt is substantially different from another.

After Language Review

39. Give the English equivalents:

1. быть потревоженным кем-либо; 2. протокол совещания/собрания; 3. добровольное увольнение по сокращению штата; 4. борьба за избрание лидера партии; 5. повестка дня; 6. резкое снижение объема сбыта, спад продаж; 7. голосование в конференц-зале, в зале заседаний; 8, провести исследование, опрос, уполномочивать; 9. текущие вопросы; 10. быть обвинённым; 11. центральный магазин; 12. подтверждать, утверждать

40. Translate into English:

1. Департамент лесного хозяйства осуществляет программу научных исследований в целях внедрения более эффективных методов.
2. Рекомендации комитета были выполнены в полном объёме.
3. Аккредитованным представителям средств массовой информации позволено присутствовать на заседаниях Комиссии.
4. Если партийные лидеры не проявляют осторожность в речи, то их запросто могут застрелить их противники.
5. Протокол совещания отразил ход обмена мнениями, выводы и необходимые последующие мероприятия.
6. Голосование в зале заседаний сегодня показало единство мнений директоров в важнейших вопросах компании.
7. Министерство занятости проведёт исследование числа занятых и безработных по всей стране.
8. Было несколько конкурирующих кандидатов, вероятнее всего стремящихся выдержать испытание в официальном соперничестве за руководство.
9. Институт продолжал издавать и распространять свой бюллетень на английском и китайском языках.

10. Избрание директоров не является текущим вопросом, поэтому брокеры могут не принимать участие в голосовании, если им не даны особые инструкции о том, как голосовать.

Skills. Negotiating, p. 117

Before Skills

41. Match the words with their Russian equivalents (2.39):

A

| | |
|-------------------------------|---|
| 1. exclusive agency agreement | a. получать |
| 2. non-exclusive contract | b. устанавливать цены |
| 3. list | c. уведомление, извещение |
| 4. overseas | d. непосредственно или косвенно, напрямую или через посредников |
| 5. set prices | e. договор, дающий право работать с разными клиентами, неисключительный договор |
| 6. maximise profits | f. установленный, согласованный предел, граница |
| 7. commission | g. срок действия договора |
| 8. revenue | h. доход, годовой доход |
| 9. a rate of | i. ставка в размере |
| 10. obtain | j. соглашение о предоставлении исключительных прав агенту |
| 11. directly or indirectly | k. зарубежный, заграничный, иностранный |
| 12. agreed limit | l. максимально увеличивать прибыли |
| 13. length of the contract | m. комиссионные, вознаграждение |
| 14. terminate | n. прекращать, расторгнуть договор |
| 15. notice | o. список, перечень |

v. Diplomatic and ... (2.40)

| | |
|--|--|
| 1. I think we should talk about price first | a. К сожалению, я не могу снизить цену |
| 2. I'm afraid we can't give you any credit | b. Ваша цена кажется довольно высокой |
| 3. Could you possibly give me a discount? | c. Мы могли бы оказать Вам помощь в этом |
| 4. Unfortunately, I can't lower my price | d. Думаю, что стоит сначала обсудить цену |
| 5. Your price seems rather high | e. Боюсь, что выдать Вам кредит мы не сможем |
| 6. A non – exclusive contract would be perfect for us, too | f. Честно говоря, мы предпочитаем более короткий |
| 7. I suggest a rate of 15 per cent | |

| | |
|--|--|
| on all the revenue you obtain 8. We could help with this 9. To be honest, with a new distributor, we prefer a shorter period | период времени при работе с новым агентом по продаже g. Я предлагаю ставку 15 процентов на весь годовой доход, получаемый Вами h. Не могли бы вы, по возможности, предоставить мне скидку? i. Договор с разными клиентами полностью подошел бы нам тоже |
|--|--|

C...non-diplomatic negotiating language (2.40)

| | |
|--|---|
| 1. No, that's no good for us 2. We know the market conditions far better than you 3. Fifteen per cent is too low. We want at least twenty per cent 4. How much will you pay us? 5. We'll talk about the commission later 6. It must be at least three years | a. Пятнадцать процентов - слишком мало. Мы хотим двадцать процентов как минимум b. Срок должен составлять по меньшей мере три года c. Нет, это нам не подходит d. Поговорим о комиссионных позже e. Сколько Вы нам заплатите? f. Рыночные условия знакомы нам гораздо лучше, чем вам |
|--|---|

42. Give the English equivalents:

1. прекращать, расторгнуть договор; 2. комиссионные, вознаграждение; 3. срок действия договора; 4. предлагать ставку; 5. уведомление, извещение; 6. снижать цену; 7. годовой доход; 8. получать; 9. устанавливать цены; 10. установленный предел; 11. перечень, список

43. Practice conversational skills:

Diplomatic

That would be perfect (for smb).

I suggest... We could help you with this.

Could you possibly...?

I wonder if you could....

Less diplomatic

There's no way...

That's no good for us.

We want at least... How much will you pay us?

It must be ...

Case Study. Fashion House, p. 118

Before Case Study

44. Match the words with their Russian equivalents:

A

| | |
|----------------------------|--|
| 1. jewellery | a. дизайнерский потенциал |
| 2. to be keen to | b. временный |
| 3. best-selling line | c. необычный, выдающийся, примечательный |
| 4. necklace | d. длительные взаимоотношения |
| 5. earring | e. быть уверенным в |
| 6. outstanding | f. наиболее продаваемая партия товаров |
| 7. design capability | g. драгоценности |
| 8. profit margin | h. движение наличных, денежный поток |
| 9. to be confident of | i. серьга |
| 10. remaining | j. остальной, остающийся |
| 11. temporary | k. стремиться к, быть заинтересованным |
| 12. cash flow | l. размер прибыли |
| 13. long-term relationship | m. ожерелье, колье |

B Task

| | |
|---|---|
| 1. item in stock | a. потребовать первоначальный взнос, платёж |
| 2. additional | b. остаток подлежит оплате |
| 3. be available by | c. полудрагоценный камень |
| 4. jade | d. броский, яркий, ярко окрашенный, интенсивный |
| 5. amber | e. транспортировать товары |
| 6. marcasite | f. мастерство |
| 7. 50 % deposit | g. отвергнуть, отклонить |
| 8. place an order | h. отражать |
| 9. remainder payable | i. дополнительный |
| 10. ship goods | j. янтарь |
| 11. semi-precious stone | k. быть предоставленным |
| 12. reflect | l. разместить заказ |
| 13. require initial payment | m. товар в наличии |
| 14. vibrant color | n. нефрит |
| 15. craftsmanship | o. марказит, лучистый колчедан |
| 16. on receipt of the company's invoice | p. при получении |
| 17. reject | |

| | |
|--|--|
| | накладной компании q. 50% задаток, взнос, предоплата |
|--|--|

C

| | |
|--|---|
| 1. meet a supplier 2. unsold goods 3. credit to one's account 4. negotiate to get a good offer 5. 2 % off list prices 6. unless 7. trade discount 8. shipping agent | a. вести переговоры по поводу получения выгодного предложения b. если не, пока не, за исключением c. экспедитор d. встретиться с поставщиком e. торговая (функциональная) скидка (скидка с цены товара, предоставляемая производителем или продавцом) f. нереализованные, непроданные товары g. два процента скидка с цен прейскуранта h. пополнить чей-то счёт, зачислить на счёт |
|--|---|

After Case Study**45. Give the English equivalents:**

I. (1) серьга; (2) длительные взаимоотношения; (3) временный; (4) наиболее продаваемая партия товаров; (5) движение наличных, денежный по-ток; (6) ожерелье, колье; (7) быть уверенным в; (8) дизайнерский потенциал; (9) остальной, остающийся; (10) необычный, выдающийся, примечательный; (11) стремиться к, быть заинтересованным; (12) драгоценности; (13) размер прибыли;

II (1) транспортировать товары; (2) разместить заказ; (3) отвергнуть, отклонить; (4) нефрит; (5) остаток подлежит оплате; (6) броский, яркий; (7) дополнительный; (8) янтарь; (9) 50% задаток, взнос, предоплата; (10) полудрагоценный камень; (11) мастерство; (12) лучистый колчедан; (13) отражать; (14) потребовать первоначальный взнос, платёж; (15) быть предоставленным к; (16) при получении накладной компании; (17) товар в наличии

III (1) экспедитор; (2) нереализованные, непроданные товары; (3) пополнить чей-то счёт, зачислить на счёт; (4) вести переговоры по поводу получения выгодного предложения; (5) торговая (функциональная) скидка; (6) если не, пока не, за исключением; (7) два процента скидка с цен прейскуранта; (8) встретиться с поставщиком

46. Translate into English:

1. Все люди, въезжающие в иностранные государства, должны задекларировать ценные предметы, такие, как ювелирные изделия.
2. Всегда хорошо повстречаться с потенциальным поставщиком напрямую и посмотреть, как работает его бизнес.
3. У нас имеется этот товар в наличии, если будут проблемы с оплатой заказа, Вы можете связаться с нами.
4. Многие конкурирующие фирмы обладают дизайнерским потенциалом для создания выдающихся образцов драгоценных и полудрагоценных камней.
5. Качество, мастерство, гарантия и личное общение с Вами в качестве клиента являются основополагающими принципами для компаний, работающих в сфере обслуживания.
6. Доверие, возникающее в рамках долгосрочных отношений, эффективно в области сотрудничества.
7. Арбитражный суд обязал продавца принять назад оставшуюся часть товара.
8. После обновления платежной информации станет возможным размещать новые заказы.
9. Группа ожидала, что предварительный доклад будет подготовлен к концу июня.
10. Сегодня наиболее продаваемая партия модных товаров Michael Kors производится в Китае.

47. Questions about competition:

- What are the benefits of competition between colleagues?
- What are the drawbacks of competition between colleagues?
- What do you think is meant by ‘healthy competition’?
- Do you think there is such a thing as unhealthy competition?
- Do you agree with the expression ‘every man for himself’?
- Do you try to be ‘ahead of the game’ in the workplace?
- What are the advantages of competition between businesses?
- What are the disadvantages of competition between businesses?
- What are some ways that businesses compete with each other?
- What are some of the factors that cause small businesses to close?
- How can a company ‘keep their eye on the ball’?

48. Expand the statements:

1. The best way to kill competition is to partner it.
2. Competition is not only the basis of protection to the consumer, but is the incentive to progress. Herbert Hoover
3. Instead of focusing on the competition, focus on the customer.
4. Competitors understand your business the best.

5. Competition is healthy. It's an opportunity to see what exists in the market-place.

49. Render the article:

КОНКУРЕНЦИЯ В ИНТЕРНЕТ БИЗНЕСЕ

Мы подошли вплотную к началу создания бизнеса в интернете, осталось сделать всего пару шагов. Выбрав нишу вашего бизнеса в интернете – необходимо изучить наличие и качество ваших конкурентов. В данной статья я расскажу о конкурентах бизнеса в интернете, после изучения которых можно смело переходить к составлению вашего плана и создания сайта.

Прочитав данную статью, вы узнаете ответы на следующие вопросы:

1. Какие бывают виды конкурентов в интернет бизнесе?

2. Как определить своих конкурентов в интернет бизнесе?

3. Как действовать, не боясь конкурентов?

Конкурентов в интернет бизнесе условно можно разделить на 4 вида:

1. Лидеры (гуру) - это конкурент, который занимает одно из ведущих позиций по разным показателям (доля рынка, объему продаж, количеству подписчиков, бренд бизнесмена и т.д.). Такие люди обычно первые прокладывали тропы бизнеса в интернете, у них уже есть четко наложенная система своего бизнеса, есть цепочка инфо-товаров, либо услуг, их имя стало узнаваемо в Рунете, и служит для них брендом. Как правило, лидеры занимаются бизнесом в интернете более 5 лет.

2. Подлидеры – это конкуренты, которые представляют себя в интернет бизнесе, несколько отстающие от лидеров, но постоянно дышат им в затылок. Данные конкуренты, как правило, не действуют в одиночку, а создают бизнес в интернете, либо объединившись с такими же, как они, либо сотрудничают с лидерами на выгодных для всех условиях.

3. Последователи – это конкуренты, которые являются представителями бизнеса в интернете, очень сильно отстающие от лидеров. Они скромненько, словно тень, копируют действия лидеров и от случая к случаю создают различные инфо-товары, подобные товарам лидера, но не создавая ажиотажа, их продукт быстро уходит в тень (впрочем, как и его автор).

4. Обыватели – обычные конкуренты, которые создали бизнес в интернете, но не знают, куда им двигаться. Да, есть сайт, есть аналогия бизнеса, но нет четкого представления пути развития. Доход таких конкурентов (если он есть) невелик, и в большей степени основывается на заработке через интернет. С видами конкурентов мы определились.

Как же определить своих конкурентов в интернет бизнесе?

После того, как вы выбрали нишу (тему) интернет бизнеса, нужно определить ваших конкурентов. Искать нужно не всех конкурентов, а

только лидеров и подлидеров (думаю, причины объяснять не надо). Как это сделать? Очень просто.

1. Заходим на Яндекс или Google.
2. Делаем запрос на вашей выбранной теме.
3. Выписываем в тетрадь 10 (по возможности) сайтов, представляющих для вас наибольший интерес в плане привлекательности.
4. Выписываем в тетрадь лучшие и худшие качества этих сайтов (что бы вы сделали аналогично, что бы вы хотели изменить, чего бы вы вообще не делали?).
5. Определяемся с рубриками вашего сайта.
6. Определяемся с названием статей вашей сайта (для начала первые 20).
7. Составьте план и действуйте ежедневно по своему плану.

Человек способен приобрести крылья только после волшебного пинка.

Как действовать, не боясь конкурентов?

После того, как новичок определился с нишей своего бизнеса в интернете и определился со своими главными конкурентами, у него зачастую начинается мандраж по поводу наличия такой конкуренции. Он начиная спрашивать у себя: «Чем же я лучше этих профессионалов-лидеров? Как я, начинающий бизнесмен, буду пробиваться сквозь плотные слои гуру интернет бизнеса?»

Совет:

Поверить в себя! Поверить в то, что ты – лучший!

Стать лучшим в своем деле!

Поставить четкую цель, и сформулировать ее в настоящем времени (я создал бизнес в интернете с доходностью \$1000 в месяц)!

Составить план действий (график работы) и действовать!

Не соревноваться с конкурентами. Бизнес – это не забег бегунов на дистанции, а стиль жизни.

Материалы сайта - m-gu.ru/publ/monetizacija_sajta_...

50. Render the article:

Конкуренция - хорошо или плохо

Что такое конкуренция? Конкуренция – это соперничество, борьба в какой-то области для получения каких-то благ или достижения каких-то результатов и показателей. Что такое конкуренция в экономике, а точнее в бизнесе? Примерно, то же самое, а точнее соперничество для получения максимально возможной прибыли.

Хорошее это явление или плохое?

С точки зрения покупателя, клиента и обывателя, однозначно да. Почему? Да все просто. Если на рынке какого-либо товара или услуги есть аналогичное предложение, то мы всегда вправе выбирать. Выбирать среди товара. Выбирать качество оказания услуги или качество обслуживания. Согласитесь, что весьма неплохо, когда есть среди чего выбрать. И как

печально, когда выбора нет. Вспомните нашу командную экономику? Нужны ботинки? Иди в любой ближайший магазин и выбирай размер. Неудобно? Натирает большой палец? Не нравится? Ну, знаешь ли! Выбора у тебя нет. Так ещё и попробуй громко сказать, что тебе фасон не нравится. Партия и её сотрудники решили, что ботинки мужские должны быть именно такими. Ты не согласен? Нет, об этом даже писать не стоит. Тут можно и лес уехать валить. Там сапоги с валенками дадут и снова никакого выбора. И совсем другое дело, когда тебе нужны ботинки в условиях рыночной экономики. Как правило, при ней существуют различные предложения, среди которых мы вольны выбирать. Во-первых, можно пофантазировать на счет модели и фасона. Во-вторых, определиться с местом, куда ты за ними поедешь. В-третьих, ценовая политика, а точнее диапазон цен, в котором ты можешь себе позволить покупку.

В условиях конкуренции качество товара и уровень работы с клиентами неизбежно растут. Ну, или не могут сильно упасть. Ведь, если здесь вас сегодня что-то не устроит, то вы сюда больше не придете. А это упущенная прибыль! Это недопустимо для предпринимателя и компании. Стало быть, для того, кто играет со стороны клиента, это очень и очень хорошо. Да это, думаю, и так было очевидно. А вот полезна ли конкуренция для тех, кто играет с другой стороны? Недальновидные или бесчестные предприниматели считают, что это зло. И именно поэтому стараются перейти друг другу дорогу. Для этого используются различные методы: разорение конкурента, поглощение путем покупки конкурента, попытки подставить различными способами и так далее. С одной стороны, это вполне логично. Нет конкурентов, нет соперников, не надо думать и переживать. Штампуй свой продукт или услугу и пожинай плоды. Ты - монополист. Ты один. И никуда твой клиент от тебя не денется. Прибыль может быть неимоверной. Что для этого нужно? Ничего, просто задирай ценники. Издержки минимизируй, то есть, не внедряй инноваций, не совершенствуйся. Шлёпай и шлёпай по проторенной дорожке. Красота.

Что, скорее всего, произойдет? Деградация, падение качества, застой и стагнация. Ну и, в конце концов, падение прибыли. Почему? Всё снова просто, покупатель начнёт отворачиваться от продукта. Он не захочет отдавать свои деньги за некачественно предоставленную услугу или продукт. Он начнет искать альтернативы. Возможно, это будут заменители. Может быть, человек попытается решать данную задачу своими силами, то есть, условно говоря, переходить на натуральное хозяйство.

Ярким тому примером была ситуация на постсоветском пространстве. На протяжении многих лет штамповались, скажем, телевизоры. Они не менялись годами. А зачем? И так купят. Но в один прекрасный день

открылся «железный занавес», и к нам хлынули аналоги. Эти аналоги были на голову лучше. Естественно, покупатель начал отдавать свои деньги за те более качественные телевизоры с кучей функций и примочек. А была бы эта конкуренция раньше, тогда наши инженеры и изобретатели были бы вынуждены придумывать новые модели. Тем самым изобретая что-то, двигая науку вперед.

Да, есть вещи, аналоги которых не найти и самому не вырастить. Но это, скорее всего, до пары до времени. Например, на сегодняшний день, заменить углеводороды в автомобильной и многих других сферах, к сожалению, не представляется возможным. Именно поэтому, многие топливные компании, многие из которых являются монополистами в своих странах, набивают кошельки и радуются. А чего им? Мы никуда не денемся. Естественно, другим это не нравится. Они начинают фантазировать и развивать альтернативные виды энергии. К чему это приведет? К снижению прибыли у вчерашних владельцев бизнеса по добыче и переработке нефти и газа. Это неизбежно произойдет. Это закон экономики. Не развиваешься, не стараешься и не шевелишься? Погибнешь. Рано или поздно появится кто-то другой, более сильный с более свежими технологиями и более широким предложением для клиента. Выживет сильнейший.

Отсюда следует, что здоровая конкуренция является весьма полезной штукой и для тех, кто выступает за команду предпринимателей и бизнесменов. Не дремлющие конкуренты всегда будут подстегивать друг друга. Это не позволит расслабиться и заставит работать с максимальной отдачей. А максимальная отдача будет, в свою очередь, говорить о максимальной прибыли.

При этом стоит отметить, что конкуренция должна быть совершенной. То есть, это ситуация, при которой на рынке существует много мелких и равных игроков, которые не могут существенно влиять на ситуацию в данной сфере. При таком стечении обстоятельств, игроки вынуждены оптимизировать свою деятельность, чтобы быть максимально интересными для своих клиентов с точки зрения качества предлагаемого продукта и его цены.

К сожалению, со временем многие начинают объединяться, вытесняя тем самым других более мелких игроков, которым становится трудно соперничать с крупными. Через какой-то промежуток времени на рынке складывается нежелательная ситуация. То есть, существует, условно, пара или тройка крупных игроков, которые полностью контролируют ситуацию. В подобном случае, появление на рынке новых игроков фактически невозможно. На выходе, вновь обрзглость и надменное безразличие крупных компаний к реальным потребностям клиентов. Крупные фирмы не способны чутко реагировать на изменение рынка. Не

спрос начинает рождать предложения, а предложения крупных игроков пытаются заставить покупателя формировать этот спрос. Подобное стечание обстоятельств порождает несовершенную конкуренцию. То есть ситуацию, в которой отдельные лица или группы целиком и полностью влияют на предложения и цены. Это наиболее нежелательная ситуация, но, к сожалению, самая реальная в реальной жизни.

Вот такой вот парадокс. Ведь конкуренция, которую многие не любят, является очень необходимой вещью.

Дата создания: 2016-04-18

Автор: Владимир Монахов

Материалы сайта - otkryt-svoj-biznes.ru

Revision

Translate the text into English:

В наши дни конкуренция охватывает все сферы нашей жизни в небольшом или большом масштабе. Люди (1) конкурируют друг с другом в карьере, страны (2) конкурируют в экономике и политике. Кто-то (3) хвастается своей (4) бросающейся в глаза первоклассной машиной, а кто – то (5) проталкивается вперёд, чтобы (6) быть лучшим во всём. Конкуренция в бизнесе – это поле битвы, и вы должны постоянно (7) быть начеку, чтобы не оказаться (8) на грани поражения. В современных условиях доминирования транснациональных корпораций, остаётся несколько (9) крупных игроков, тогда как остальные стремятся (10) побороть конкуренцию. Сторонники (11) равных условий конкуренции (12) критикуют монополистов, что только (13) возбуждает вражду. Возьмём, к примеру, два всемирно известных производителя на (14) рынке заварного кофе - Starbucks и McDonald's. Два конкурента (15) соперничают друг с другом, (16) повторяют успех друг друга, (17) выпускают новые продукты, чтобы (18) взять под контроль мировой рынок безалкогольных напитков. Для повышения (19) конкурентоспособности, с одной стороны, и ограничения деятельности монополистов, с другой стороны, была создана (20) Комиссия по конкуренции, позже заменённая на (21) Управление по вопросам конкуренции и рынков. Эта организация (22) осуществляет расследование вопросов конкуренции и проводит (23) глубокий анализ с целью (24) обеспечения справедливости в бизнесе.

Недавнее (25) исследование рынков Соединённого Королевства показало, что некоторые индустрии являются (26) относительно статичными, например, (27) рынок бакалейных товаров, тогда как другие, подобно (28) рынку сжиженного нефтяного газа – более статичны.

Динамичные рынки означают получение (29) выгоды (30) в отношении снижения цен и предоставления большего выбора покупателям.

Опасаясь (31) резкого спада продаж в борьбе за целевого потребителя, компании прибегают к разным средствам: (32) проводят опросы покупателей, создают новые торговые точки и открывают (33) центральные магазины. Новости о новинках быстро (34) распространяются среди населения.

В случае кризиса (35) в целях предотвращения (36) добровольного увольнения по сокращению штата совет директоров компаний проводит собрания, где инновации и новые приёмы работы, (37) необходимые для внедрения, обсуждаются на (38) повестке дня. Компании, желающие (39) максимально увеличить прибыли (40) заключают договора, дающие право работать с разными клиентами, (41) устанавливают соответствующие цены, проводят переговоры с (42) зарубежными партнёрами. (43) Получая самый высокий (44) годовой доход, компании продолжают (45) длительные взаимоотношения с теми же партнёрами. Одним из самых высокодоходных видов индустрии с самым высоким (46) денежным потоком, где проявляется (47) дизайнерский потенциал, является (48) производство драгоценностей. (49) Товары хорошего качества, такие как (50) ожерелья, (51) серьги – (52) наиболее продаваемые партии товаров на узкоспециализированном рынке драгоценностей.

Vocabulary

| | |
|---|---|
| a level playing field | добросовестная конкуренция, при которой всем предоставляются равные условия |
| a major player | крупный игрок, ключевая фигура |
| A non – exclusive contract would be perfect for us, too | Договор с разными клиентами полностью подошел бы нам тоже |
| a one horse race | быть явным лидером |
| a rate of | ставка в размере |
| additional | дополнительный |
| adopt smth (a fair system) | принимать ч.-л справедливую систему |
| agenda | повестка дня |
| agreed limit | установленный, согласованный предел, граница |
| ahead of the game | впереди всех, в выгодном положении |
| amber | янтарь |
| appointment | назначение на должность |
| at times | временами, время от времени, иногда |
| attend | посещать, присутствовать |
| be ahead of smb (competitors) | опережать кого-либо (конкурентов) |
| be at the same level as the competi- | находиться в тесном соперничестве с |

| | |
|---------------------------------------|---|
| tion | конкурентами |
| be available by | быть предоставленным к |
| be aware of smth | знать, осознавать, помнить о |
| be in control of smth (the situation) | держать что-либо (ситуацию) под контролем, |
| be in front of the competition | быть первым среди конкурентов |
| be jealous of smb/smth | завидовать, ревновать к кому-либо, чему - либо |
| be neck and neck | быть в равном положении |
| be supplied for | поставляться для, снабжаться |
| be taken aback | быть удивлённым, шокированным |
| be the best at everything | быть лучшим во всём |
| be under way | осуществляться, на полном ходу |
| benefit | приносить пользу, выгоду |
| best-selling line | наиболее продаваемая партия товаров |
| beverage | напиток |
| boardroom vote | голосование в конференц-зале, в зале заседаний |
| boast to smb about smth | хвалиться/хвастаться перед кем – либо, чем - либо |
| brewed coffee market | рынок заварного кофе |
| carry out | проводить, осуществлять |
| cash flow | движение наличных, денежный поток |
| catch up with smb, smth | приближаться к какому-л. уровню |
| circulate | распространять, передавать, рассылать |
| commission | комиссионные, вознаграждение |
| commission a survey | проводить исследование, опрос |
| compete (with/for/against) | конкурировать (с/за/против) |
| competition | конкуренция |
| Competition Commission | Комиссия по конкуренции |
| competitiveness | конкурентоспособность |
| competitor/rival | конкурент |
| complete | заканчивать, завершать |
| complete with smth/smb | укомплектованный чем-л., кем-либо, дополненный чем-либо |
| concentrated market | насыщенный рынок |
| concerned | связанный, имеющий отношение, причастный |
| confirm | подтверждать, утверждать |
| confusing | запутанный, сбивающий с толку |
| consequently | |

| | |
|---|--|
| Could you possibly give me a discount? | следовательно, в результате, вследствие |
| count | Не могли бы вы, по возможности, предоставить мне скидку? |
| counter | иметь значение, значить |
| craftsmanship | стойка в баре |
| credit to one's account | мастерство |
| demystify | пополнить чей-то счёт, зачислить на счёт |
| design capability | прояснить, внести ясность |
| directly or indirectly | дизайнерский потенциал |
| display | непосредственно или косвенно |
| earmark | демонстрировать, показывать |
| earring | выделять (средства) |
| enquiry | серьга |
| ensure | запрос, наведение справок, опрос |
| equally | обеспечивать, гарантировать |
| essentially | одинаково, в равной степени |
| exclusive agency agreement | по существу, существенным образом, преимущественно |
| exercise | соглашение о предоставлении |
| fairness | исключительных прав агенту |
| feel pleased for smb | осуществлять, применять, пользоваться |
| Fifteen per cent is too low. We want at least twenty per cent | справедливость, честность |
| fight smth off | порадоваться за кого-то |
| fight smth out | 15 % - слишком мало. Мы хотим 20 % как минимум |
| fixed timescale | отразить что – либо, побороть |
| flashy top-of-the-range car | добиться победы, довести борьбу до конца |
| flogging a dead horse | установленные временные рамки, сроки исполнения |
| groceries market | бросающаяся в глаза первоклассная машина |
| high-profile | зря тратить силы, напрасно стараться |
| high-street shop | рынок бакалейных товаров |
| How much will you pay us? | крупный, заметный, важный |
| I suggest a rate of 15 per cent on all the revenue you obtain | центральный магазин, магазин на центральной улице |
| I think we should talk about price first | Сколько Вы нам заплатите? |
| I'm afraid we can't give you any | Я предлагаю ставку 15 % на весь годовой доход, получаемый Вами |
| | Думаю, что стоит сначала обсудить цену |

| | |
|---------------------------------|--|
| credit | Боюсь, что выдать Вам кредит мы не сможем |
| implement | осуществлять, внедрять |
| impress smb (friends) | производить впечатление на кого- либо (друзей) |
| in terms of smth | с точки зрения, в отношении |
| in the driving seat | контролировать ситуацию |
| in-depth | тщательный, глубокий, всесторонний |
| injection | нагнетание, привнесение, вливание |
| intend | намереваться, предназначать |
| investigation | исследование, расследование, изучение |
| It must be at least three years | Срок должен составлять по меньшей мере три года |
| item in stock | товар в наличии |
| jade | нефрит |
| jewellery | драгоценности |
| keep smth to oneself | держать что-либо при себе, в секрете |
| keep your eye on the ball | быть внимательным, бдительным |
| leadership contest | борьба за избрание лидера партии |
| length of the contract | срок действия договора |
| liquid petroleum gas | LPG – сжиженный нефтяной (попутный) газ |
| list | список, перечень |
| long-term relationship | длительные взаимоотношения |
| lose at smth | упустить что – либо, потерпеть неудачу |
| lose out to | проигрывать кому-либо |
| marcasite | марказит, лучистый колчедан |
| maximise profits | максимально увеличивать прибыли |
| meet a supplier | встретиться с поставщиком |
| middle-range car | машина среднего класса |
| minutes (pl.) | протокол совещания/собрания |
| move the goalposts | менять правила, требования |
| necklace | ожерелье, колье |
| negotiate to get a good offer | вести переговоры по поводу получения выгодного предложения |
| No, that's no good for us | Нет, это нам не подходит |
| nominal terms | номинальное выражение, номинальное исчисление |
| non-exclusive contract | договор, дающий право работать с разными клиентами, неисключительный договор |
| notice | уведомление, извещение |
| obtain | |

| | |
|-------------------------------------|--|
| on receipt of the company`s invoice | получать |
| on the ropes | при получении накладной компании |
| out of sight | быть на грани поражения, в отчаянном положении |
| outstanding | вне поля зрения, скрытый |
| overseas | необычный, выдающийся |
| ownership | зарубежный, заграничный |
| pipe | собственность, владение |
| place an order | трубопровод, нефтепровод |
| preside | разместить заказ |
| price point | осуществлять контроль, руководить |
| profit margin | стандартная, установленная цена |
| push | размер прибыли |
| push a way to the front | усилие, побуждение, толчок |
| reflect | проталкиваться вперёд |
| re-imaging | отражать |
| reject | создание (изменение) нового образа |
| relate to | отвергнуть, отклонить |
| relatively | относиться к, касаться, иметь отношение |
| remainder payable | относительно, сравнительно |
| remaining | остаток подлежит оплате |
| remote | остальной, остающийся |
| replace | отдалённый, дальний |
| replicate one`s success | заменять, замещать |
| require initial payment | повторить чей - то успех |
| revenue | потребовать первоначальный взнос |
| roll out | доход, годовой доход |
| routine matters | запустить на рынок, выпуск товаров |
| semi-precious stone | текущие вопросы |
| set prices | полудрагоценный камень |
| share price | устанавливать цены |
| shipping agent | стоимость акций, курс акций |
| ship goods | экспедитор |
| side-swipe at | транспортировать товары |
| simplistic | критика в чей-то адрес |
| site | упрощённый |
| slow the expansion | место, участок, местоположение |
| slump in sales | замедлять расширение |
| spokesman | резкое снижение, спад продаж |
| state | представитель |
| stay focused | излагать, заявлять, формулировать |
| steal | оставаться сосредоточенным |

| | |
|--|--|
| stir up a battle | красть, украсть |
| substantially | возбуждать вражду, провоцировать |
| switch | по существу, в основном, существенно |
| take off | переходить, переключаться |
| take on | взлететь |
| take on | нанимать на работу |
| take out | соперничать, соревноваться с кем-либо |
| take over | получать, брать (в отношении денег) |
| tank | взять в свои руки управление компанией |
| temporary | бак, резервуар, цистерна |
| terminate | временный |
| there is no point in smth, in doing something | прекращать, расторгнуть договор |
| therefore | бессмысленно делать что-либо, не имеет смысла в чём-то |
| to be accused of | поэтому, следовательно |
| to be bothered | быть обвинённым |
| to be confident of | быть потервоженным кем-либо |
| to be considered for | быть уверенным в |
| To be honest, with a new distributor, we prefer a shorter period | быть рассмотренным на предмет, подлежать рассмотрению |
| to be jailed for... | Честно говоря, мы предпочитаем более короткий период времени при работе с новым агентом по продаже |
| to be keen to | быть заключённым в тюрьму на срок... |
| to be set to | стремиться к, быть заинтересованным |
| to be shot | быть готовым к, быть настроенным на |
| trade discount | быть застреленным |
| trials | торговая (функциональная) скидка |
| (un)competitive | пробные попытки, испытания |
| Underperforming | (не)конкурентоспособный |
| Unfortunately, I can't lower my price | неэффективный, экономически невыгодный |
| unless | К сожалению, я не могу снизить цену |
| unsold goods | если не, пока не, за исключением нереализованные, непроданные товары |
| vibrant color | броский, яркий, ярко окрашенный, интенсивный |
| voluntary redundancy | добровольное увольнение по сокращению штата |
| waste time on smth | впустую тратить время на что-либо |
| We could help with this | Мы могли бы оказать Вам помочь в |

| | |
|--|---|
| We know the market conditions far better than you We'll talk about the commission later with a view to Your price seems rather high “grande” “venti” 2 % off list prices 50 % deposit | этом Рыночные условия знакомы нам гораздо лучше, чем вам Поговорим о комиссионных позже с целью, для, на предмет чего-либо Ваша цена кажется довольно высокой большая (16 унций) порция кофе большая (20 унций) порция кофе два процента скидка с цен прейскуранта 50% задаток, взнос, предоплата |
|--|---|

Module 1. Keys

1. 1d;2e;3k;4l;5f;6a;7g;8i;9m;10b;11n;12h;13c;14j
2. 1.durable;2.timeless;3.to be loyal to;4.to feature in;5.top ten;6.value for money;7.upmarket;8.inexpensive;9.reliable;10.to pick up brands;11.expensive;12.list;13. to dislike brands.

3.

1. Этот первоклассный бутик расположился в старом районе нашего города.
2. Изделия бренда «Диор» - подарок вне времени.
3. Простой дизайн требует меньше времени, чем сложный.
4. Их компания выпускает,/производит надежные, долгосрочные гаджеты/устройства, как для детей, так и для взрослых.
5. Стиральные машины компании «Индезит» - хорошее соотношение цены и качества, недорогие, надежные.
6. Я выбираю только те бренды, которые входят в десятку лучших.
7. В этом рекламном ролике играет эта популярная актриса.
8. Компанию построила обширную базу лояльных клиентов\покупателей.

4.

1. This brand has many loyal brands.
2. Technology in recent years has become ever more sophisticated.
3. This inexpensive but pretty jewelry can be worn every day.
4. The products of this brand have proved themselves to be very reliable, timeless and durable.
5. Every customer is looking for value for money.
6. The article about famous brand “Korkunov” was (has been) featured in this glossy magazine.
7. They hope that in six months they will be in the top ten list.
8. This is why I dislike brands.
9. Upmarket goods and products are of very high quality and are bought by wealthy\rich people.

10. This car was an expensive purchase.

5. 1f;2a;3e;4g;5i;6l;7k;8b;9c;10d;11h;12j

6. 1.be pro brands;2.to impress;3.advertising hype around brands;4. to have taste;5.to be fed up with;6.genuine product;7.to face;8.to pay inflated prices;9.to attract attention;10.to give free advertising;11.boring;12.illegal copy.

7.

1. Я всегда за бренды, они всегда высокого качества и надежны.

2. Животные в рекламе всегда привлекают внимание покупателей.

3. Что касается одежды, то здесь у нее был безупречный вкус.

4. В 90-х многие компании подверглись кризису и обанкротились.

5. Один из продуктов произвел на нее впечатление.

6. Она была рада бесплатно рекламировать мои изделия.

7. Несмотря на рекламную шумиху, продажи незначительно увеличились.

8. Низкокачественные лекарства это подлинные продукты, которые не соответствуют спецификации качества.

9. Как оказалось, мы заплатили завышенную цену за нелегальную копию.

10. Мне надоело видеть людей в одежде такого же бренда.

8.

1. We have similar tastes in clothing style.

2. The company “Shell” sticks a hologram on their genuine product.

3. Advertising hype around the brand appeared after news shown on TV.

4. The Blogger has refused (refused) to give free advertising of service.

5. Illegal copies have been arrested in China.

6. A label on the clothes make a customer pay inflated prices.

7. Football team is pro-brand “Nike” because they have negotiated a contract with them.

8. The company attracted attention by their sales, as the result they got 10000000\$ investment.

9. 1g;2d;3c;4b;5i;6f;7a;8j;9e;10h;11l;12n;13m;14k

10. 1.product lifecycle;2.product placement;3.brand loyalty;4.brand stretching;5.brand awareness;6.market research;7.market share;8.market challenger;9.product launch;10.product endorsement;11.brand image;12.market segment

11.

1. Лояльность бренду это результат поведения потребителей, на которое влияют предпочтения человека.

2. Имидж бренда - это набор эмоциональных и сенсорных сигналов, с помощью которых потребитель ассоциирует с определенным продуктом или услугой.

3. Круг таких технологий широк: они включают телевизионную рекламу, скрытую рекламу товаров и прямой маркетинг.

4. Это самая большая презентация товара за всю историю компании.
5. Расширение диапазона бренда обычно считается эффективной маркетинговой тактикой для запуска чего-то нового, но она также может потенциально навредить брендам, если новые продукты не будут успешны.
6. После завершения карьеры многие спортсмены могут хорошо заработать, занимаясь рекламой.
7. В этом Интернет магазине мы объединили низкие цены с высоким качеством и предоставили широкий ассортимент товаров.
8. С целью выполнения этой задачи, маркетинговый отдел провел исследование рынка.
9. Число фермерских хозяйств, участвующих в этих программах, а также их рыночная доля увеличивается.
10. Корпорация начинает осваивать новый сегмент рынка-кофейни.
11. На данный момент компания занимает место рыночного претендента в ряде отраслевых сегментов рынка корпоративного страхования.
- 12. 1c;2e;3d;4h;5f;6a;7g;8j;9b;10i;11k;12n;13l;14o;15m**
- 13. 1.to appeal;2.ways of conducting;3.to raise brand awareness;4.to launch;5.to recognize;6. consist of;7.ageing people;8.consumer survey;9.to conduct;10.to take an action;11.to create brand loyalty;12.to identify;13.to lose market share**

14.

1. Наши изделия только что вышли на рынок.
2. По началу, наш ассортимент состоял только из молочных изделий и бакалеи.
3. Наше новое программное обеспечение привлекает не только профессионалов, но и простых пользователей.
4. Исследование потребителей будет проведено после запуска новой услуги.
5. Мы надеемся, что возрастное население будет покупать наши товары, т.к. они дешевые, надежные и прочные.
6. Различные способы проведения исследования были использованы в изучении роскошного бренда.
7. Нашей компании приходится увеличивать осведомленность о бренде среди возрастного населения.
8. Мы решили не предпринимать никаких дальнейших действий.
9. Крупным инвесторам очень трудно выделить из общей массы «стартапов», фирмы с реальным потенциалом.

15.

1. The factory is actively developing production of new products, annually the product range is renewed in about one third.

2. When using market research, the company should balance expressed customer needs with other development factors such as cost and overall system improvements.
3. Its market share was a mere five per cent in Europe.
4. Heinz kept the first place in the market share and sales volumes for 11 years.
5. Thanks to a wide range of products, the company was able to achieve high results and enter a new segment of the market.
6. By increasing brand awareness among buyers, the firm tries to increase its sales and customer loyalty.
7. Before launching the product into mass production and launching its sales in retail stores, it is necessary to conduct a deep market research.
8. When creating a company, it is necessary to choose the right brand name that can affect the brand image in the future.
9. Product placement in TV programs often leads to unexpectedly positive results.
10. Market laws are cruel and every firm in an industry that struggles to increase its market share has to invest more in advertising with celebrities to attract its potential buyers and convince them of the quality of the goods and services.
11. We need to get more reliable information before we will be able to take any action.
12. This market research helps to identify problems that might otherwise go unnoticed.
13. Our semi-finished products are especially popular among young single people.
14. These countries risk losing its market share and become a mere vendor.
15. We believe that the products of confectionery factory "Neva" will appeal to all groups.
16. This old product has received a new incarnation, which should appeal to younger buyers.
- 16. 1h;2e;3j;4f;5d;6c;7g;8a;9k;1)b;11i.**
- 17. 1.persuasive; 2.the design manifestation; 3.traction;4.visual identity;5.to communicate an idea;6.to enable;7.consumer;8.appealing;9.the end user;10.target customer;11.perception**
- 18.**
 1. Конечный потребитель может выбирать какой бренд ему покупать.
 2. Каждый бренд имеет притягательную силу, которая выражает (передает) идею свободы.
 3. В Азиатских странах у людей другое восприятие брендов.
 4. Презентация продукта была такой убедительной, что она повлияла на мое решение купить новую техническую новинку (гаджет).

5. Целевой покупатель купит изделие нашего бренда, так как наша рекламная компания очень привлекательная.

6. Зрительный образ бренда отражается цветом, формой, контуром, они передают символические значения, которые нельзя передать только словами.

7. Это своего рода опрос пользователей (потребителей), который позволяет высказать свое мнение относительно процесса внедрения.

8. Компания Ситроен запускает новую серию изделий, чтобы расширить текущий ассортимент. Новая линейка будет состоять из трех новых автомобилей, расположенных в сегменте малых, средних и больших автомобилей успешно запущенных.

9. Мы запускаем новый благотворительный проект, в ходе которого деньги, вырученные от продажи дизайнерской одежды будут направлены в детский дом.

10. Российские модельеры разработали и запустили роскошную летнюю коллекцию, которая будет представлена на показе «Недели моды» в Лондоне.

19. 1a;2d;3b;4c

20. 1.be horrified;2.to be filled with;3.to convey information;4a raft of information

21.

1. Следует разработать сайт, чтобы передавать информацию о ваших новых разработках.

2. Статья наполнена интересными фактами и цифрами.

3. Им приказали обнародовать информацию о том, как они производят инструменты.

4. Мы ужаснулись, услышав новость о том, что наша компания обанкротилась.

22. 1k;2b;3g;4l;5d;6f;7h;8m;9i;10c;11a;12e;13j

23. 1.inventor;2.manufacturer;3.to expand;4.well-known;5.to sharpen the image;6.competitor;7.to master brand;8.to relate to smb;9.to satisfy needs;10.broad range of customers;11.to react to market

24.

1. В настоящее время мы являемся эксклюзивными дистрибуторами уже более 30 известных мировых производителей Европы и США.

2. У него ушли десятки лет, чтобы разработать новый двигатель.

3. Наша торговля с Китаем постоянно расширяется.

4. Ничто и никогда не сможет с этим сравняться.

5. Он хочет предотвратить попадание бизнеса в руки конкурента.

6. У нас широкий круг покупателей\заказчиков включая ведущие универмаги и торговые сети, магазины “cash and carry” и магазины розничной торговли нашего филиала.

7. С целью должного реагирования на рынок, строительная компания намерена установить партнерские отношения со стратегическими партнерами.

8. Мы предприняли попытку в пределах одного ресурса удовлетворить потребности двух абсолютно разных групп пользователей: бизнес партнеров и обычных владельцев автомобилей (или тех, кто только планирует приобрести машину).

9. Лори тяжело находить общий язык с возрастным населением.

10. Нам пришлось усилить/улучшить имидж нашей компании.

25.

1. You have the best understanding of target customer potential.

2. A city like any product, it has to be packaged properly to be attractive to the consumer.

3. In order to be successful, you must be able to communicate your ideas to others.

4. It would be more persuasive if ordinary people stared in clips.

5. All this information can be conveyed in a simple diagram.

6. The bakery was filled with the aroma of fresh bread (freshly baked bread) and sweet stuff.

7. If there are any defects you should send it back to the manufacturer.

8. He has expanded his business to serve all suburbs.

9. Our product needs an image that people can relate to.

10. As we are small firm, we should react quickly to market changes.

11. Our offered production (products, goods) is checked by qualified employees so that every single item could satisfy customer needs.

26. 1n;2h;3d;4g;5j;6i;7c;8p;9f;10l;11e;12b;13m;14a;15k;16o

27. 1.share holders;2.profit margin;3.to build customer loyalty;4.bankruptcy;5.prime territory;6.to look for newness; 7.to balance the demands;8.to anticipate the needs;9.built into luxury group;10.to double;11.need for smth.;12.luxury; 13.Chief Executive;14.to pay money for smth.15.to perfect supply chain;16.to buy out of smth.

28.

1. Микрофот может продавать свои операционные системы с предельно высокой рентабельностью без опасений, что люди будут ждать падения цен.

2. Потребители платят деньги за свои игры и играют в них, чтобы уйти от повседневности.

3. Вы можете завоевать доверие клиента, получить признание и произвести запоминающейся впечатление, если напишите 3-4 строчки от руки.

4. Он будет подчиняться Бену Смиту, главному исполнительному директору «New York Technology».

5. Был поднят ряд вопросов в отношении того как сбалансировать возрастающие потребности клиентов.
6. Исследование указывает на необходимость продвижения бренда.
7. Количество держателей акций удвоился с 2013 года.
8. Мы сосредоточили внимание на прогнозировании и удовлетворении потребностей наших клиентов.

29.

1. In the absence of innovation and when concentrated on existing markets, the expansion of small and medium-sized enterprises as a rule leads to the decrease of profit margin.
2. Nobody wants to pay money for this tarnish brand.
3. There are many tools you can use to build customer loyalty. It could be blogs, social networks; forums.
4. CE is not ready to make a decision about brand expansion.
5. We find that there is still a need for further discussion.
6. Sales doubled last year.
7. We look ahead to anticipate market need attracting all our talent.
8. To stay competitive we have to perfect our supply chain.

30. 1c;2d;3b;4e;5a**31. 1.to remove;2.to negotiate;3. suspicious;4.fake;5.to sell through boutiques****32.**

1. Он был отстранен от должности.
2. Как отличить поддельную сумку Louis Vuitton от настоящей?
3. Если мы не закончим сегодня, у них возникнут подозрения.
4. Новое программное обеспечение будет продаваться через существующие магазины электроники.
5. С этой женщиной может быть непросто вести переговоры.

33.

1. Further effort will be required to remove barriers that limit access to existing market.
2. New app. will enables consumers to check whether the product is genuine or fake.
3. I am suspicious of any unknown brand.
4. The product will be sold mainly though boutiques.
5. We are negotiating with China to sell our products through their stores.

34. 1d;2g;3I;4a;5a;6f;7e;8c;9j;10k;11h;12b

35. 1.to protect smth from smth.;2.trustworthy;3.steadily;4to hold the place;5.to generate revenue;6.to provide an opportunity;7.to generate revenue;8.to focus on smth.9.to keep innovating;10.to dominate;11.valuable assets.

36.

1. Бизнесу необходимо быстро развиваться.
2. Микрософт доминирует на рынке программного обеспечения.

3. Новые продукты и услуги, укрепляющие экологическую ответственность принесут прибыль.
4. Любое дальнейшее расширение может обеспечить возможности защитить (спасти) нас от банкротства.
5. Ему были даны все шансы доказать что он заслуживает доверие.
6. Это дало возможность другим странам обеспечить защиту своих брендов в Азии посредством единой международной регистрации.
7. Нам следует создать национальные конкурентоспособные бренды с акцентом на экологичность.
8. Мы продолжаем обновления, чтобы удовлетворить потребности всех клиентов и достигнуть общего успеха.
9. Хотя имя бренда действительно приносит отзыв о бренде, исполнительному директору придется продолжать внедрять инновации и совершенствовать дистрибуцию (распределение) чтобы быть впереди.
10. Отсутствие возможностей означает, что ее самый ценный актив люди не используется в полной мере.

37.

1. Knowledge in the field of brand management has been developing very rapidly.
2. One company has dominated the market for years.
3. The appearance and development of new technologies create new opportunities to generate revenue.
4. The dialogue may provide an opportunity to identify mutual interests and to discuss possible solutions at the forthcoming meeting.
5. His worst mistake laud in thinking that all his employees were trustworthy.
6. We need to take measures to protect the market from fake products.
7. We take care of all aspects of supply chain so that our clients, leading retailers, brands can focus on their customers.

38. 1e;2b;3c;4f;5d;6g;7h;8a

39. 1.appeal;2.to get a lot of exposure;3.to be linked with;4.to give smb.a punch;5.to strengthen the image;6.to get in touch with;7.to jump at the chance;8.the TV coverage

40.

1. Эта мера должна быть увязана с мерами по снижению нелегальных копий.
2. Компания разработала всесторонний маркетинговый план, цель которого повысить привлекательность олимпийского бренда.
3. Благодаря телевидению этот показ мод становится все более популярным.

4. Текст помогает укреплению брендов магазинов своих розничных партнеров, добавляя стоимость за счет множества маркетинговых решений, выработанных в соответствии с требованиями заказчика.

5. Мы не смогли связаться с нашими поставщиками.

6. Мне казалось, ты не упустишь шанс помочь мне вести переговоры.

41.

1. The price will be linked to demand.

2. I'll give you the punch line.

3. This used to be a marvelous, luxury brand but it has lost its appeal in recent years.

4. This fest is increasingly on the map-largely because of TV coverage.

5. New goals and programs will strengthen the image of "Atmosfera" as a group operating in construction industry and in trade and service.

6. To get in touch with us, please leave your telephone number, our staff will contact you.

7. If someone invited to this exhibition of state of the art technologies I'd jump at the chance.

45. 1c;2k;3g;4e;5j;6d;7a;8h;9f;10i;11b

46. 1.to face competition;2.to decrease;3.to emphasise;4.craftsmanship;5.to boost sales;6.to associate;7.warehouse facility;8.to enter the market;9.expansion;10.to set up focus group

47. 1e;2i;3d;4a;5f;6g;7c;8j;9b;10h

48. 1.to protect brand;2.to contribute to;3.to sell via Internet;4.labor costs;5.top-of-the-range;6.to be base for;7.to create markets for product;8.home market;9.competitive prices

49. 1h;2e;3i;4d;5b;6c;7j;8a;9f;10k;11g

1.to sell a product under the label;2.core products;3.higher price range;4.low-cost strategy;5.to show interest in smth;6.to be aimed at;7.to keep tag;8.influential;9.make an agreement;10.fashion-conscious buyers;11.to employ a top designer

50.

1. Японские изготовители персональных компьютеров столкнулись с иностранной конкуренцией на внутреннем рынке.

2. Цена уменьшилась на 25%.

3. Владелец фабрик сообщил, что он заключил соглашение с новыми поставщиками, что означает, что они смогут продать изделия по сниженной цене.

4. Мы смогли увеличить продажи во всех основных сегментах рынка коммерческой автотехники.

5. Частные булочные вышли на местный рынок т.к. увидели спрос на выпечку.

6. Производственная база включают упаковку, складское помещение и комбинат питания.
7. Защитите свой бренд, завоюйте доверие клиентов, откройте дверь в более доходный бизнес, основываясь на новые маркетинговые решения.
8. Если вы собираетесь создавать рынок для своего изделия, вам стоит задуматься о найме маркетолога.
9. При цене в 11000 рублей, этот принтер занимает верхнее положение в интервале цен для данной категории.
10. Многие компании разоряются из за непрофессионального управления.
11. Все эти инструменты вместе с русскоязычным центром технической поддержки изделий, Самсунг - надежная основа для успешной разработки электронных продуктов.
12. Нанятый лучший дизайнер внес свой вклад в разработку упаковки для наших парфюмерных изделий.
13. В действительности многие компании до сих пор пытаются найти способы сократить затраты на рабочую силу.
14. Я подарил кое-какие изделия своей тетушке и она предложила продавать их через интернет.
15. Сбытовая политика компаний направлена/нацелена на удовлетворение спроса, развития долгосрочных отношений с заказчиком на основе высокого качества продукции; конкурентных цен.
16. Я не могла поверить своему счастью, когда инвестор проявил интерес к моей идеи.
17. Консорциум «Альфа групп» сделало его одним из наиболее влиятельных лидеров бизнеса в России.
18. Эньо Капазо, один из талантливейших модных дизайнеров мира принимает непосредственное участие в разработке и производстве каждого изделия под лейблом Боско.

51.

1. The cost of production is linked to the manufacturing costs and the cost of fabric.
2. The director of investment division emphasized that the company in order to increase its appeal should develop a brand name.
3. Cooperation with a dynamic agency like “PR consult” will strengthen both the brand image and its position in the market.
4. Can I have your phone number in case I need to get in touch with you?
5. It doesn't surprise me that people would jump at the chance to buy something of branded products.
6. Service companies face competition from large multinationals with access to the latest technology.
7. Everyone has expressed an adjective or a noun they associate with this trade mark.

8. Last year purchasing power decreased by 14%.
 9. She bought me some bars of chocolate which were being sold at a low price.
 10. New product launch isn't the only way to boost sales.
 11. Some start ups are likely to enter the market and expand the range of eco-friendly products.
 12. This means we can help to protect your brand and gain market which leads to improved trade relationships.
 13. Member countries aimed at to create a single market for products from silver and gold by 2020.
 14. Moreover our top-of-the-range models are capable to receive satellite signals.
 15. The Management are aware of the problem.
 16. This progressive approach laid a solid base for promoting the brand abroad.
 17. Public opinion can contribute to brand promotion.
 18. Labor costs grew much faster than the competition.
 19. If you intend to sell via the Internet we can offer you an Online-shop of our design.
 20. Countries with strong infrastructure offer a tourism product at competitive prices.
 21. They expect ageing population show interest in their product range.
 22. The conclusions and recommendations of the meetings have been\were influential in the management debate on these issues.
 23. They have got the right to sell fuel under "The TNK" brand name following all quality standards.
 24. Autumn is pretty gloomy, so company's designers decided to brighten up the life of fashion-conscious women by using vivid colours.
- 52.** 1n;2b;3e;4a;5c;6h;7j;8f;9o;10g;11l;12m;13k;14d;15i
53. 1.manufacturing costs;2.to be costly;3.to establish the brand;4.price-conscious;5.to hire;6.to give status;7.strong message;8.to go down-market;9.plenty of advice;10.to go up market;11).to aim at;12.to allow;13.to fit with;14.to achieve high-volume sales;15.to make sense

54.

1. Мне пришло в голову, что нам следует нанять другого дизайнера.
2. Партнеры отметили, что в России не хватает\практически отсутствуют сетевые отели уровня 3 и 4 звезды и поэтому они планируют создать сеть отелей под брендом «Мегалюкс Отели».
3. Большинство таких проектов являются, скорее всего, дорогостоящими, экологически вредными и потенциально неуспешными.

4. Недорогая печать на упаковке позволит брендам экономически эффективно проводить маркетинговые программы без увеличения ассортимента.
5. Эта аккумуляторная батарея позволяет хорошо разбирающихся в ценах покупателям войти в высокачественный мир «Banner» и привлекать к себе внимание прекрасным оснащением и великолепной мощностью.
6. Твиттер нацелен на ошибочное восприятие бренда рекламной компанией, отбиваясь от троллей.
7. Производитель оказался перед выбором: либо усовершенствовать процесс закупки и оптимизировать расходы на производство, либо прекратить свою деятельность.
8. Производственная территория и оборудование на фабриках соответствует всем нашим требованиям.
9. Мы обратились к нашему дизайнеру, у которого всегда при себе множество советов и он сказал: «Вы слишком разборчивы».
10. Мы уже привыкли получать от нашего головного офиса массу советов, которые, к сожалению, не подкреплены финансовой помощью.

55.

1. The Management have made a decision to hire new marketing director.
2. It should be stressed; cited that rebranding may be costly in large enterprises.
3. This new brand approach will allow us not only minimize the environmental impact, but also reduce the labor costs.
4. Someone who is price-conscious knows how much things cost and avoids buying things that are considered too expensive.
5. Branded packaging is able to provide a tailored service and help you create unique packaging for your products with the aim to deliver you the perfect solution-something stand out, a solution to impress and drive sales volumes, giving you the very best possible results.
6. Our robots are designed to help reduce manufacturing costs. They are widely known for their reliability and accuracy.
7. Echelon owns the right products that are in demand.
8. New product range of smart gadgets will fit perfectly with our “Home line” which brings networking into every product in a home.

58.

1. A brand is character that identifies a product, service or company (name, term, sign, symbol or design or a combination of them) and how it relates to key groups: customers, employees, partners, investors, etc.
2. Brands are very important part of our life: we can find them almost anywhere.
3. A real brand is a very complex, complicated thing, with its own way and history.

4. A brand is a set of associations in the mind of the consumer and one of this is the country of origin.
5. Brand personality refers to "the set of human personality traits that are both applicable to and relevant for brands."
6. The brand is often intended to create an emotional response and recognition, leading to potential loyalty and repeat purchases.
7. A challenger brand is a brand in an industry where it is neither the market leader nor a niche brand.
8. Some people distinguish psychological aspect, brand associations, such as thoughts, feelings, perceptions, images, experiences, beliefs, attitudes, etc.
9. The psychological aspect, sometimes referred to as the brand image, is a symbolic construct consisting of all the information and expectations associated with the product, service.
10. A brand which is widely known in the marketplace acquires brand recognition.
11. Brand recognition is most successful when people can state a brand without being explicitly exposed to the company's name.
12. Brand awareness is of critical importance since customers will not consider your brand if they are not aware of it.
13. There are various levels of brand awareness that require different levels and combinations of brand recognition and recall.
14. A global brand is one which is perceived to reflect the same set of values around the world
15. The brand name is quite often used interchangeably with "brand", although it is more correctly used to specifically denote written or spoken linguistic elements of any product. .[
16. Effective brand names build a connection between the brand personalities as it is perceived by the target audience and the actual product/service.
17. Brand identity is what the owner wants to communicate to its potential consumers.
18. The power of brands to communicate a complex message quickly and with emotional impact and the ability of brands to attract media attention, make them ideal tools in the hands of activists.
19. A brand name may include words, phrases, signs, symbols, designs, or any combination of these elements.
20. A brand name is not to be confused with a trademark which refers to the brand name or part of a brand that is legally protected.
21. Each brand has a separate name (such as Seven-Up, Kool-Aid or Nivea Sun (Beiersdorf)), which may compete against other brands from the same company (for example, Persil, Omo, Surf and Lynx are all owned by Unilever).
22. The existing strong brand name can be used as a vehicle for new or modified products; for example, Mars extended its brand to ice cream, Caterpillar to

shoes and watches, Michelin to a restaurant guide, Adidas and Puma to personal hygiene.

23. Brand loyalty, in marketing, consists of a consumer's commitment to the brand and can be demonstrated by repeated buying of a product or service.

24. Brand management is the analysis and planning on how that brand is perceived in the market.

25. A brand manager would oversee all aspects of the consumer's brand association as well as relationships with members of the supply chain.

26. Strong brands immediately communicate a set of appealing and persuasive ideas and perceptions that enable end users to know whether or not this is a brand for them or whether it's a brand they are not attracted to.

27. One of the longest-serving chief executives in luxury industry – Sydney Toledano says: "Forget the calculator: understand the people and what they want".

28. It is really important because the best brands have a thorough understanding of their target market, where their interests lie, and how they communicate.

29. Moreover, understanding the target market is crucial because it determines the direction of the marketing campaign.

30. In search for fresh glorious ideas or new places for their businesses brand managers should travel a lot in order to meet potential customers in different countries.

Module 2. Keys

1. 1j; 2l; 3i; 4k; 5m; 6c; 7a; 8h; 9b; 10d; 11e; 12g; 13f.

2.

1. Отмена рейса является главной причиной раздражения пассажиров.

2. Сверхнормативное бронирование билетов происходит тогда, когда количество проданных билетов превышает количество мест, имеющихся в наличии в самолете.

3. Пища низкого качества на борту самолета является одним из факторов, которые расстраивают пассажиров.

4. Потерянный или задержанный багаж всегда является причиной недовольства пассажиров.

5. Недомогание, вызванное переменой часовых поясов, является серьезной проблемой для пассажиров.

6. Они вынуждены стоять в очереди на регистрацию, так как этот аэропорт всегда переполнен.

7. Приоритет будет предоставлен людям с низкими доходами.

8. Ключевыми характеристиками этой авиакомпании являются доверие, надежность и безопасность.

9. В большинстве случаев задержка рейса происходит из-за погодных условий.

10. Большое количество самолетов имеют слишком много мест, поэтому в них недостаточно пространства для ног между сиденьями.
11. Для того чтобы улучшить обслуживание пассажиров, аэропорт Schiphol закупил дополнительные багажные тележки.
12. Психология проявления гнева в полете - новая область для изучения.
13. Пассажиры стали раздраженными из-за долгой задержки самолета.
3. 1f; 2e; 3d; 4a; 5c; 6b.
4.
 1. Когда ты не слушаешь, что я тебе говорю – это действительно раздражает меня.
 2. Менеджер по рекламе сказал, что не приедет в аэропорт, но он неожиданно приехал в последнюю минуту.
 3. Кажется, что они обращаются с людьми во время полета на самолете, как с частью багажа.
 4. Фасованная пища с консервантами, которую подают на борту самолета, раздражает пассажиров.
 5. Он часто путешествовал в целях бизнеса, когда работал агентом по продажам.
 6. Эти цветы перевозятся самолетом по всей Европе.
5. 1 lost/ delayed luggage; 2 priority; 3 safety; 4 reliability; 5 leg room; 6. baggage/ luggage trolley; 7. overbooking of seats; 8. queue at check-in; 9. flight delay; 10. flight cancellation; 11. jet-lag; 12. irritate people; 13. poor quality food; 14. by air/rail/road/ sea; 15. treat people on the plane ; 16 annoy smb; 17. processed and packaged food; 18. turn up; 19. travel on business.
6.
 1. Due to the lack of space in an aircraft cabin passengers often get irritated.
 2. Jet-lag is the feeling of being very tired.
 3. Overbooking of seats means selling more tickets than they have available.
 4. Their planes have a reputation for safety and reliability.
 5. Two passengers were frustrated when airport staff told them their luggage had been lost.
 6. Poor quality food and poor customer service in-flight caused the majority on-board incidents.
 7. Due to the technical reasons Flight 177 will be delayed till 7 p.m.
 8. Cancellation is a decision to stop a flight that has already been arranged.
 9. In many overcrowded terminals passengers are compelled to queue at check-in.
 10. A baggage trolley is a large container with wheels that you push and use for carrying things at an airport.
 11. I missed my flight because of the huge queue at passport control.
 12. When traveling on business the only thing he hates is a long queue at check-in.

13. He doesn't like the way airlines treat people on the plane.
14. Cancellations and flight delays annoy passengers as they make them wait for the flight at the airport.
15. Processed and packaged food that passengers get aboard a plane annoys them.
7. 1g; 2b; 3f; 4e; 5c; 6d; 7a; 8h; 9j; 10i.
- 8.
1. Пассажирам разрешено проносить с собой в самолет ограниченное количество маленьких сумок, известных как ручной багаж, содержащий ценности и вещи, необходимые во время путешествия.
 2. «В один конец» означает купить билет в одном направлении.
 3. Поездка «в оба конца» означает купить билет или путешествовать из одного места в другое, а затем вернуться к стартовому местоположению.
 4. Автомагистрали- дороги высокой производительности, предназначенные для быстрого безопасного движения.
 5. У нас самые лучшие связи с деловой частью и торгово-ярмарочным центром Праги, так как станция метро находится лишь в 2-х минутах от отеля.
 6. В британском и других диалектах английского языка, термин «packing lot» - парковка известен как «carpark», который обычно применяется для обозначения наземной автостоянки.
 7. Туристическое агентство забронировало билеты на авиарейс по тарифу эконом класса.
 8. Расписание-это упорядоченный список, обычно представленный в табличной форме.
 9. Мое последнее ожидание рейса в аэропорту было кошмаром от начала до конца.
 10. Я как раз завтра собираюсь сходить в центр - в их главный офис.
- 9.
- 1.A one-way ticket allows you to travel from one place to another but not back again.
 - 2.My carry-on baggage was too heavy and big so I had to check it in.
 - 3.In the UK motorways are predominantly roads, with two, three or four lanes each direction.
 - 4.Coach class is the cheapest class of seating in air travel and rail travel.
 - 5.Flight 155 from London to Rome departs according to timetable.
 - 6.When we got to the airport we found the parking lot had been flooded.
 - 7.It takes eight hours to fly from Zurich to Boston, but only six for the return trip.
 - 8.The situation on the roads that day was the nightmare from start to finish.
 9. I often go downtown on Sundays.
 10. 1e;2g;3f;4b;5c;6a;7d

11.

1. Туристические агентства должны удовлетворять все потребности путешественников, если они хотят быть конкурентоспособными.
2. Хаос в подземке возник этим утром из-за того, что подземные коммуникации в городе были полностью остановлены.
3. Спортсмены могут проживать в гостинице до окончания соревнования за счет Оргкомитета.
4. Совместное обслуживание является ключевой характеристикой модели обслуживания, прописанной в этой стратегии.
5. Это означает, что местные средства правовой защиты должны быть доступны как в теории, так и на практике.
6. Какие удобства можно найти в гостинице?
7. Солидарность представителей различных рас имеет первостепенное значение для страны.

12. 1h;2d;3f;4a;5j;6b;7i;8c;9e;10g

13.

1. Компания купила всем сотрудникам членские абонементы в фитнес-клуб.
 2. Мне пришлось снизить цены насколько возможно, чтобы содержать это место.
 3. Внедрение новых правил в отношении поездок для прохождения профессиональной подготовки приведет к сокращению дорожных расходов.
 4. Беднейшие страны должны получать наибольшую пользу от членства в ВТО.
 5. Интересы покупателей и продавцов диаметрально противоположны.
 6. Отель находится вблизи линий городского транспорта, а до офиса весь день курсирует трансфер.
 7. Союз этих двух организаций мог бы принести дополнительные выгоды каждой из них.
 8. Также необходима оценка системы государственных закупок товаров и услуг, которая должна быть конкурентоспособной и прозрачной.
 9. Сотрудничество с новыми проектами СМИ может повысить акционерную стоимость вашей компании.
 10. Он зарезервировал номер в довольно оснащенном удобствами отеле.
14. 1f;2e;3a;4b;5c;6g;7d
- 15.
1. Это дает гражданам возможность предвидеть правовые и социальные последствия своих действий.
 2. Увеличение дорожных расходов всегда является актуальной темой для часто путешествующих людей.

3. Многое можно добиться путем развития взаимодействия в рамках транспортных и экологических стратегий.

4 Ты, очевидно, не слышал последние новости о нашем партнере.

5. Программа водосберегающей маркировки является одной из ключевых инициатив правительства в области сбережения воды.

6. Тем временем, в краткосрочной перспективе источники освещения с низкой энергоемкостью могут восприниматься как само собой разумеющееся.

7. Мы пришли к здоровому питанию много лет назад.

16. (1) meet travelers' needs; (2) links with subway/underground networks;(3) stay in the hotel; (4) key feature; (5) be available; (6) kind of facility; (7) paramount; (8) travel costs; (9) make hotels savvy; (10) be competitive; (11) add value to; (12) membership to the health club; (13) shuttle service to the office; (14) value-add benefit; (15) drop the rate;(16) benefit; (17) oppose; (18) foresee; (19) hot topic; (20) environmental policies; (21)obviously; (22). go through healthy eating; (23) water conservation; (24) low-energy lighting.

17.

1. Could you compare the highlighted names there with the membership roster from the health clubs?

2. For the time being the Netherlands is not going to get a nationwide underground network.

3. Rental bikes and a shuttle service to the office are also provided by the hotel.

4. Available communications technology may be used to reduce travel costs.

5. Finance for combatting crime remains a paramount concern in the country.

6. Based on the strategy, different kinds of facilities are provided to children with disabilities.

7.The economic model has some key features.

8. Experience with domestic and international environmental policies approves existing necessity to work hard in the direction.

9. What can you foresee about the company position on the global market in ten years?

10. Dropping the ruble rate will obviously affect airfare cost.

11. In this new age, our business has to be competitive.

12. The important thing is that reports should be available to the panel in good time.

13. The participants who do not advance to the second round may continue to stay in the hotel free of charge for two days after the end of the first round.

14. Unfortunately, not all countries residents care of water conservation.

18. 1f;2h;3a;4g;5b;6c;7d;8e

19.

1. Это хорошая идея открыть прямой рейс до Лондона прямо из нашего города.

2. Этот ресторан считается самым лучшим в нашем городе.
3. Удобство и скорость подготовки являются важными условиями для деловых людей.
4. Предпочтением правительства является дипломатический путь решения вопроса.
5. В отличие от бесплатного приветственного массажа (спины, ног и т.д.), предлагаемого многими гостиницами авиакомпаний, парикмахерский салон - приятная редкость.
6. Сегодня департамент эмиграции откроет специальный счетчик для родственников, пропавших без вести людей, который будет использоваться для мгновенной обработки паспортов непосредственно в офисе.
7. Основу эффективно работающей авиакомпании составляет хорошо обученный персонал, обладающий набором четко определенных профессиональных компетенций (навыков).
8. В отношении норм проезда воздушным транспортом генеральный секретарь рекомендовал установить требование проезда экономическим классом для всех консультантов и участников совещаний. Но члены комитетов будут путешествовать экономическим классом только в экстренных случаях.

20.

1. New SITA's self-service technology will add new convenience for passengers while providing improved common-use functionality for airlines.
2. We have to reckon with those developments and to do so in as a practical manner as possible.
3. Many businessmen travel economy in emergency.
4. A motivated and well-trained staff is central to success of any airline.
5. The project will enable to open up a new airline route between Asia and Eastern and Southern Europe.
6. You are quite right to say that business class passengers may count on getting extra special treatment.
7. This means that as of that date smoking will not be permitted even in the airline lounges.
8. We open a special counter for regular customers.

21. 1f;2d;3a;4g;5b;6c;7k;8e;9h

22.

1. При регистрации багажа пассажиры получают посадочные талоны.
2. Они остановились в гостинице с хорошо обученным штатом работников, которые выполняли все необходимые дополнительные запросы гостей.
3. Майка действительно раздражает, когда его брат не слушает то, что он говорит.

4. К сожалению, я не могу сказать, что бортпроводники хорошо заботились о пассажирах во время рейса.
5. Вскоре Сэм стал ценным членом штата работников аэропорта.
6. Это было трудное время, но он никогда не отказывался от своей мечты
7. Работники этой компании всегда чувствуют поддержку своего начальника.
8. Более общим вопросом является относительный недостаток открытия информации о причинах этой авиакатастрофы.

23.

1. People get more annoyed about mystery delays and complex baggage fees.
2. Grandparents are among our most important customers and they get extra special treatment at Art-enfant.
3. In this article, we'll take a look at the unique world of airline crews to find out who's working on a typical flight and see what their duties are.
4. Now, however, many people are ready to give up this right.
5. The form of the boarding pass varies from airline to airline.
6. The press wrote that the airline company didn't have a mere lack of openness about what was the cause of the air crash.
7. After landing the ground staff will be happy to book you onto connecting flights in order to get you to your final destination.
8. Education ensures that future generation will be able to cope with the press of globalization and create new opportunities for fearless world around travel.
9. This travel company has 120 employees in two overseas branches.

24. 1h; 2e; 3i; 4a; 5j; 6b; 7l; 8c; 9d; 10k; 11f; 12g

25.

1. Мы хотели бы, чтобы авиация облагалась налогами на одном уровне с теми видами транспорта, для которых они уже установлены.
2. Он пришел к выводу, о том, что название «Сейшельские острова» может создать у людей ложное впечатление, что новая авиалиния является дочерней компанией Air Seychelles.
3. Если вы будете бронировать билеты заранее и избегать времени наплыва туристов, то сможете сэкономить на билетах.
4. Будьте уверены, что благодаря нашей функции «бронирования заранее», вы точно сможете попасть на понравившееся вам место в самолете.
5. Теперь вы можете пользоваться всеми предложениями этой программы в течение года и получать повышенный класс обслуживания в нашей авиакомпании.
6. Он предлагает операторам устроить «city break», который может включить тариф на полеты в середине недели на таких же условиях, как и для пассажиров, летающих по субботам.

7. Общая стоимость поездки воздушным транспортом утверждается исходя из стоимости проезда до места командировки по самому низкому тарифу.

8. Мы позвонили в редакторское агентство под руководством Эндрю Мэтью и попросили помочь нам.

9. Базовой нормой проезда воздушным транспортом является проезд экономическим классом по наименьшей стоимости, установленной на регулярной основе.

10. Том делает все, что только может, чтобы сэкономить деньги.

11. Знаете, я предпочитаю так делать, когда что-то меня беспокоит.

12. Ливерпуль быстро завоевывает репутацию одного из самых популярных европейских направлений для туров выходного дня.

26. 1h; 2g; 3i; 4a; 5f; 6b; 7d; 8c; 9e; 10J; 11k

27.

1 Руководитель Департамента управления транспортом штата Делавэр сказал, что водителям следует избегать периода пикового пассажиропотока в направлении к пляжу в эти выходные, потому что этот День Независимости может оказаться самым загруженным за последние 10 лет.

2. Он был в плохом настроении, кроме того, был обременен тяжелыми сумками.

3. Извините, мы не берем чаевые в Тауэр.

4. Могу я спросить, чья это была идея?

5. Он говорит, что всегда останавливается в гостиницах, где есть доступ к Интернету в номере, прачечное обслуживание и бассейн.

6. Сейчас необходимо перейти к использованию системы баз данных в целях установления динамического ценообразования.

7. Мы известим вас, как только появятся билеты на дополнительный рейс.

8. Как ты думаешь, сколько будет стоить билет на этот рейс, принимая во внимание, что это будет Рождество?

9. И наконец следует помнить, что гостиничные комплексы перешли на «динамическое ценообразование», что по простому означает изменение тарифа для отражения спроса.

10. Было бы целесообразно предоставлять больше информации об этих направлениях деятельности.

28. (1) convey the impression; (2).tend to do; (3) run publishing consultancy; (4) pay the lowest economy class airfare; (5) earn frequent-flyer points; (6) get our airlines upgrades; (7) save money; (8) seek a “city break”; (9) incorporate a fare for midweek flights as available on Saturdays;(10) at the same sort of level; (11) cut the air ticket bill; (12) book in advance; (13) avoid peak travel; (14) be burdened with heavy luggage; (15) tips; (16) inquire; (17) regarding smth; (18)

laundry service; (19) in-room Internet access; (20) shift to dynamic pricing; (21) alter rates to reflect demand; (22) bear in mind; (23) be available.

29.

1. You should meet her at the airport as she will be burdened with heavy luggage.

2. This sentence might convey the impression to some readers that the author does not like his heroes.

3. Sorry, could you wait till I inquire if they have some rooms left in the hotel

4. Bear in mind, only three percent of India's population has ever been on an airplane, so the potential for growth is definitely there.

5. At your disposal 200 beds in standard two and three stars, and the rooms are equipped with satellite TV and Internet access.

6. A complimentary laundry service is available for guests staying for longer than 14 days.

7. When airlines make the shift to dynamic pricing, rates change constantly, driven by excess capacity and diminishing time before departure.

8. Most restaurants include a service charge in accounts, and that is why to give tips to waiters is unnecessary.

9. Often national institutions working on adolescents and young people tend to do so in silos instead of using integrated approaches.

10. If the lowest carrier-specific economy class fare is used, the routing may not be acceptable to the travellers for a variety of reasons.

11. I collect the frequent-flyer points and spend them in the summer trips.

12. Our airline awards include award tickets, award upgrades and extra baggage awards.

13. If we try to save money now, we risk spending much more later.

14. When I go to the business trip, I try to seek a "city break" in order to save money.

15. Nowadays more and more airlines incorporate a fare for midweek flights as available on Saturdays.

16. Unfortunately, for three years. the company has been working at the same sort of level. Its product is becoming obsolete too fast.

17 There are only three state-run publishing consultancy in our region.

18. People tend to pay cash for goods and services, however costly.

19. From time to time our airline alters rates to reflect a lot of demands for flights in this .itinerary.

20. In order to meet all your needs, we offer rates adapted to the duration of your stay for those who book in advance.

21. More information regarding such activities would be welcome.

22. Preliminary results will be available soon.

30. 1g; 2d; 3h; 4a; 5b; 6i; 7k; 8j; 9c; 10e, 11f

31.

1.На сегодняшний день существует масса способов как можно удержать клиента.

2. Рекс Мэтью был назначен исполнительным директором конкурирующей с нами компании в 2014 году.

3.Отель «Магнус» предоставил сотрудникам компании «Элис» полный комплекс услуг, так как их менеджер забронировал номера заранее.

4.Наш директор по маркетингу опытен в проведении переговоров с китайскими партнерами.

5.Этот отель полностью удовлетворяет вашим требованиям, мисс? Если да, мы забронируем вам номер именно здесь.

6. Авиакомпания «Победа» уже 5 лет предоставляет лучшие дешевые маршруты.

7. Если вы хотите, чтобы ваша компания была успешной, вам необходимо учитывать не только требования клиента, но и удовлетворять потребности персонала.

8.Отправляя большое количество работников отдела на конгресс, директор рассчитывал получить дополнительную скидку на размещение.

9. В то время, как менеджеры устанавливали прямой контакт с авиакомпанией, сотрудники готовились к вылету.

10. Компания STAR считается одной из лучших поставщиков услуг для бизнес путешественников по всему миру.

32. 1d;2f;3h;4a;5b;6c;7k;8i;9e;10g;11j;12l, 13m

33.

1.Пока менеджеры выбирали партнера для Анны, она работала с тобой.

2. Одним из важнейших факторов правильной организации командировки является заблаговременное бронирование гостиницы.

3. Мы назначаем встречу на 16.00 часов на понедельник.

4. Персональный клиентский менеджер в банке – это человек, который работает на компанию и ответственен за управление продажами и отношениями с отдельными потребителями.

5. Заселяясь в гостиницу, необходимо предъявить на стойке рецепции паспорт и бронь номера.

6. Когда Александр был главой компании, он получал повышенный класс обслуживания в гостинице.

7. Этот телефон находится в нерабочем состоянии уже 2 месяца, я не вижу смысла брать его с собой.

8. Авиакомпания уже приняла меры для устранения очередей на регистрацию пассажиров.

9. После того как Герман вышел из самолета, он сразу же заявил о пропаже своего ноутбука.

10. Ричард искал свои потерянные вещи два дня, прежде чем ему прислали письмо о находке.

11. Он предупредил нас, что наша компания получит ответ в течение пяти дней.

12 .По прибытии женщину попросили заполнить форму претензии.

34. 1. provide a full range of travel services;2. be experienced in;3. get additional discounts ;4. senior executive;5. establish direct contact with;6.service provider;7.retain a client;8. be on a business trip ;9.handle requirements of smb.;10. suit the need of the staff;11 itinerary;12 account manager; 13. follow a request;14 check into hotel;15. select a partner;16. get action;17 hotel booking;18. report a loss;19. set up a meeting;20. be out of order;21. fill out a claim form;22. be upgraded in the hotel;23. get a response.24. lost items.

35.

Part 1

1. This bank provides a full range of financial services, including lending and depository services, cash management, foreign exchange.

2. Account managers face unique challenges when it comes to satisfying and retaining customers.

3. With this device you can feel secure when you work, or go on a business trip.

4. The key to your success lies in the abilities to select the right business partner for each business need.

5. A service provider is an organization, business or an individual which offers service to others in exchange for payment.

6. Food companies prepare solutions to handle food requirements of airline companies.

7. Earlier a household name of a partner played a big role in international business relations.

8. Managers choose the best time itineraries for their company's employees to make a difficult flight more comfortable.

9. Next week our chief and his business partner will go to the conference where will be introduced a theme about how to handle requirements of the staff.

10. After considering all the ideas, it was decided to provide special additional discounts to the employees with long-term work experience.

11. At this meeting we would like to establish direct contacts with necessary people and to learn from competitors how to run business.

Part 2

1. The meeting will be set up in a week for negotiating a new deal next year.

2. You might have completed my request instead of relaxing in your armchair in the business trip.

3. What is a norm to report a loss in the overseas country?

4. We are checking into the hotel in an hour, so we can't miss this bus.

5 Lost items are usually sent into the lost and found office where an owner can receive it if he presents his passport and boarding pass.

6. I hope we'll get a response from the employer soon.

7. Personal managers face unique challenges when it comes to customer satisfaction and retention.

8 The key to your success is the ability to select the right business partner for every business deal.

9. Our company should take steps to stabilize the situation.

10. My phone is out of order.

36.

Business travels and travelers

Business travels are really important for both a company and its employee. They help a company to get set goals, when, at the same time, give an employee a chance to distract from the routine, and not only complete the main task, but visit some new places and relax. But what are the main benefits employees can get from business travel?

First of all, business travelers' priorities differ from usual travelers' ones. They are higher. Business people travel by business class, which includes business lounge in the airport, more free space and much more comfortable seats on board. Also, business class means a higher quality and a wider range of food. Moreover, many airlines are ready to provide special organizing services for entities. Also, all travel costs are usually paid by a company. It is the main benefit for a business traveler.

There are things that are worth paying attention to. A person should be careful with them, when getting ready to the trip. First of all, mobile rates. They can be different outside a country, and even in the regions of the same country. The second comes hotel booking and traveler's preferences. It is important to be sure, that all necessary facilities are included. Will a traveler need in-room internet access? Or maybe he will need a parking slot? These and other questions should be considered by a business traveler on the booking stage. The third thing is a luggage content. It is good to be sure, that all things necessary for the trip(a passports, a boarding pass, etc.) are collected. It is unnecessary to burden yourself with a heavy luggage, because many things could be bought, or be rented directly on the spot. Moreover, some hotels are ready to provide some services in case of preliminary inquiry. They are glad to do everything to meet customer's needs.

But bear in mind, that there are tasks, that are to be performed independent of unique situation. If a traveler goes to the unfamiliar country, he should get aware of its culture. Also it is good to be informed about climate situation in the destination country. In the case of a rainy season, it is better to take some relevant accessories like an umbrella.

An employee has to do his best to foresee all unexpected difficulties in advance and use all opportunities of getting additional benefits. Also, on return, he shouldn't forget to share his impression of the trip with his colleagues.

Module 3.Keys

1. 1k; 2e; 3g; 4b; 5d; 6j; 7a; 8f; 9c; 10h; 11i.

2.

1. За снижением размера зарплат всех наших служащих последовало увольнение большинства из них по сокращению кадров.
2. Слияние с крупной компанией явилось очередным существенным преобразованием нашей корпорации.
3. Я счастлив своему повышению по службе, но с ужасом думаю о том, что придется руководить враждебно настроенным персоналом.
4. Мистер Блэк долгое время занимал влиятельное положение в компании до того как ее переместили в другой город.
5. Смена места жительства и работа в офисе с открытой планировкой – две вещи, которые я терпеть не могу больше всего на свете.

3. Give the English equivalents

Significant change; be in charge of hostile workforce; merge with another company; make smb redundant; move house; relocate a company to another city; take a salary cut; be in a powerful position.

4. Translate into English:

1. Mr.Peterson was in a powerful position in the company for a long time being at the same time in charge of hostile workforce.
2. For most of our employees merging with our competitor resulted in taking their salary cuts.
3. Have you ever worked in an open-plan office?
4. After a series of significant changes in the company management tens of employees were made redundant.
5. Last year our company was relocated to another city and I had to move house.
6. When was the last time you were promoted?

5. 1e; 2i; 3g; 4j; 5k; 6b; 7c; 8a; 9d; 10f; 11m; 12h; 13l

6.

1. На прошлом собрании мы решили модернизировать планировку нашего офиса с целью размещения нового персонала.
2. Прекрасной идеей было либерализовать процесс принятия решений в нашем отделе!
3. Обеспечив доступ к незэксплуатируемому автопарку, мы упростили задачу ликвидации устаревшей материальной базы.
4. Поглотив компанию, находящуюся в состоянии кризиса, мы не только преобразуем ее, но и сделаем ее способной извлекать пользу из конкуренции на местном рынке.
5. Подвергшись значительному сокращению в размерах, специализированный бизнес-парк сейчас привлекает больше интереса со стороны деловых клиентов.

6. Мы устранили регулирование процесса трудоустройства, поэтому очень скоро наши служащие начали пользоваться новыми карьерными возможностями.

7. 1.Be disused;2.remove controls;3.office layout;4.opportunity for promotion;
5.deregulate smth;6.accommodate new staff;7.downsize smth;8.upgrade smth;
9.company takeover.

8.

1. After taking over another company we acquired one more problem which was accommodating new staff in our limited office space.

2. I suppose it is the right time to remove the old controls and get rid off the dis-used car park cite.

3. The downsized company badly needs the change of its office layout.

4. The deregulated decision-making process will help us to benefit from the competition in the local market.

5. Lots of our company employees have no access to the opportunities for promotion.

9. 1e; 2c; 3d; 4f; 5b; 6a; 7l; 8k; 9i; 10j; 11h; 12g

10.

1. Наименее эффективный производитель автомобилей в отрасли, страдающий от значительной потери производительности, опять объявил о своих убытках.

2. Если бы ваше оборудование постоянно не ломалось, вы бы не понесли большие убытки в прошлом году, и сейчас ваши доходы от продаж не были бы такими ничтожными.

3. Весь рынок стоматологических услуг с завистью смотрит на компанию CFK, поскольку она, будучи новатором в данной сфере, внедрила в свою практику очередную прорывную инновацию.

4. Мы только что узнали о еще одном более успешном в продажах конкуренте в нашем сегменте рынка.

11. 1c; 2d; 3a; 4g; 5b; 6i; 7e; 8g; 9l; 10h; 11j; 12k

12.

1. Устранение стереотипного представления о том, что мы не внимательны к клиентам с низким уровнем доходов, оказалось трудной задачей.

2. Для того чтобы улучшить производительность и вернуть компании уверенную поступь в развитии, нам придется сконцентрировать усилия на сфере топливосберегающих технологий.

3. Никто не рассчитывал на то, что внедрение командного подхода в управление нашей компанией так сильно повлияет на итоговый результат.

4. Новая и завоевавшая большую популярность модель автомобильных двигателей рассматривается как прорыв, обеспечивающий двукратное сокращение выбросов углекислого газа в атмосферу.

5. Имидж нашей компании “померк” из-за низкой эффективности работы ее управленческой команды.

13. 1.Trailblazer; 2.the worst performing car maker;3.suffer a dramatic fall; 4.report losses; 5.return on sales; 6.turnaround; 7.look enviously at smb; 8.bigger-selling rival; 9.have a dramatic effect on the bottom line; 10.well-praised model; 11.team approach; 12.be hard on the outset; 13.highlight smth; 14.productivity gains; 15.be tarnished by poor performance;16. put a spring back in the step of a company; 17.team approach.

14.

1. Our former competitors' company, suffering a dramatic fall, is making big losses.
2. The vacuum cleaners produced by this company keep breaking down affecting the returns of their sales.
3. Do you know who in the European market is the worst performing car maker?
4. The turnaround in the company management has resulted in acquiring the image of trailblazer in the field of market research.
5. The business news program has just reported on the losses that the company made due to the significant quality slip in the produced items.
6. In similar situations our boss used to be hard from the outset highlighting the staff problem solutions.
7. All brilliant results that had been achieved by the company throughout the last decade were tarnished by the poor performance and the lack of productivity gains, characterizing the recent company operations.
8. The introduction of a team approach into the company problem solutions intensified the development of new fuel-efficient equipment helping to reduce carbon-dioxide emissions.
9. The expanded production of a well-praised model of a mobile phone put a spring back in the step of the company.
10. The development and the launch of a new production line in our company had a dramatic effect on the bottom line and broke the pattern of its not being able to innovate.

15. 1c; 2e; 3a; 4b; 5g; 6h; 7j; 8f; 9k; 10m; 11l; 12i; 13d

16.

1. Очередная волна преобразований неизбежно ввергнет персонал в состояние усталости от перемен.
2. Будучи способным направленно вовлечь персонал в процесс преобразований, наш менеджер служит образцом для подражания для всей организации.

3. Наш главный исполнительный директор создал достаточно высокий уровень мотивации для консолидирования персонала и повышения эффективности работы компании.
 4. Будучи всецело поглощенным процессом преобразований, учитывайте, что не все меры одинаково хороши для оценки их эффективности.
 5. С целью осуществления больших перемен и сохранения имиджа компании постоянно ориентируйтесь на процесс преобразований и не останавливайте свое развитие.
 6. Все политические и экономические реформы, осуществленные талантливым лидером, выдержали испытание временем.
- 17.** 1.Be fully engaged in the change; 2.provide a model for an organization; 3.change fatigue; 4.deliver real change; 5.stay focused n the change; 6.measure change; 7.wave of change; 8.sustain over time; 9.create better value for an organization; 10.bring people along; 11.get leaders engaged and aligned about the change.

18.

1. If we get leaders engaged and aligned about the change, we will create passion among the floor staff much sooner.
2. The company policy can't provide a role model if most of the employees are complaining about the change fatigue.
3. Unfortunately, another wave of change has not created a better value for the organization.
4. Stay constantly focused on change, and your performance results will sustain over time.
5. You didn't take into account that delivering real change is not possible without bringing staff along and their being fully engaged in the change.

19. 1c; 2f; 3e; 4a; 5b; 6l; 7d; 8j; 9g; 10h; 11k; 12m; 13i

20.

1. Экономика данной страны испытывает экономический бум, и все больше предприятий свободной торговли возникает в ее агропромышленном секторе.
2. Данный регион хорошо известен колоритной архитектурой своих небольших городов, всегда заполненных туристами, и размеренным образом жизни своего населения.
3. После того как страна подверглась значительным преобразованиям, она уверенно демонстрирует новоявленное процветание вследствие гигантского роста всех отраслей промышленности.
4. Наша страна уверенно продвигается на международной арене, оставаясь одним из самых главных членов международного сообщества.
5. Население будет продолжать жить в нищете, пока правительство не отменит политику, ведущую страну в тупик.

21. 1.Free market enterprise; 2.abolish smth; 3.experience change; 4.experience economic boom; 5.live in poverty; 6.make great strides on the international stage; 7.show dramatic improvement; 8.new-found prosperity; 9.relaxed lifestyle; 10.picturesque architecture.

22.

1. In spite of the fact that the country is experiencing the economic boom, lots of people still live in poverty.
2. The renowned oil refining company is showing the dramatic improvement in its productivity and making great strides on the international stage.
3. The company is said to have abolished the common practice of product advertising.
4. The free market enterprises are known to have been overflowed with orders and they are not going to experience any changes in the short run.
5. The relaxed lifestyle is only a dream for most of the local residents of our town.
6. The picturesque architecture perfectly demonstrates the new-found prosperity of the city restored after a few years of war.

23. 1d; 2a; 3b; 4c; 5h; 6c; 7j; 8f; 9g; 10l; 11k; 12m

24.

1. Председатель собрания попросил, чтобы ему после обсуждения предоставили повестку дня и протокол собрания.
2. Гости из Бразилии не стали утруждать себя жалобой на плохое обслуживание, предоставленное им в отеле.
3. Неприятный дым, выходивший из коридора, помешал нам начать собрание вовремя.
4. Большинство участников собрания возражали против предложения сократить помещение компании.
5. Нам удалось достичь решения через 15 минут после того как мы перешли к делу.
6. Наш начальник, будучи человеком доступным и непредвзятым, не стал возражать против цели собрания.

25. 1c; 2i; 3j; 4a; 5b; 6d; 7e; 8f; 9l; 10g; 11m; 12h; 13k

26.

1. После того как меня несколько раз перебили, я наконец получил возможность высказать свое мнение.
2. Я не думаю, что обсуждение вопроса о курении является уместным, давайте перейдем к следующему пункту повестки дня.
3. Ваше участие в нашем плане заслуживает обязательного рассмотрения.
4. Ваше пристрастие к курению в офисе подает плохой пример всему остальному персоналу.
5. Нам всем нужно проявлять терпение к тому, что мы увидим в этой стране.
6. Повремените, пожалуйста, немного, нам нужно еще раз подытожить результаты, к которым мы пришли в ходе обсуждения.

27. 1c; 2e; 3a; 4b; 5h;6d; 7i; 8f; 9j; 10g

28.

1. Идея внедрения оплаты в зависимости от результатов работы и ежемесячных премий немедленно приобрела популярность среди персонала.
2. Нам рекомендовали организовать тщательный контроль товарно-материалных запасов в наших магазинах, чтобы понять, какие изделия должны продаваться в первую очередь.
3. Борьба за потребителей не должна быть единственной мерой сохранения уровня продаж.
4. Не думаете ли вы, что заставили ваш персонал быть излишне напористым?

29. 1c; 2d; 3b; 4a; 5f; 6e

30.

1. Сотрудники охраны сообщили о возросшем количестве магазинных краж в наших торговых предприятиях.
2. Мы находим, что меры, предложенные новым исполнительным директором, служат для запугивания большинства персонала.
3. После получения надбавки на приобретение одежды многие члены нашего персонала передумали уходить из компании.
4. Скандал вокруг запущенной рекламы женской обуви негативно сказался на объеме месячных продаж.

31. 1.Complain about smth; 2.not to bother to do smth; 3.munities of the meeting; 4.object to the proposal; 5.hold a meeting; 6.purpose of the meeting; 7.agenda; 8.company premises; 9.be open-minded; 10.get down to business; 11.it's definitely worth considering; 12.hang on a moment; 13.go over what we have agreed; 14.get one's turn to give one's opinion; 15.be tolerant; 16.set bad example; 17.be addicted to smth; 18.move on; 19.be popular with the staff; 20.stock control; 21.organize stock; 22.monthly bonuses; 23.fight over customers; 24.performance-related pay; 25.make staff too competitive; 26.secure sales; 27.fond smb intimating; 28.shoplifting; 29.clothing allowance; 30.go down.

32.

1. Let's get down to business and discuss the agenda.
2. Our employees have complained about the filthy smoke constantly coming out of the house next door and about their disability to change the situation.
3. Having objected to the proposals made by the chair of the meeting, most of its participants did not bother to read the minutes.
4. We won't be able to reach the decision about the matter until we have held the entire staff meeting.
5. Being an open-minded person, he didn't object to the decision reached at the meeting.

6. The office smoke issue is definitely worth considering, and all the staff will get their turns to give their opinions.
7. Distributing a questionnaire is relevant in this satiation and it will be a good contribution into our problem solution.
8. The secretary of the meeting asked me to hang on a moment until moving to the next item of the agenda.
9. Our manager's being addicted to smoking at his work place sets a bad example for junior employees.
10. Let's be tolerant to each other and give up interrupting speakers.
11. I think that fighting over customers we have been making our staff too competitive for too long.
12. Quality stock control has always been a key factor for securing sales.
13. Our management is considering the introduction of performance-related pay and increasing monthly bonuses.
14. What types of corporate weekends are popular among your staff?
15. The properly organized stock control helps to get rid of obsolete items and to save time for important logistical operations.
16. Having questioned our security guards we found out that the amount of shoplifting had been considerably down.
17. Lots of our staff are saying that they find our management intimidating that affects the sales in our outlet.
18. Our company junior staff receive clothing allowances that contributes into their better commitment to their jobs.

33. 1c;2a; 3e; 4i;5b; 6g; 7d; 8j; 9f;10h

34.

1. Для объединения с многофункциональной медиа группой наши службы вещания определенно нуждаются в модернизации.
2. Какой университет вы окончили?
3. Смена владельца компании стала главной причиной текучести кадров.
4. Приобретение медиа группы с растущим представительством в сети Интернет хорошо согласуется с нашими планами выхода на международный рынок.
5. Какова, по вашему мнению, причина депрессии среди персонала?

35. 1g; 2d; 3b; 4a; 5c; 6i; 7h; 8c; 9j; 10f

36.

1. Потеряв часть суммы компенсационного пакета, большинство персонала ощутило угрозу своему положению.
2. В течение нескольких месяцев не только рядовой персонал, но и люди, находящиеся на руководящих должностях, ожидают увольнений при сокращении кадров.
3. Мы ощущали состояние беспокойства и незащищенности, когда нас заставили переоформлять трудоустройство.

4. Наша компания утратила свою уникальность, отказавшись от преобразований, предложенных европейскими консультантами.
5. При исполнении служебных обязанностей мы всегда обращаемся к младшему персоналу по имени-отчеству.

37. 1c; 2f; 3e; 4a; 5g; 6h; 7d; 8b

38.

1. Вне всяких сомнений, предложение нашим покупателям большего разнообразия продуктов неизбежно приведет к хорошим результатам.
 2. Изначальной проблемой было отсутствие взаимодействия между высшим руководством и остальной частью персонала.
 3. В долгосрочной перспективе большинство наших услуг будет слишком дорогостоящим для потребителей, постоянно теряющих свои доходы.
 4. Какую пользу, по вашему мнению, эта ситуация может нам принести?
- 39.** Diversified media group; merge with a new company; broadcasting services; staff turnover; be a good fit with smth; low moral; change of ownership; lose identity; feel threatened; use first names; expect redundancies; compensation package; senior position; feel uneasy and insecure; resist changes; re-applying for a job; duties; initial problem; benefit smb; lose earnings; synergies; in the long run; offer more variety of products; be bound to be good for the bottom line.

40.

1. Having integrated a new company, we realized the big staff turnover in it.
2. All junior staff of our firm, who have just recently graduated from university, are suffering from low moral.
3. The SSAB company declared the on-coming change of its ownership after another large acquisition.
4. Quality TV and radio broadcasting services as well as growing online presence are the characteristics of a well-known diversified media group.
5. The staff have been feeling uneasy and insecure for a long time expecting more redundancies and reducing their compensation packages.
6. A few conservative managers holding senior positions in our company are constantly resisting change.
7. Feeling uneasy and insecure while being made to re-apply for jobs, some of the staff over 50 called to legislation.
8. When on duties we are not allowed to address our clients using first names.
9. Having made some changes, the company lost its former identity.
10. The initial problem was our management reluctance to offer our customers more variety of products.
11. In the long run the loss of synergies between the divisions of our company is bound to be very bad for the bottom line.
12. The situation when most of products are too costly for the population gradually losing their earnings, won't benefit our company at all.

41.FBI, the Dutch flower producing and selling company, having experienced lots of changes during the crisis period, today sets the perfect example of the proper attitude to change. Now it is a free market enterprise showing dramatic improvement for the second decade and deserving the title of the trailblazer in the introduction of nanotechnologies into the flower growing industry. However, three decades ago, the company happened to get into the trouble when the change of the company ownership caused the loss of its identity and huge staff turnover. Young company employees had no opportunities for promotions that resulted in their feeling uneasy and insecure. Constant expecting redundancies led to the loss of passion not only by the floor staff but by the people in senior positions, too. There were no right synergies between the new company owner and the management. The owner was suggested to discuss a new business plan, but he resisted any kind of change. It was obvious that in the long run the company policy would be bound to be bad for the bottom line.

Luckily, its owner's son, who had just graduated from university and specialized in crisis management, joined the company management. He could convince his father of the necessity for the company to experience change. So, the first measure he made was the introduction of a team approach into a decision-making process. Besides, on the disused car park site they built a new, with picturesque architecture office to accommodate an R&D laboratory in it. That was followed by abolishing the old system of stock control and by lots of other steps. The wave of change passed within a short notice and the staff didn't suffer from any change fatigue. On the contrary, bringing the whole staff along created huge passion and better value for the whole organization. Nobody expected such a great turnaround would put a spring back in the step of the company. Now most of flower producers are looking enviously at FBI's success admitting at the same time that they provide a role model for the whole flower industry.

Module 4. Keys

1.1e; 2c; 3f; 4a; 5g; 6d; 7b.

2.

1. Если вас назначат на должность главного исполнительного директора, у вас будет свое место на стоянке и вы будете летать только бизнес-классом благодаря более высокому служебному положению.
2. У нас в компании нормированный рабочий день, но также мы работаем и сверхурочно, если это необходимо/ в этом есть необходимость.
3. Чтобы обеспечить необходимость в конфиденциальности, они решили провести закрытые переговоры за пределами компании (вне компаний).
4. Вам предоставляют корпоративную кредитную карточку на случай, если у вас возникнут какие-нибудь непредвиденные/дополнительные расходы на техническое обслуживание и текущий ремонт оборудования.

5. На данный момент у нас наблюдается нехватка обслуживающего персонала, так как большинство сотрудников предпочитает брать отпуск/уходить в отпуск именно летом.

3. 1.need for confidentiality; 2.fly business class; 3.have fixed working hours; 4.company credit card; 5.have smth because of seniority; 6.reserved parking space; 7.take holidays.

4.

1. Taking into account the circumstances I've just told you about, there's a great (чрезвычайная) need for confidentiality.

2. I think he'll have this premium not because of his seniority, but due to his recent achievements.

3. Flying business class, he usually pays for the ticket by the company credit card.

4. What are the advantages and disadvantages of having fixed working hours?

5. I can't let you take holidays until you've solved all the problems with the suppliers.

6. If you travel by car, our hotel provides such service as a reserved parking space.

5. 1c; 2i; 3g; 4h; 5b; 6a; 7f; 8e; 9d.

6.

1. В соответствии с условиями договора страхования вы должны обратиться в этот сервисный центр.

2. Выходя на международный рынок, вам придется открыть не только новые торговые точки, но и новый центр дистрибуции.

3. В результате значительного роста/увеличения производительности фабрике/заводу пришлось построить несколько новых складов/складских помещений, чтобы разместить всю продукцию.

4. Головному офису был предоставлен отчет о работе и рентабельности нового филиала, открытого (основанного) полгода назад.

5. Вы можете получить информацию о товарах, ценах и т. д. либо в любом из наших филиалов, либо через колл-центр.

7.1k; 2g; 3i; 4c; 5h; 6e; 7j; 8f; 9a; 10d; 11b.

8.

1. Подождите, пожалуйста, минуту! Я соединю вас с менеджером по продажам, который отвечает за работу с вашей компанией.

2. В результате сильных пожаров летом некоторые страны не смогли обеспечить необходимый объем/уровень запаса зерна на предстоящий год.

3. В результате сбоя на производственной линии завод не смог работать на полную мощность и доставить товар вовремя.

4. Идея любой реорганизации нашего подразделения должна быть согласована с материнской компанией.

5. Ежегодное общее собрание руководителей компаний и ее акционеров назначено на 12 часов, и, поскольку мы выбираем новый совет

директоров, то попросили, чтобы все присутствовали и не опаздывали/всех попросили присутствовать и не опаздывать.

6. Не могли бы вы послать данные об объеме продаж в головной офис по электронной почте?
7. В данный момент мы все еще проводим ремонтные работы, но надеемся, что через 3 часа производственная линия уже будет работать на полную мощность.

9. (1) subsidiary; (2) agree with the parent company; (3) Hold **on** a minute, please!; (4) distribution center; (5) impersonal; (6) warehouse; (7) decentralised; (8) factory/plant; (9) branch; (10) stock level; (11) head office; (12) e-mail sales figures **through** (**to** head office and etc.); (13) Board **of** Directors; (14) outlet; (15) fix the Annual General Meeting(AGM) **for** (e.g. 10 o'clock, Friday); (16) service center; (17) transfer sb **to** sb; (18) operate **at** full capacity; (19) deliver a consignment; (20) work **on** repairs; (21) call center; (22) production line.

10. 1b; 2c; 3a; 4f; 5h; 6d; 7j; 8e; 9k; 10i; 11g.

11.

1. В отделе научных исследований и разработок проводят исследования и разрабатывают новые товары.

2. В отделе обслуживания клиентов отвечают на телефонные звонки от клиентов.

3. Кадровая служба занимается набором персонала.

4. В отделе сбыта и маркетинга продают товары и услуги.

5. В производственном отделе производят товары.

6. В финансовом отделе изыскивают деньги, чтобы инвестировать в новые виды деятельности.

7. В администрации занимаются «бумажной» работой.

8. В юридическом отделе занимаются контрактами, нормативными актами и спорами, в которые вовлечена компания.

9. В отделе логистики управляют поставками, складскими запасами и тем, как осуществляется перевозка товаров.

10. В отделе связей с общественностью, люди имеют дело с запросами журналистов и общественности.

11. В отделе информационных технологий управляют компьютерной системой.

12.(1) Human Resources department; (2) R&D (research and development) department; (3) customer services department; (4) finance department; (5) legal department; (6) sales and marketing department; (7) IT department; (8) production department; (9) administration department; (10) logistics department.

13.

1. Regarding all the questions of after-sales and technical support one should apply to the customer service department.

2. In many countries, investments in R and D are stagnating or even diminishing.
3. Nearly all human resources management-related documents are now available online.
4. The seller had its corporate headquarters, inside sales and marketing office, public relations department, and principal warehouse in British Columbia, and the seller carried out most of its research and development there.
5. We are pleased to help you to choose the right production line.
6. The requirements of logistics and security can vary greatly between situations.
7. Discussions focused on unresolved political issues, logistics planning, confidence-building measures and administrative matters.
8. Our company consists of three main departments: Technical, Finance and Administration and Coordination, Information and Public Relations.
9. Our legal department looked into your claim and found no reason for reimbursement.

14.1b; 2a; 3c; 4e; 5d; 6g; 7f; 8i; 9h; 10k; 11j.

15.

1. Для обеспечения эффективности такой процедуры необходимо рассматривать жалобы без промедления и информировать детей о процессе.
2. Совет директоров остается обеспокоенным способностью главы Юридического отдела иметь дело с жалобами, связанными с частным сектором.
3. Договаривающиеся стороны обязаны составить договор, получить выписку из регистра и нотариально ее заверить.
4. Я велю адвокату компании составлять контракт?
5. В свое время считалось, что в наукоемких отраслях промышленности большие размеры предприятия имеют существенно важное значение для проведения научных исследований и обеспечения эффективных масштабов производства.
6. В дополнение к этим видам деятельности институт также стремится проводить научные исследования, давать образование и организовывать курсы профессиональной подготовки как учебное заведение.

16. 1b; 2e; 3f; 4h; 5a; 6c; 7g; 8d; 9j; 10i; 11l; 12k; 13n; 14m; 15q; 16o; 17p.

17.

1. Несмотря на консервативный внешний вид здания, при его строительстве применялись наиболее эффективные из существовавших в то время методов.
2. Если повышение налогов не является политически целесообразным, политикам стоит исходить из старомодного дефицитного финансирования.

3. Эти процессы сохраняют по своему существу продолжительный, громоздкий и крайне бюрократический характер.
 4. Есть документы и вопросы, на которые нужно ответить.
 5. Думаю мы можем это решить... Посмотрите здесь...
 6. Загляните в мое досье, там найдете ответ.
 7. Ваш запрос Вы можете сделать при помощи формуляра.
 8. Традиционная иерархическая форма организации должна быть заменена более демократической организационной моделью.
 9. Деятельность по управлению людскими ресурсами сосредоточена в настоящее время на наборе персонала и осуществлении административно-кадровых функций.
 10. Региональный центр профессиональной подготовки женщин - первый в своем роде - был создан для того, чтобы оказывать специальные услуги в области профессиональной подготовки и проведения учебных курсов на региональном и местном уровнях.
 11. Некоторые страны также ввели у себя такие стимулы, как предоставление льгот за отложенный выход на пенсию и за постепенный выход на пенсию.
 12. Администрация также намерена применять более современный подход, предусматривающий использование помещений с открытой планировкой для многих категорий персонала, что может содействовать обеспечению более активного взаимодействия, применению коллективных методов работы и налаживанию более эффективных связей.
- 18.1d; 2a; 3f; 4b; 5c; 6e.**

19.

1. Она реализует стратегию планирования по конкретным районам с упором на децентрализованные методы управления.
2. Существует опасность того, что системы здравоохранения могут стать обезличенными структурами, где доминируют эксперты.
3. Высококачественное обслуживание и заботливое отношение персонала не оставят равнодушным ни одного посетителя.
4. Такие предприятия, хотя они и являются мелкими, могут развиться в динамичные и технически сложные компании.
5. Опыт последних лет не дает никаких примеров динамичного и одновременно долговременного роста в странах с закрытой экономикой.

20.1.impersonal; 2.centralised; 3.market-driven; 4.dynamic; 5.caring; 6.decentralised; 7.conservative; 8.old-fashioned; 9.run training courses; 10.deal with retirement; 11.paperwork; 12.recruitment; 13.democratic; 14.hierarchical.

21.

1. Tourism has become a dynamic, internationally competitive market.
2. There is a mismatch of priorities between decentralised service delivery and centralised management and financing.

3. Howden Africa is a market driven, customer orientated company.
4. Company management is characterised by responsibility and care to its employees.
5. The traditional impersonal hierarchical organisation has to be replaced with a flat, self-directed organisation.
6. The creation of expert functions within the data collection organisation would probably have been much more difficult or even impossible in a decentralised organisation.

22.1i; 2a; 3d; 4b; 5f; 6c; 7h; 8g; 9e; 10k; 11l; 12m; 13j; 14o; 15n; 16z; 17r; 18q; 19t; 20u; 21s; 22y; 23x; 24w; 25v; 26p.

23.1f; 2d; 3e; 4c; 5a; 6b.

24.

1. Хотя реформы должны привести к усилению подотчетности и повышению транспарентности в рамках всей Организации и сделать ее более жизнеспособной и эффективной, для персонала могут возникнуть неблагоприятные побочные последствия, компенсировать которые можно путем повышения уровня его жизни и улучшения условий его работы.

2. Мы предлагаем все льготы и зарплату, о которых я говорила.

3. Не совсем был ясен подход, лежащий в основе этого предложения, и его необходимо пересмотреть.

4. Необходимо развивать у учащихся командную работу и поощрять их к участию в коллективных мероприятиях без эгоизма.

5. Принцип коллективной ответственности не может применяться в том случае, если речь идет о финансировании.

6. ЮНСОА продолжает уделять первоочередное внимание обеспечению эффективности процесса найма персонала.

7. Руководители американских компаний откликнулись на призыв президента Буша, учредив Деловую инициативу «Упрочим Америку», с целью участия своих сотрудников и потребителей в работе на благо других людей.

8. Эта работа была в высшей степени сложной и интересной и изменила его взгляды на многие важные проблемы.

9. Обеспечение и поддержание мира и безопасности также являются и интеллектуальной проблемой.

10. Расширения экономических прав и возможностей невозможно добиться с помощью приказов.

25. 1.the philosophy behind; 2.interact in informal settings;3. perks; 4.hold competitions; 5.encourage/ build teamwork;6.have a powerful/side effect (on); 7.engage employees; 8.objective; 9.when it comes to; 10.place emphasis on; 11.appeal, an appeal;12. an intellectual challenge; 13. independence/freedom to make your own decisions; 14. empowerment; 15. give employees a large degree

of independence; 16.latest research; 17. achieve an aim;18. autonomy; 19.initiative; 20. accomplishment; 21.foster intellectual activity.

26.

1. He needs a guaranteed success, and so he holds a competition.
2. So every time we would get together, he would hold a competition.
3. Such a process involves teamwork and partnerships.
4. Government should also facilitate research and development and encourage innovation.
5. In the present section, I enumerate measures that will foster the excellence of our workforce.
6. I have an executive who has proven himself, and I want to reward his accomplishments with a promotion.
7. The accomplishment of the reform is expected to enhance the effectiveness and efficiency of the Organization.
8. Making them self-financing would help to achieve this aim.
9. It thus enjoyed managerial and operational autonomy.
10. The principle of autonomy affirms that people have a right to be independent and to make their own decisions.

27. 1b; 2c; 3a; 4f; 5e; 6d; 7h; 8g; 9j; 10i; 11m; 12n; 13k; 14l; 15p; 16r; 17o; 18s; 19q; 20v; 21u; 22t; 23x; 24w.

28.

1. Логотип оставался неизменным до 2008го, тогда был добавлен маленький дуб в честь столетия компании.
2. Как правило, рост производительности труда опережал рост реальных затрат на рабочую силу.
3. Директор по оперативным вопросам подчиняется Генеральному директору и, в рамках полномочий, делегированных ему Генеральным директором, отвечает за ежедневное функционирование Отдела административного обслуживания, Отдела конференционного обслуживания и Службы охраны и безопасности.
4. При новой структуре управления покупатель был обязан получить разрешение исполнительного комитета до предоставления аккредитива.
5. Исследование показывает, что возможность гибкого графика работы не только не препятствует достижению коммерческих целей, но и способна обеспечить поразительные результаты.
6. Стиль управления не отличался прозрачностью, и мотивировка административных решений нередко была неясна рядовым руководителям.
7. Доходы от продажи за последний год были схожи со среднегодовыми поступлениями от продажи за последнее десятилетие.

8. В некоторых тематических исследованиях изучаются различные этапы глобальной цепочки от сырья до конвейерных линий сборки и услуг по обслуживанию клиентов.

9. Например, автопроизводителям и дилерам необходимо искать компромисс по срокам платежей, в то время как продавцы, страховые компании и банки должны объединять усилия для сохранения лояльности клиентов.

10. В процессе работы она успешно координировала взаимодействие между головным офисом компании и ее региональными представительствами.

11. Многолетний опыт сотрудничества с азиатскими, европейскими производителями и поставщиками позволяет нам поддерживать наличие широкого и качественного ассортимента на складах компании.

12. "Потребительские товары" означают товары, которые лицо, предоставляющее право, использует или намерено использовать в личных, семейных или бытовых целях.

13. Важное значение имеют повышение информированности потребителей и прозрачности (например, ставок), а также решение вопроса о регулировании оптовых и/или розничных цен.

14. Следует разработать механизмы с целью обеспечить учет результатов исследований в процессе принятия решений.

15. Для получения информации участникам рекомендуется обратиться в справочное бюро в аэропорту.

29. (1) director of operations; (2) the company's logo; (3) labour costs; (4) a business card; (5) a letter of credit; (6) workforce; (7) business objectives; (8) a database; (9) management style; (10) business plan; (11) sales revenue; (12) customer care; (13) management technology; (14) sales team; (15) product line; (16) customer loyalty; (17) consumer goods; (18) company headquarters; (19) product range; (20) research findings; (21) research project; (22) consumer awareness; (23) information desk; (24) information technology.

30.

1. When the funds are approved, a letter of credit is opened in a bank.
2. Programmes, plans and business objectives are achieved.
3. The introduction of new technology and a new management style should not compromise the quality of the services offered.
4. Sales revenue would be shared with the Government.
5. I'm interested in customer care.
6. This saves time, increases customer loyalty, and frees up resources.
7. The company headquarters are right here.
8. You can find out about new products in our ever expanding product range here.
9. Consumer goods are scarce and demand exceeds supply.

10. Consumer awareness is also generally well supported throughout the countries surveyed.

11. Research findings are not also adequately explained and publicised.

12. Research findings and experience derived from everyday practice were brought together in this context.

13. An information desk arranged by the National Organising Committee will be able to operate in the arrivals lounge to assist delegates with information on accommodation and transportation.

31. 1c; 2e; 3a; 4f; 5b; 6d; 7h; 8g; 9j; 10k; 11i; 12n; 13o; 14m; 15l; 16q; 17p; 18s; 19r; 20v; 21t; 22u.

32.

1. Сотрудники группы будут подчиняться руководителю группы.

2. 19 мая 1994 года главному кассиру был объявлен выговор в знак выражения серьезного неудовлетворения Организации в связи с тем, что он не уделяет должного внимания исполнению своих официальных обязанностей.

3. Мы призываем их не ограничиваться узами дружбы и сотрудничества.

4. Прежде чем выбрать ту или иную систему, следует проконсультироваться с производителями.

5. Я сделаю все, что в моих силах, чтобы держать тебя в курсе дел.

6. Положено получить одобрение менеджера, но я знаю как его подделать.

7. Мне следовало бы получить бонус за это.

8. Она очень трудилась, чтобы получить повышение, и сейчас стала важной бизнес-леди.

9. Сотрудники, работа которых превосходит ожидания, должны поощряться.

10. Необходимо активизировать усилия в целях поощрения развития карьеры и обеспечения стимулов для повышения результатов работы.

33. 1.official responsibilities; 2.decision rights; 3.take a fairly broad view of; 4. consult sb;5.report to; 6.go beyond; 7.have approval of sth;8. keep sb informed; 9. the performance management; 10.information flows; 11.provide data; 12. provide incentives; 13. get rewarded; 14. get a bonus; 15. get promoted;16. comparable organisations;17. a pattern; 18.executives;19. a workshop;20. be organised by function; 21. an efficient organisation; 22.probes into particular aspects

34.

1. The Information Systems Analyst will report to the Senior Information Systems Officer.

2. In some cases, staff members may be advised to recuse themselves from certain official responsibilities.

3. These agreements should provide incentives to enterprises and go beyond normal compliance.
4. Staff representatives should be consulted in the design and contents of these training seminars.
5. The employee should keep informed the higher-rank official if a conflict of interests has arisen.
6. Negotiations with vendors had to be approved by senior management.
7. All the employees got Christmas bonuses.
8. I supported him when he went back to school, found him his house, I even helped him get promoted.
9. Should he really have been rewarded at all for his "performance"?
10. It was very important to develop good investment policies and not to offer excessive tax incentives.

35. 1c; 2d; 3a; 4b; 5f; 6e; 7i; 8g; 9h.

36.

1. Вообще, для меня это неплохо работает.
2. За организацию процесса обучения несет ответственность начальник отдела обеспечения качества.
3. Если женщина станет лидером, неизбежно будут возникать ситуации, когда ей придется кого-нибудь огорчить, поскольку она будет отвечать за многих людей.

37. 1e; 2f; 3d; 4b; 5a; 6c.

38.

1. Моего отца перевели сюда для работы на "Дженерал Моторс".
2. Наши эксперты сопровождают клиентов через весь процесс, от исследования рынка и детального сравнительного анализа доступных на рынке проектов до предложения уникальных экономичных корпоративных решений.
3. Я хочу работать над проектами для более широкой аудитории.
4. По мнению ряда экспертов, от этих субсидий часто выигрывали прочно обосновавшиеся на рынке компании.

39. 1b; 2c; 3a.

40.

1. Мэгги, позвольте представить нового заместителя диспетчера.
2. В этом колл-центре в Ньюкасле разбираются с тысячами запросов в день, и с потрясающими результатами.
3. Администрации очень нравятся эти инициативы.

41. 1b; 2c; 3d; 4e; 5a; 6g; 7f.

42.

1. Приглашаем вас посетить выставочный стенд нашей компании.
2. Будет жаль, если это доверие будет подорвано неуместными и бездоказательными заявлениями, сделанными младшим коллегой.

3. Узнавайте об услугах airBaltic, проверяйте расписание рейсов или загружайте обои на свой мобильный телефон.

43. 1.trade show; 2.pretty well; 3.I haven't seen you for ages; 4.How is everything going with you?;5. be in charge of; 6. Head of Marketing; 7. pass the driving test; 8.It took me three attempts;9. be in sales/ finance;10. a well-established company;11. work on projects;12. be organised into four divisions;13. provide the market research;14. work for;15. join sth/ sb;16. be keen on;17. I'd like you to meet Nathalie;18. deal with customers.

44.

1. I'd like you to meet my manufacturer.

2. How did you come to work for NASA?

3. This well established company belongs to our group.

45.1d; 2e; 3h; 4a; 5b; 6g; 7f; 8c; 9j; 10k; 11i; 12n; 13l; 14m.

46.

1. С ростом издержек на рабочую силу свою деятельность в другие районы вынуждены переносить в первую очередь менее крупные фирмы.

2. Однако значительная доля этих средств предназначена для осуществления конкретных проектов.

3. Эти программы нацелены на создание рабочих мест, обеспечение профессиональной подготовки, повышение эффективности системы образования и на создание у молодежи лучшего представления о себе.

4. Компания-учредитель и ее дочерние предприятия по-прежнему создаются как раздельные в юридическом смысле учреждения.

47.1c; 2a; 3b; 4e; 5d; 6g; 7f; 8j; 9l; 10h; 11m; 12i; 13k.

48.

1. Цель состояла в том, чтобы за счет создания дополнительных рабочих мест, сократить масштабы маятниковой миграции (commuting) и расширить возможности для местного трудоустройства по соображениям социального характера.

2. Нужно подготовить зал заседаний для утреннего совещания.

3. Встреча в Бордо стала важным событием и возможностью познакомиться друг с другом.

4. Кажется, новым популярным выражением в бизнесе стало «преуспевай, делая добро». Другими словами, осуществление социально ответственной деятельности повышает прибыль.

5. Так, например, улучшенные условия труда и привлечение работников к принятию решений может способствовать повышению производительности труда и улучшению качества выпускаемых товаров/услуг.

49.1e; 2d; 3a; 4b; 5c; 6h; 7i; 8g; 9f; 10k; 11l; 12j; 13o; 14p; 15n; 16m; 17s; 18q; 19r; 20u; 21v; 22t.

50.

1. Отпуск для отдыха и восстановления сил имеет крайне важное значение для обеспечения производительности и благополучия сотрудников в местах службы с трудными и стрессовыми условиями.
 2. Веб сайт это самый эффективный и удобный способ донести до клиента информацию о предприятии, его деятельности, услугах и товарах.
 3. Довольно много проблем возникает из-за информации, распространяемой через Интернет.
 4. В перспективе, эти сокращения сильно ударят по стоимости компании.
 5. Кроме того, неотложного внимания заслуживает вопрос о повышении эффективности административного механизма для увеличения собираемых доходов.
- 51.1e; 2b; 3d; 4a; 5c; 6g; 7f; 8i; 9j; 10h; 11m; 12n; 13l; 14k; 15p; 16q; 17r; 18o; 19t; 20s; 21w; 22u; 23v; 24y; 25x.**

52.

1. Предлагается, чтобы представитель Швеции возглавил совещание и чтобы Российская Федерация назначила заместителя Председателя.
2. Похоже, что свобода как способность самостоятельно принимать решения и менять решения идет бок о бок с естественным счастьем, поскольку позволяет выбирать между всеми заманчивыми перспективами ту, которая принесет вам наибольшее счастье.
3. Пособие предоставляется тем, кто уходит с работы, для того чтобы ухаживать за инвалидами или престарелыми родственниками.
4. Члены Совета выразили уверенность в том, что контакты между сотрудниками и руководством будут расширяться и способствовать улучшению условий работы в компании.
5. Расходы на аренду служебных помещений - постоянно растущее бремя для организации.
6. Хотя нынешнее состояние мировой экономики может на какое-то время смягчить связанные между собой проблемы найма и сохранения персонала, мотивация персонала и, как следствие этого, его продуктивность оказались затронутыми.
7. Баланс между рабочим и свободным временем является решающим фактором для 82% молодых специалистов.
8. Работодателей также обязывают создавать условия труда, позволяющие совмещать работу с выполнением семейных обязанностей (введение скользящего графика работы, освобождение от сверхурочных работ, установление режима неполного рабочего времени, повышение квалификации в рабочее время).

53. 1.relocate, relocation; 2. a high proportion of; 3. create employment opportunities; 4.oppose the relocation; 5.have reasons for; 6. a 'getting to know you' meeting; 7. parent company; 8. a senior manager; 9. an

independent consultant; 10. the Board of Directors; 11. for social reasons; 12. boardroom; 13. get to know each other; 14. persuade sb to do sth; 15. benefits, to benefit; 16. accept; 17. in the near future; 18. reduction in costs; 19. boost profits; 20. result in; 21. improved working conditions; 22. better communication; 23. Don't we count?; 24. convenient; 25. be against sth; 26. cause a lot of problems; 27. get compensation for; 28. There's no doubt about that; 29. in the long run; 30. increase revenue; 31. keep sb in jobs; 32. chair the meeting; 33. decide on sth; 34. make up one's mind; 35. care for elderly relatives; 36. working environment; 37. rising rental costs; 38. a recruitment problem; 39. affect the work; 40. have a bad effect on; 41. the work-life balance; 42. be in favour of; 43. share ideas; 44. flexitime working hours.

54.

1. I accepted an invitation to chair the meeting.
2. I'm afraid he has very little time to make up his mind.
3. The employee may refuse to perform night work, if such work is incompatible with urgent family obligations (child care or care of an elderly relative).
4. In the opinion of the Board, the working environment is good at all three units.
5. It also contained specific proposals on how best to deal with the past and future rental costs.
6. There are recruitment and retention problems.
7. This measure was meant to improve the work-family life balance and create equal opportunities for men and women in the labour market.
8. All working hours models are based on the system of flexible working hours.

55. 1. have fixed working hours; 2. subsidiary; 3. branch; 4. outlet; 5. deliver a consignment; 6. operate **at** full capacity; 7. decentralised; 8. impersonal; 9. market-driven; 10. hierarchical; 11. achieve an aim; 12. check **with** the parent company; 13. consumer awareness; 14. create employment opportunities; 15. empowerment.

56.

1. Now management of our company is planning to undertake the company re-organization.
2. Our company has to have a warehouse in every city in order to save delivery time and money.
3. It is known that you have to open distribution and service centres in order to succeed in business.
4. It turned out that the first consignment would be delivered to the warehouse in two days' time.
5. The level of performance is expected to increase after introducing new technologies.
6. They seem to be checking with the parent company now.

7. It is reported that the Board of Directors has been accused of being impersonal concerning to the staff reduction.

8. Having given the employees opportunities of flexitime working hours, you'll encourage them to work harder.

57.

When we speak about successful companies, we pay more attention to the goods they produce rather than to how they are organised. However, it can sometimes be the key to its formula of success.

Traditional way of corporate management with its centralised and hierarchical structure has proven itself to be the most efficient form of organisation. Nevertheless, it cannot be easily applied to the modern situation on the market.

It is well-known that in order to be successful in business the company has to be consumer-oriented.

For a big company with plenty of branches in different areas it is practically impossible to pay necessary attention to consumers as its structure is strictly centralised.

It is also important to admit a modern company should have such employees who are not only professionals in what they are doing but also highly motivated and keen on their job. One of the important motivating factors is providing the employees flexitime working hours and a larger degree of independence in making decisions than in a traditional company. Elimination of perks and status symbols is also used in the present day conditions in order to get rid of the hierarchical structure.

It results in the fact that the organisation with a looser decentralised structure can have a better performance on the modern market. Now a lot of companies are undertaking restructuration in order to make it less impersonal and more creative. It allows employees to express themselves better.

Module 5. Keys

1. 1d;2i;3f;4a;5k;6b;7l;8c;9e;10g;11h;12j;13o;14n;15m

2.

1. Различные средства распространения рекламы включают телевидение, радио, газеты, журналы, справочники и прямую рассылку по почте, с помощью которой рекламодатели рассылают письма, брошюры и буклеты непосредственно потенциальным покупателям.

2. Реклама это бизнес- деятельность (деловая активность), которая использует креативные техники для разработки убеждающей коммуникации в СМИ с целью продвижения идей, товаров и услуг

3. Наилучшая форма рекламы – изустная реклама, возникающая, когда довольные покупатели рекомендуют товары и услуги своим друзьям.

4. Компания может заниматься рекламной деятельностью самыми различными способами в зависимости от количества планируемых затрат, размера и типа аудитории, который она хочет привлечь.

5. В настоящее время наружная реклама является неотъемлемой частью городского пейзажа.

6. Большие рекламные щиты вдоль дорог имеют ту же цель, что и небольшие рекламные объявления в газетах и журналах. Они рассказывают о наличии товаров и призывают сделать выбор.

7. В среднем американские компании ежегодно тратят более 50 млрд долларов на размещение рекламы продукта в фильмах и телепрограммах.

8. Некоторые люди считают, что баннерная и всплывающая реклама стали главными источниками раздражения, но другие считают их полезными источниками информации

9. Размещение рекламы продукта в фильмах означает, что производители договариваются о том, что их товар появится в фильме и будет использоваться персонажами фильма.

10. Главная цель фирмы - охватить потенциальных клиентов и оказать влияние на их осведомленность, отношение и покупательское поведение, используя при этом различные методы рекламы.

11. Не существует такого маркетингового исследования, которое смогло бы точно обозначить, что люди хотят увидеть в одном из вирусных рекламных видео.

12. Совершенно очевидно, что это один разделов с рекламой и журналистикой одновременно, который выглядит как настоящая статья, и его заставляют прочитать обманным способом, а обнаруживается, что это проплаченная реклама, так что это банкротство и моральное и творческое.

3. 1d;2e;3a;4b;5c;6g;7f;8j;9k;10h;11l;12i

4.

1. Реклама также необходима при выпуске новых продуктов на рынок. Без нее фирмам было бы трудно выйти на рынок, где уже есть признанные бренды.

2. Реклама информирует покупателей о достоинствах товаров и услуг и пытается убедить приобрести их.

3. Они потратили много денег, чтобы удержать интерес покупателей к их продукту. Чтобы успешно пропагандировать идею и создать запоминающийся слоган, им нужно понять, что заставляет покупателей вести себя именно таким образом.

4. Как правило, производители проводят детальное маркетинговое исследование перед тем как ориентироваться на конкретную группу потребителей.

5. Компания вложила много денег в размещение объявлений в многочисленных журналах с целью продвижения своей новой услуги.

6. Чтобы увеличить продажи наша компания решила устроить рекламу в месте продажи для новой коллекции косметики и раздать нашим потенциальным покупателям бесплатные образцы.

7. Многие компании спонсируют различные события для поддержания своего имиджа или создания нового. Спонсорство может охватывать целый спектр деятельности, включая спорт, экологические и социальные общественно важные проекты.

8. Джон провел успешную рекламную кампанию нашел, но нашел всего нескольких деловых партнеров для нового проекта.

9. Он рекомендует данный товар как безопасный для детей.

5. 1e;2c;3a;4d;5b;6g;7f;8i;9h;10k;11j

6.

1. Все потребители должны быть защищены от неприемлемых методов рекламирования.

2. Реклама алкоголя должна быть запрещена на телевидении, так как оказывает плохое воздействие на людей.

3. Сегодня рекламодатели слишком часто пользуются страхами и переживаниями людей.

4. Информативная реклама предназначена для передачи информации, особенно о дорогостоящих товарах. При этом, конечно, от вас не ожидают мгновенной реакции.

5. Интересные и воодушевляющие рекламные объявления кондитерских товаров, безалкогольных напитков и молочных продуктов нравятся детям.

6. Производитель итальянской одежды компания Бенетон создала серию броских реклам, которая вызвала много возражений. Некоторые люди посчитали её оскорбительной.

7. На экране на мгновение появилось изображение новой модели машины, концепция которой сравнивалась с предыдущей моделью.

8. Это рекламное объявление использует страхи и переживания людей, я считаю его крайне оскорбительным.

9. Использование изображений обнажённых людей в рекламе в конечном итоге вызывает обратную реакцию.

10. Один из неприемлемых методов рекламирования – сравнение своей собственной продукции с продукцией конкурентов

11. Скрытая реклама захватывает внимание людей, воздействуя на их подсознание.

7

1. Subliminal advertising is illegal. It affects the subconscious mind by the words, flashed on the screen.

2. Eye-catching advertisements were highly successful, but they were banned, because the company used unacceptable advertising practices, nudity in ads. The adverts appealed to some people, others considered them to be offensive.

3. The slogan and logo should be memorable and positively perceived by people.

4. Advertising has three objectives: to increase sales of the firms, to guarantee consumers a great deal of service and finally to ensure the social and economic welfare of society.
5. This year the factory has launched a new range of chocolate sweets. To capture the customer's attention, it has run point-of-sale advertising, where children and adults have been offered free samples of sweet products.
6. Large sportswear manufacturers often invite celebrities to endorse their goods. Such an advertising method triggers an instant reaction, helps to promote products on the market and increase the demand for them.
7. There are different advertising media. Companies can use television, radio, newspapers, directories and public transport.
8. Free word-of-mouth advertising relies on personal recommendations to promote a product or service. Companies often rely heavily on it to sell a product or service, because it produces good results at a very low cost.
9. I think that a colorful eye-catching package and a new slogan for our confectionary items will appeal to our customers and the commercial will persuade them to buy our goods, as they are superior to those of our competitors'.
10. Before launching new goods onto the market it is important to carry out a market research and to identify the target consumer.
11. Some famous companies used unacceptable advertising methods to promote their goods onto the market. Eye-catching adverts for the companies' products run in the press and placed on huge hoardings were not only shocking, but offensive.
12. There is tough competition in this sector of economy and that is why cosmetics manufacturers carry out numerous market research before launching a new product.
13. I find it so irritating to pick up the Sunday newspaper and have so many mailshots fall out all over the place.
14. Special emphasis is also placed on radio as the best means to communicate messages to voters, including illiterate populations.
15. Product endorsement where a celebrity is used in advertising a particular product, may be a risky business if the celebrity falls from favor.
16. When it is necessary to involve a wide target audience advertisers send out mailshots such as leaflets, brochures in which useful information about goods and services is included.
17. Established companies do a lot of market research on a regular basis before they launch a product.
18. To determine the target audience, the business must first identify what problem their product or service solves, or what need or want it fulfills

19. The analysis of celebrity endorsement method in advertising confirms that a large number of consumers prefer to buy goods that are advertised by well-known people.

8. 1e; 2g; 3i; 4a; 5b; 6c; 7d; 8k; 9f; 10n; 11h; 12g; 13p; 14l; 15m; 16o

9

1. Все, кто слышал его выступление в прошлом году, посчитали что он внесет кардинальные изменения и откроет новые горизонты.
2. Цифровая реклама, также известная как реклама в интернете, преимущественно использует онлайн-возможности для распространения маркетинговой информации покупателям.
3. Он заставил нас подумать и расширил границы нашей компетенции.
4. Их операции достигли рекордного объема поступлений от продаж, предсказанных в 1995 году, в том числе увеличение на 44 процента объема продаж в книжном магазине.
5. Для решения проблемы покупателей, не замечающих традиционную рекламу, компаниям необходимо тесно сотрудничать в этой области, найти и предложить альтернативы.
6. Рекламное объявление, транслируемое в прямом эфире, представляет тот самый инновационный подход в рекламе, который означает лучшее понимание потребителя - образованного индивидуала, на которого влияет не только огромное количество информации, но и собственные потребности и эмоции.
7. Некоторые конструктивные особенности нельзя всего лишь подчеркнуть словами, их надо ощутить на опыте.
8. Я в это не верю, это, должно быть, рекламный трюк.

10. 1f; 2e; 3i; 4a; 5b; 6c; 7m; 8n; 9l; 10g; 11d; 12h; 13p; 14j; 15k; 16o

11

1. А когда в последний раз вы действительно получили хоть какое-то освещение в прессе?
2. Мы очень надеемся, что будем продолжать работать со вами и расширим возможности по реализации наших общих достижений ради детей во всем мире.
3. В это связи будет показан короткий телевизионный фильм и будет проведена кампания по информированию широких слоев общественности.
4. С этого момента это важные новости, которые могут быть подтверждены фактами.
5. Еще одна рекламная кампания с использованием плакатов была представлена на праздновании годовщины, организованной Содружеством женщин Лихтенштейна 26 июня 2004 года.
6. В первый раз разработчики кампании выбрали методы игровой рекламы в дополнение к сайту для того, чтобы привлечь внимание молодого поколения и общественности.

7. Согласно недавно опубликованным данным, в период с 1999 года по 2005, доходы 60 % палестинских хозяйств уменьшились.
8. Необычные рекламные кампании иногда намеренно вызывают ажиотаж вокруг бизнеса , когда сообщают о своей кампании в прессе.
9. Реклама на телевидении очень дорогая, особенно в лучшее эфирное время, например ранним вечером или во время спортивных мероприятий.

12.

1. The marketing campaign on social networking sites is breaking new ground.
2. A firm's reason for an expensive eye-catching advertising is to keep the viewer's attention. This has effect on current and future sales of firms as consumers tend to respond to the advertisement in the long run.
3. As previously highlighted the number of sources of finance available to campaign developers in the United States and Europe is considerable.
4. Every day we see millions catchphrases and slogans being pushed everywhere from print media to online advertisements.
5. They agreed to collaborate on a number of initiatives including the environmental issues.
6. Isn't it the most logical explanation that this is all a publicity stunt, a way to increase book sales?
7. In addition the Institute runs regular advertisements on the negative effects of alcohol on teenage violent behavior.
8. Viral campaigns very often generate intangible buzz in the internet.
9. When it comes to the actual publicity stunt, ensure that all slogans or logos are visible and memorable.
10. Word-of-mouth advertising is important for every business, as each happy customer can inform dozens of new ones about his pleasant experience.
11. The manager from our advertising department came up with the idea of celebrity endorsement.
12. Using a computer quiz helps keep children's attention into the topic and makes this lesson memorable.

13. 1h, 2f, 3g, 4a, 5e, 6b, 7c, 8d, 9i

14.

1. Для того чтобы охватить целевую аудиторию постоянно разрабатываются новые модели рекламы, и исследуются новые варианты СМИ.
2. Часто рекламные кампании имеют и другие цели, например изменение имиджа компании.
3. Им пришлось подробно изложить свои планы, чтобы каждый все понял.
4. Наш отдел маркетинга отвечает за планирование рекламной кампании, генерацию идей и предложение их для общения с покупателями.

5. Первый этап любой рекламной компании это разработка подробной творческой инструкции

15. 1j, 2c, 3g, 4k, 5a, 6b, 7h, 8i, 9f, 10e, 11l, 12d

16

1. На собрании было решено обсудить и согласовать задачи бизнеса для компании.

2. После завершения процесса обсуждения они приступили к этапу выполнения проекта.

3. Перед тем как покупать место на каналах распространения информации вам следует принять во внимание, что выбор СМИ для рекламной кампании зависит от множества факторов.

4. При помощи социальных сетей и приложений рекламодатели могут непосредственно находить контакт с потребителями, особенно молодым поколением, обладающим определенной грамотностью в отношении СМИ.

5. Вирусная реклама рассчитана на интернет-пользователей, передающих сообщения, которые затем быстро распространяются по сети, так как действовал бы компьютерный вирус.

6. Очень важно получить обратную связь от покупателей и проследить за тем, как работает рекламная кампания.

7. Вам следует сформулировать подробную концепцию рекламной кампании для сотрудников организации, которые могут предложить предложить традиционный подход или попытаться быть более оригинальными.

8. Скандалы и сплетни, создаваемые в сети сопровождающие знаменитость, отрицательное общественное мнение могут нанести вред имиджу компаний.

17.

1. Once the campaign is in the market, it is necessary to use further research to track how it's working and to get some feedback from consumers for the next stage of its development.

2. Defining business objectives and understanding the target audience are the initial stages of advertising campaign and development of marketing strategy.

3. The next step of communication campaign is to develop a creative brief and generate ideas.

4. Very often gossip is generated in the web by journalists intentionally.

5. Advertising campaign developers should consider that important fact that the young generation is literate about the new media.

6. They have spent several weeks on discussing and agreeing the objectives.

7. Viral ads can be posted on YouTube or Facebook where they are noticed by net surfers and shared immediately, quickly reaching millions of hits.

8. Execution phase means that creative material is produced and the space and places in the channels of distribution are bought.

9. Articulate the brief for the people who have to make recommendations and present their ideas about the campaign.

18. 1c, 2a, 3g, 4h, 5i, 6b, 7d, 8e, 9f, 10k, 11j

19.

1. Для того , чтобы добиться осведомленности поколения Z компаниям необходимо рассмотреть использование сайта совместного использования и распространения материалов в интернете.

2. Интернет предоставляет возможность быстрого вирусного распространения рекламной кампании, и очень часто бизнес получает выгоду от такого бесплатного распространения.

3. Общество также разрабатывает кодекс поведения для компаний, предоставляющих услуги «Интернет»

4. Снять хороший рекламный ролик – это значит разработать говорящее послание своему покупателю, и Ютуб прекрасное место, чтобы протестировать различные ролики и увидеть результат.

20

1. As everyone is aware of Coca Cola, any new soft drink introduced under this brand name has highly probable chance to achieve awareness and attention of Coca Cola buyers.

2. Manchester United stars are going to film a commercial for sportswear giant Nike.

3. Advertising code of practice aims to ensure that advertisers deal with their customers in an ethical, efficient and transparent manner.

4. To benefit from cost-cutting we will have to use free viral distribution method.

21. 11, 2a, 3g, 4b, 5d, 6d, 7e, 8f, 9j, 10m, 11m, 12i, 13h 14k

22.

6. От себя и от имени нашей компании я хотел бы поприветствовать вас и обрисовать в общих чертах концепцию нашей новой рекламной кампании, а мой помощник представит общие сведения об организации.

7. Я собираюсь рассказать вам о предложенных нами идеях для рекламной кампании.

8. В заключение я подробно расскажу о проекте рекламного ролика по эпизодам.

4. Этот анализ становится более важным для нас для нас, по мере увеличения зрелости продукта на рынке.

5. Чтобы удерживать лидерство в конкурентной борьбе компаниям следует принять во внимание интересы молодежного сегмента рынка.

6. Если что-то непонятно, пожалуйста, вопросы задавайте в самом конце.

23.

1. I'd like to outline the advertising campaign concept we have developed for your bank.

2. We are planning to launch an ad campaign at youth festival. If you're not clear about anything, go ahead and ask any questions you want.
3. Firstly I will outline the concept, then get to the distributors' list and finally cover the plan analysis.
4. It is critical to recognize the signs of a maturing market and adapt your business model to it.
5. Progress in education is reflected across all key indicators.
6. Children aged 8-12 are asked to write a one-page story and also to draw an accompanying storyboard.

24. 1i, 2e, 3j, 4d, 5b, 6g, 7f, 8k, 9a, 10c, 11h, 12n, 13o, 14l, 15m, 16q, 17p

25.

1. Наш ресторан предлагает разнообразное меню и, кроме того, комплексные услуги по консультированию по вопросам выездного обслуживания привлекают много клиентов.

2. Каковы особенности товара, отличающие его от товаров конкурентов?

3. Наше рекламное агентство попросили разработать основной лозунг рекламной кампании для продукции компании Gillette. Прежде всего мы планируем создать раскадровку, чтобы проиллюстрировать рекламный ролик. Мы собираемся использовать иллюстративный материал для рекламного ролика. Мы уверены, что завладеем воображением покупателей.

4. Channel имеет широкий ассортимент престижных брендов. Эта компания считается одним из ведущих производителей духов высокого качества.

5. Руководители высшего звена были замечены среди состоятельных покупателей, которые приобретают Харли Дэвидсоны, так как добавив различные аксессуары, они могут создать по настоящему индивидуальный мотоцикл.

6. Иллюстративный материал для рекламного ролика включает в себя написание текста и иллюстрирование его с помощью 6-8 набросков сцен из рекламного ролика.

7. Маркетологи компании Shell ищут способы увеличить бизнес и разработать стратегию, которая позволит им обогнать конкурентов, и позволит целевым покупателям отличать товары компании Shell от товаров их конкурентов.

8. Требуются объявления для того, чтобы убеждать и призывать целевую аудиторию купить определенный товар или услугу.

26.

1. Developing a key message is a crucial part of each marketing campaign, it should get the target audience's attention.
2. The collection contains a wide range of sound effects.
3. The special features of this sports car are amazing.

4. The British agency Mother has a reputation for creating imaginative and effective campaigns. Every year it comes up with creative ideas for advertising campaigns and offers them to well-known up-market manufacturers.
5. To enter the lower end of the market the Nivea Company has developed a unisex perfume, and it wants our advertising agency to create an advertising campaign. We are going to discuss the campaign concept at the forthcoming board meeting.
6. To find original special features for banking services is not easy. The aim of advertising campaign is to develop loyalty among existing clients and attract new ones.
7. If sound effects are used skillfully the advert becomes bright, memorable and can capture the target audience's imagination.
8. Labelling helps differentiate the certified product from conventional supply.

27

1. The advertising industry is going through a crisis period.
2. This is due to the growing diversity of media and the arrival of new technologies, notably the internet and digital advertising.
3. With better informed consumers, literate about the new media, the result is that some of the traditional methods of advertising and marketing simply no longer work.
4. To tackle the problem of viewers tuning out of traditional television advertising the ad agencies are looking for innovations breaking new ground.
5. Very often many people now feel constantly bombarded by ad messages and it becomes a major source of irritation.
6. There are plenty of alternatives to direct advertising. They range from public relations to direct mail and, exhibitions, sponsoring events, product placements and more.
7. No one knows how important the internet will eventually be as an advertising medium.
8. Marketing on social networking sites is becoming a fast-growing part of the online advertising business.
9. Inviting celebrities and using their star status to endorse a brand is one of the standard advertising techniques.
10. Celebrity endorsement is a commonly used advertising method, which can be very profitable, both for movie or sport stars and for the company. This method has already gained popularity in Russia.
11. Such campaigns can generate much interest and even the intangible buzz and receive much press coverage.
12. Advertising is a means of communication between an organization and its target audience using space or time bought in the channels of distribution (TV, radio, magazines, newspapers, websites, billboards, etc.).

13. Businesses usually employ advertising agencies to develop advertising campaigns that use combinations of commercials, posters, print adverts or internet pop-ups in order to advertise their products or services and persuade consumers to make their choice.
14. Increasingly, advertisers are using other forms of promotion such as product placements and point-of-sale advertising to attract consumer's attention.
15. There has always been a backlash against advertising.
16. If the company is planning to advertise its product or service on TV or radio, the first step is usually to contact an advertising agency, who will develop the ad campaign.
17. The next step is to make sure your commercial is heard or seen by your target audience.
18. A business must identify and understand its target audience if their marketing campaign is to be successful.
19. An advertising slogan should be memorable, modern and informative.

20. Any advertising campaign starts with identifying and agreeing the business objectives for the client.
21. Then you need to identify your target audience, go through a research stage, where you will understand in some depth and detail its needs.
22. Then develop creative brief for your creative partners, so that they can come up with new ideas about the channels of distribution.
23. When the debate process is completed you can get into the execution phase.
24. But the ultimate in advertising is word-of-mouth: friends and colleagues are often our most reliable sources of information.
25. Promoting a product can be not the only objective of an ad campaign, sometimes we speak about changing the image of the company or people's view of an issue.

Module 6. Keys

- 1e; 2g; 3b; 4c; 5i; 6k; 7d; 8j; 9f; 10h; 11a; 12l.
2.
1. Я всегда проверяю выписку из моего банковского счета, также как и счёт кредитной карты.
 2. Он не подаёт деньги нищим, но отдает подержанные вещи благотворительным организациям.
 3. Я позвоню в кредитную компанию и попрошу копию оригинального чека.
 4. Как тебе всегда удаётся проверить сдачу?
 5. Интересно, что приблизительно 100 евро тратится на страхование ежемесячно.
 6. Вы знаете, сколько точно наличных денег у вас с собой?
3. 1e; 2g; 3b; 4c; 5i; 6a; 7k; 8j; 9f; 10h; 11d
4.

1. Интересно, кто одолжит деньги человеку, который никогда их не возвращает?
2. К сожалению, в наши дни многие люди считают, что не платить налоги в полном объёме – это нравственно плохо, но не является преступлением.
3. В то утро я получил выписку из банковского счёта и с ужасом увидел, что мой счёт ушёл в минус.
4. У вас обычно положительный баланс и вы регулярно делаете сбережения?
5. Необходимо напомнить, что использование услуги овердрафта представляет собой один из самых дорогостоящих способов взять деньги в долг на продолжительный период.
6. Если она перестанет тратить впустую деньги, то ей не придётся выплачивать проценты по кредитной карте в конце месяца.
7. Никогда не будь должен богатому и никогда не давай в долг бедному. (Португальская пословица)
8. В США молодым парам легче брать в долг и покупать дома, чем в Европе.

5.

1. The fact that a man thoroughly checks his bank statement or credit card bill, doesn't mean that he is greedy. As well as the fact that a man gives money to charity doesn't mean that he is generous.
2. If I'd married him, I would always stay in credit.
3. When he started up his business his friend lent him some money. The business was a success, and he was able to pay it back in a year's time.
4. People in developed countries tend to give away used items to charity organizations.
5. We owe money to our bank because we used an overdraft facility last month.
6. All citizens have to pay the correct amount of tax every year. Some of them try to avoid paying it but in this case, they have to pay a fine.
7. I learnt to save money thanks to a money box given as a present to me in my childhood.
8. Borrowing is not much better than begging; just as lending with interest is not much better than stealing.
9. If I were you, I wouldn't waste a lot of money on clothes to avoid being in the red and paying interest on the credit card at the end of the month.
6. 1b; 2i; 3c; 4l; 5d; 6k; 7a; 8h; 9e; 10n; 11f; 12o; 13m; 14g; 15j.
- 7.
1. Банкротство одного из дочерних предприятий привело к снижению деловой деятельности корпорации.
2. Акции представляют собой равные части, на которые поделен капитал компании.

3. Они получают прибыль в размере 10 пенсов за каждую проданную копию.
4. Объявление о новом проекте привело к резкому снижению стоимости акций.
5. Эксперты прогнозируют, что наши кредиторы отдадут предпочтение доле в акционерном капитале нашего предприятия.
6. Цена, по которой продается продукт обычно на 30% выше его себестоимости. Разница между ценой, по которой продается продукт, и его себестоимостью называется валовой прибылью.
7. Есть фирмы, которые дают консультации относительно того, как избавиться от долгов.
8. Как владельцу компании, вам необходимо оценить все возможности и риски прежде, чем принять окончательное решение.
9. В прошлом году произошел спад на цены акций компании “Ленэнерго”.
10. Фондовый рынок представляет собой место, где продаются и покупаются акции.
11. Вложение денег в бизнес зачастую означает, что вы рискуете их лишиться.

8. 1f; 2g; 3h; 4a; 5b; 6c; 7d; 8e; 9o; 10n; 11m; 12l; 13k; 14j; 15i.
- 9.
1. Компания объявила о 15-процентном увеличении уровня валовой прибыли при годовом обороте, составившем 4,5 миллионов долларов.
2. Если бы мы вложили деньги в эту компанию, мы получали бы хорошие дивиденды.
3. Ходят слухи, что группа отелей класса люкс, находящаяся в бедственном положении, не в состоянии выплатить долги, и, вероятнее всего, она обанкротится.
4. Не могли бы вы рассказать нам, как промежуточные результаты повлияли на уровень доверия на рынке?
5. Как только получите обновлённую информацию касательно развивающихся рынков, к которым мы проявляем интерес, дайте мне знать незамедлительно.
6. То, что мы видим сейчас, - это последствия интенсивной торговли на фондовом рынке.
7. В совокупности с высокими показателями компании, увеличение стоимости акций, вероятнее всего, приведёт к увеличению дивидендов до 15 центов за акцию, что значительно больше по сравнению с прошлым годом.
- 10.
1. The company announced the disastrous interim results and it was clear that it wouldn't be able to avoid bankruptcy.

2. The updated information on the company performance obtained last week was really inspiring for shareholders.
3. If you changed the strategy of your company and found investors, you could pay debts.
4. Our creditors are likely to prefer an equity stake in our company.
5. The representative of the company justified the big losses in share values by the rumours about their new project in Iran.
6. You have to realize that you might lose your money when buying shares.
7. Do you agree that for business owners the main goals is making money?
8. Could you tell how the increase in pre-tax profit can affect our dividends?
9. Investors couldn't make a final decision as they hadn't evaluated all opportunities and risks in the emerging markets yet.
10. The company is reported to have bought equity stake in Siemens.
11. 11; 2m; 3p; 4o; 5n; 6k; 7i; 8a; 9b; 10c; 11d; 12e; 13f; 14g; 15h; 16j.
- 12.
1. Если вы хотите задействовать ваш капитал и достичь определённого уровня дохода, вы можете обратиться в нашу консалтинговую компанию, и мы предоставим вам лучшие инвестиционные решения.
2. Вам следовало последовательно реализовывать эту стратегию, чтобы сохранить правильный баланс капиталовложений.
3. Если вы только начинаете свой путь в сфере инвестиций, активы с минимальной степенью риска – то, что вам действительно нужно.
4. Прежде чем разрабатывать стратегию с намерением заставить ваши деньги работать, очень важно досконально разобраться в различных классах активов.
5. Будучи осведомлённым относительно различных финансовых инструментов, вы можете остановить свой выбор на подходящей для вас структуре рисков и доходов.
6. Чем больше прибыль, на которую вы рассчитываете, тем выше степень риска, на который вы должны быть готовы пойти.
7. Планируя купить ценные бумаги с фиксированным процентом, учтите, что вы фактически увеличите масштаб риска.
8. На вашем месте, я бы предоставил свои деньги в пользование государству в обмен на фиксированную сумму прибыли на капитал.
13. 11; 2o; 3m; 4p; 5n; 6a; 7b; 8c; 9d; 10h; 11i; 12j; 13k; 14g; 15f; 16e, 17q.
- 14.
1. Покупка индексированных ценных бумаг могла бы стать хорошим решением, так как они индексируются по уровню инфляции и не позволяют вам лишиться средств.
2. Инвестиции в акционерный капитал представляют собой классический пример стремления получить высокий доход с высокой степенью риска финансовых потерь.

3. Мы бы приобрели только те акции, про которые бы знали, что они поднимутся в цене.
 4. Если вы хотите достичь оптимального соотношения рисков и доходов, вам следует рассмотреть такие понятные лишь немногим области инвестиций, как коммерческая недвижимость, драгоценные металлы и сельское хозяйство.
 5. Эти области инвестиций обеспечивают достаточно хороший уровень доходности.
 6. Всё больше и больше людей предпочитают долгосрочные инвестиции в недвижимость в надежде на улучшение своего благосостояния в течение продолжительного периода времени.
 7. Первый фонд абсолютной доходности, созданный Альфредом Уинслоу Джонсом в Нью-Йорке в 1949 году, стал одним из наиболее динамично развивающихся инвестиционных продуктов в мире.
 8. От менеджеров хедж фондов ожидают небольшую, постепенно увеличивающуюся прибыль вне зависимости от того, какая ситуация складывается на рынке.
15. 1n; 2p; 3o; 4m; 5k; 6j; 7g; 8e; 9a; 10b; 11c; 12d; 13f; 14i; 15h; 16l.
 16.
1. Инвестирование в облигации означает, что инвесторы предоставляют денежные средства компании, покупая её облигации, и получают процентные выплаты.
 2. Для того, чтобы принять правильное инвестиционное решение, необходимо понять, в какой фазе экономического цикла мы находимся.
 3. Так как за низшей точкой экономического цикла следует фаза оживления, лучше всего в этот период воспользоваться возможностью извлечь выгоду от снижения процентных ставок и вложить средства в акционерный капитал компаний, которая с высокой степенью вероятности восстановит свои позиции.
 4. Рынок ценных бумаг с фиксированным доходом всегда оставался безопасной гаванью для инвестиций во время экономического спада, когда резко снижаются процентные ставки.
 5. Тем, кто задумывается о том, какие предпринять действия по вложению денежных средств в период подъема (оживления) экономики, можно посоветовать купить золото, так как оно всегда воспринималось как средство сбережения капитала.
 6. Ценные бумаги с фиксированным доходом, золото и акции компаний в самом начале фазы оживления экономики представляют собой сферы, привлекательные для инвестиций.
- 17.

Managing investment.

Investment management is a very important issue of financial culture. More and more people are seeking to use effective ways of preserving and increasing their capital. To get maximum benefit from investment, they may address companies providing investment solutions for private individuals. Experts help both beginning and experienced investors design a strategy on investment and manage it on an ongoing basis. Creation of investment solutions depends on many factors: an amount of capital that an investor is planning to employ, the level of risk that an investor is prepared to take on, a certain level of return that an investor wishes to achieve.

With all variety of asset classes the majority of beginning investors prefer the lowest risk assets. Fixed-interest securities and index-linked securities refer to this class of assets. Whatever occurs in the market, fixed-interest securities provide a fixed return. Index-linked securities minimize the risk of inflation for investors.

Investing in equity of a company means moving up the scale of risk. In effect, you buy part of a company and hope it will succeed. Good company performance will increase your dividends, or vice versa.

There are also investment areas not linked to equity returns: commercial property, precious metals and hedge funds. Long-term investment into bricks and mortar is safe and it brings a good income return. Purchase of precious metals has always been perceived as a store of value. Hedge funds are an alternative financial instrument. They effectively invest in various assets. Hedge fund managers are expected to provide small incremental return regardless of how the market does.

Before you make an investment decision, you need to weigh all pros and cons of different asset classes. The choice of a better risk and return profile will enable to keep the overall spread of investment right. It is crucial to understand that learning the ins and outs of the financial world takes time and patience. The most successful investors were not made in a day.

18. 1f; 2h; 3l; 4j; 5n; 6k; 7m; 8a; 9d; 10i; 11g; 12e; 13c; 14b.

19.

1. Вы когда-нибудь слышали о молодом гении, прикованном к инвалидному креслу, который работает в Голдман Сакс биржевым брокером?
2. Наша компания ищет способных и амбициозных молодых людей, которым за 20, готовых работать биржевыми брокерами в шумной и бурной атмосфере отдела торговых операций.
3. Вам лучше обратиться к нашему брокеру, который давал нам практические советы на протяжении более десяти лет.
4. Он родился с редким заболеванием, которое повлияло на возможность двигаться и оказalo негативное воздействие на речь; поэтому ему был необходим помощник, который помогал бы по дому и кормил бы его маленькими кусочками.

5. Если ты из-за этого будешь подшучивать над коллегой, будь уверен, что она в долгую не останется.
20. 1d; 2f; 3i; 4l; 5j; 6m; 7k; 8b; 9a; 10c; 11n; 12h; 13g; 14e
- 21.
1. Это исключительный случай, когда человек, неспособный без посторонней помощи встать из инвалидного кресла, успешно работает в отделе биржевых торговых операций, вызывая восхищение и безмерное уважение своей целеустремлённостью.
2. Отдел биржевых торговых операций по сути представляет собой тест-площадку с очень напряжённой и жёсткой атмосферой для тех, кто стремится приобрести опыт и развить такие качества, как уверенность и ответственность.
3. Бывший глава Европейского отделения по биржевым сделкам рассказал нам, насколько он был впечатлён служащим, принятым на работу всего год назад.
4. Как долго вы управляете этим мощным биржевым механизмом, обеспечивающим большую часть доходов?
22. 1d; 2g; 3i; k; 5m; 6a; 7c; 8n; 9l; 10j; 11h; 12b; 13f; 14e.
- 23.
1. Для того, чтобы работать финансовым аналитиком в отделе торговли акциями, необходимо быть исключительно умным и проницательным.
2. Операционный зал биржи подходит только тем, кто способен сознательно принять вызов и преодолеть его.
3. Он начал работу в нашей компании с выполнения анализа базовых исследований, быстро продвинулся по карьерной лестнице и стал управлять группой, специализирующейся на акциях и дериватах в Европе.
4. Если атмосфера суэты в операционном зале биржи привлекает вас, ваш коэффициент интеллекта достаточно высок, и у вас есть опыт торговли фьючерсами, мы готовы предложить вам отличную работу.
24. 1e; 2i; 3j; 4m; 5c; 6b; 7k; 8f; 9h; 10l; 11a; 12d; 13g; 14n
- 25.
1. В самом начале внимание мистера Торнтона, занимавшего в то время пост президента, привлек огромный, истинный талант нового брокера.
2. Его не могла не впечатлить целеустремлённость нового брокера.
3. На вашем месте, я бы сузил диапазон до индексированных ценных бумаг.
4. Из-за чрезвычайной нестабильности на рынке мы решили минимизировать риски и перестать торговать фьючерсами.
5. В течение дня новый брокер достиг поразительных успехов на «рынке медведей», и все коллеги были поражены его талантом.
- 26.

Today, countries around the world have their own stock markets, giving citizens an easy way to invest their money. Traders are part of this process. They buy and sell shares, bonds, securities and assets for investors including individuals or banks. They may trade for themselves, on behalf of a client or on behalf of an institution they work for. As a trader of a financial institution they are paid a combination of a salary and bonus. Traders may specialize in a particular product, such as shares, fixed-interest securities or foreign exchange markets. The main objective is to execute trades, seeking to maximize assets and minimize financial risk. This job requires good knowledge of finance, math, economics, business and politics. Teamworking ability, good communication skills, ability to accept responsibility, independent thinking, alertness and decisiveness, physical and mental stamina are key characteristics of a good broker. A trading floor only is for those who can purposefully rise to a challenge and overcome it. The work on the noisy, frenetic trading desk requires particular qualities. Being exceptionally smart with high IQ score is not enough to become part of a high-powered trading machine. A trading desk is in effect a demanding and competitive testing ground for a trader. Discipline and patience are necessary to follow the trade plan. A good trader has to be able to wait and do nothing when there are no opportunities and to act quickly when they occur. The extreme volatility in the markets requires adaptability and flexibility. All decisions have to be adapted to every environment. Confidence, independence and ability to take on a risk allow to achieve a breathtaking success. It is important to realize that most traders aren't born with all these qualities but develop them for long years.

27. 1f; 2d; 3a; 4b; 5h; 6k; 7n; 8g; 9l; 10e; 11m; 12j; 13c; 14i.

28.

1. Однако, в первой половине года ситуация начала улучшаться.
 2. Доход увеличился на 5% и составил 1,4 миллиардов долларов.
 3. Мы ожидаем, что рост продаж продолжится в следующем году.
 4. Неудивительно, что после Рождества наши продажи упали.
 5. Мы надеемся, что уровень безработицы останется на том же уровне.
 6. Как вам удалось увеличить прибыль на 30%?
 7. В этом году сумма дивидендов для наших акционеров снизилась из-за экономического спада.
 8. В прошлом году операционная прибыль повысилась с 2,5млн долларов до 3,1млн долларов.
 9. Эти данные рисуют мрачную картину в отношении нашей экономики, так как уровень инфляции резко вырос.
 10. Если цена на их акции снизится, вы понесёте потери.
29. 1c; 2f; 3h; 4e; 5j; 6a; 7i; 8k; 9g; 10l; 11b; 12d.
- 30.

1. Два месяца назад цена на наши акции достигла низшей точки, но с того времени она восстановилась и сейчас составляет \$3,80.
 2. Если вы удвоите продажи, то получите бонус в конце года.
 3. Ожидается, что в нашей стране ВВП резко упадёт.
 4. За последние годы наш инвестиционный капитал уменьшился вдвое.
 5. Хотя рыночная стоимость финансовых инструментов может колебаться, она никак не сказывается на индексированных ценных бумагах.
 6. График показывает, что наши продажи выровнялись благодаря нашей новой стратегии.
 7. Цена вряд ли утроится, но увеличение будет существенным.
 8. Мы потеряли много денег, когда цена на эти акции резко упала.
 9. Он сказал, что прибыль их компаний взлетит, так как их главный конкурент обанкротился.
 10. Какого уровня вы планируете достичь в следующем году?
 11. После поглощения стоимость этой компании, скорее всего, резко увеличится.
- 31.

US stock market

The chart shows that last year started on a positive note. The market rose until late February and gained the 11,000 level. However, interest rates were also rising, and investors decided to take profits. There was a sharp fall during the month of March and the Dow reached a low point of 10,000. At that point investors started to buy again. In the summer the index levelled off and trading fluctuated from 10,300 to 10,700 not showing an increase, although company profits were going up. What was the reason? It was entirely owing to the oil price, which had rocketed due to increasing tension in the Middle East.

In mid-October the Dow jumped from 10,200 to 10,900 over the four weeks. That sudden increase was the result of comments made by a member of a Federal Reserve. He indicated that interest rates would soon stop rising. This was positive for business as the cost of borrowing stays at the same level in such situation.. From November to January the market was more or less stable.

Over the last few months the market has demonstrated a rise again. Company profits are good, consumer spending is soaring and interest rates are close to reaching a pick. The only dark cloud is the price of oil which has risen to \$70 and it is likely to go up further.

32. 1c; 2g; 3i; 4l; 5j; 6b; 7e; 8a; 9f; 10k; 11h; 12d.

33.

1. Краткое описание ситуации в бизнесе может быть отправной точкой для более глубокого анализа.
2. Вследствие слухов о кризисе финансово-кредитной системы, только акции «голубых фишек» немного прибавили.

3. Март не принёс никакого облегчения, и акции этой группы компаний, производящих медицинское оборудование, упали ещё больше.
 4. Слухи о предстоящей покупке компании повлияли на стоимость акций этой группы компаний, производящих сахар и сахарозаменители.
 5. Нам необходимо срочно принять решение относительно акций, рекомендованных к покупке, чтобы не упустить момент.
 6. Брайан Новак, аналитик Морган Стэнли, снизил целевую цену на акции Facebook вследствие скандала из-за утечки персональных данных.
 7. После недавних наводнений аналитики скорректировали прогнозы в сторону уменьшения показателей.
34. 1g; 2j; 3e; e; 5i; 6k; 7h; 8b; 9c; 10f; 11d.
- 35.
1. Если хотите потерпеть неудачу, сделайте своё деловое предложение в неподходящее время.
 2. Этот китайский магнат, который купил долю в компании Daimler, был охарактеризован как предприниматель с чётким видением перспектив развития в будущем.
 3. Он является одним из самых состоятельных людей в Китае, владеющим самым прибыльным бизнесом.
 4. Как вам удалось убедить магната инвестировать в наш бизнес на таких выгодных условиях?
 5. Банк Америки объявил об инвестировании 2,5 миллиардов долларов в обмен на 9% акций Китайского строительного банка.
 6. Я не рекомендую начинать инвестиционную деятельность, если не проведено достаточно исследований.
36. 1e; 2d; 3c; 4f; 5b; 6g; 7a; 8h; 9i.
- 37.
1. Это приспособление для хранения с модульным дизайном является функциональным, его можно разделять и придавать форму, которая впишется в любое пространство.
 2. Многие наши предметы домашнего обихода сделаны из перерабатываемого материала, и они не оказывают негативного воздействия на окружающую среду.
 3. Использование лёгкой и прочной древесины является предпочтительным вариантом для широкого спектра целей.
 4. Почему в интересах акционеров было бы принять предложение?
38. 1d; 2e; 3c; 4g; 5a; 6f; 7b; 8i; 9h; 10j; 11k.
- 39.
1. Говорят, что продукт не может быть всецело защищён от копирования, даже если вы получили патент.

2. Японские автопроизводители известны высокими показателями чистой прибыли, несмотря на то, что они работают на высоко конкурентном рынке.
 3. Этот специализированный магазин товаров для дома достиг наибольшего прироста оборота в прошлом году.
 4. Ведение переговоров о приобретении доли в компании проходит несколько стадий и может длиться до года.
 5. Помимо финансирования, инвесторы могут повысить эффективность компании, оказывая консультационные услуги в области коммерческой деятельности и управления, помогая выстраивать взаимоотношения и добиваться признания.
40. 1g; 2i; 3j; 4k; 5f; 6b; 7e; 8a; 9h; 10c; 11d.
- 41.
1. Если инвестор сделал вам предложение, постарайтесь выяснить, есть ли у него опыт деятельности в вашей отрасли.
 2. На финальной стадии переговоров согласовываются условия, и сделка скрепляется подписью.
 3. Кажется, у нас есть два предложения, которые нужно обсудить.
 4. Необходимо помнить, что для инвестора достижения фонда менее важны, чем достижения менеджера.
 5. Он принимал участие в инвестировании проектов капитального строительства на Среднем Востоке.

42. 1b; 2a; 3c.

43.

1. The poor interim results announced yesterday are likely to have a negative impact on the market confidence.
2. Due to the strong company performance in the last quarter, the increase in dividends is expected to reach 25 cents per share.
3. The shareholders asked what actions had been taken to increase pre-tax profit.
4. Having evaluated all opportunities and risks in emerging markets, the manager of the hedge fund made a final decision on investing.
5. By investing in self-development, you are improving the most valuable asset you've ever had.
6. If you had managed the strategy on an ongoing basis, you would have kept the overall spread of your investment right.
7. We are advised to gain a broad understanding of different asset classes before making an investment solution.
8. I managed not to lose my capital during the crisis as I had invested in the lowest-risk assets.
9. The expert suggested investing in fixed-interest securities to get a higher return.

10. You should have lent money to our government in return for a fixed rate of return.
11. If you are going to employ your capital with minimum risks, buying index-linked securities would be a good decision.
12. Our relative explained that he had invested into bricks and mortar with the hope of boosting his wealth.
13. I think it's worth investing in equity of a company that is likely to recover after the crisis.
14. Fixed-income securities and gold have always been attractive areas for investment in difficult economic time.
15. You need to have a number of certain qualities to work on the demanding and competitive trading floor.

Module 7. Keys

1. 1. f, 2. d, 3. h, 4. j, 5. g, 6. c, 7. b, 8. a, 9. e, 10. i
- 2.
1. Тяжелое положение в культурной сфере заставило многих представителей творческих профессий уехать заграницу или сменить профессию в начале 90-х.
2. Вопросы культурной осведомленности в равной степени относятся к военному и гражданскому персоналу.
3. Человечеству нужно сформировать культуру всеобщего мира и солидарности, которая способна создать среду, свободную от бедности, войны, страха и неуверенности.
4. Одним из наиболее серьезных вызовов в деятельности по предотвращению ВИЧ-инфекции является необходимость в изменении жизненных позиций и моделей поведения.
5. При предоставлении помощи каждой отдельной стране необходимо понимать ее культуру и социальные обычаи и традиции, а также практику оказания медицинской помощи.
6. Регулярно проводятся культурные обмены между этническими группами и церемонии и фестивали культуры этнических групп.
7. Наш центр осуществляет сотрудничество с учреждениями Европейского союза, занимающимися вопросами борьбы с дискриминацией.
8. Этот ресторан предлагает вкусные блюда международной кухни и традиционную болгарскую кухню.
9. Кажется, что мы живем в мире, где все вещи становятся похожи.
10. Это должно улучшить реагирование на колебания показателей ВНД на душу населения.
3. 1. i, 2. f, 3. j, 4. b, 5. h, 6. a, 7. d, 8. g, 9. e, 10. c
- 4.
1. Искусство обмена визитными карточками в Японии предполагает строгий этикет.

2. Люди подходили и пожимали мне руку, поздравляя и приветствуя меня.
 3. Во многих культурах принято кланяться только мужчинам.
 4. Официальные и неофициальные совещания, как правило, проводятся в Женеве по приглашению принимающей страны.
 5. Мы все знаем поговорку, которая гласит, что точность - это вежливость королей.
 6. В некоторых странах, таких как Великобритания, не общение с деловыми контактами считается очень невежливым и может повредить вашим отношениям.
 7. В светских делах уместны светские беседы на нейтральные темы и скромные подарки.
 8. Не обращайте внимания на перебивание, примите это и продолжайте свой рассказ.
 9. Он говорил резко, но, всё же он был откровенен.
 10. Вскоре мы уже называли друг друга по имени, в знак дружбы.
5. 1.cuisine;2. institutions;3. ceremonies and festivals; 4. cultural awareness;
 5.become alike;6. go abroad;7. social customs and traditions;8. create a culture;
 9. improve;10. behavior and attitudes;11. socialise with contacts; 12. formal/informal;13. to use first names;14. a small talk;15. be direct;16. shake hands; 17. accept interruption;18. punctuality;19. exchange business cards;20. bow

- 6.
1. Cultural exchanges between countries are aimed at raising cultural awareness.
 2. Topics at the conference included language, immigration, religion, customs, traditions, economic opportunities, and a youth workshop on "Retaining your culture".
 3. Deep-rooted changes are needed to create a culture in which justice and equality prevail over the power and physical force.
 4. We have allowed foreign minorities in our country to exercise their religious, cultural and social customs and beliefs.
 5. A study on patterns of behaviour and attitudes with regards to gender and human rights is planned to be conducted next year.
 6. The reform of global institutions must encompass the Bretton Woods institutions.
 7. This restaurant offers local and international cuisine satisfying every gourmet tongue.
 8. We create a tradition and culture of our company, we value honour, order, punctuality and respect for one's promise.
 9. If you come to a group of people and shake hands with one person, you have to shake hands with the others.

10. Business relations are an integral part of successful business and they start with business cards exchanging.
11. In the English-speaking business world, people use first names, even with people they do not know very well.
12. The speaker flustered because he couldn't accept the interruption.
13. To create a really useful contact, it is not enough to exchange business cards and phone-numbers. It is important to continue socialising with contacts.
14. Psychologists have found out that a small talk before negotiations has a positive impact on their results.
15. Many countries in Asia have adopted such a form of greeting as folded palms in front of the chest and a slight bow.
 7. 1. d, 2. i, 3. f, 4. g, 5. b, 6. h, 7. e, 8. c, 9. j, 10. a
 - 8.
1. Приезжая сюда в Китай, испытываешь настоящий культурный шок, и чувствуешь себя, словно ты на другой планете.
2. Всё более распространенным становится мнение о том, что глобализация приводит к культурному нивелированию.
3. Его огромное улучшение в хронометраже имело очень широкий спектр преимуществ.
4. Разговор вращался вокруг предстоящих выборов.
5. Мы поздоровались, обменялись рукопожатиями и перешли прямо к делу.
6. Достоинством шерсти как материала для одежды является то, что она может обеспечить изоляцию от холода даже при намокании.
7. Она очень хотела участвовать в предлагаемых неофициальных консультациях.
8. Она пыталась развлечь нас, — безуспешно, кстати сказать.
9. Необходимы масштабные образовательные усилия, пропагандирующие достоинство человеческой личности и гарантирующие основные права человека.
10. Мы ведём дела с рядом итальянских компаний.
 9. 1. g, 2. e, 3. i, 4. f, 5. c, 6. d, 7. j, 8. b, 9. a, 10. h
 - 10.
1. Он идеально подходил для этой работы.
2. Компания регулярно проводит совещания с персоналом с целью информирования всех сотрудников о мероприятиях и вопросах.
3. Она приехала в Австралию по делам и в гости к своей лучшей подруге Кэтрин.
4. Его взгляды были подкреплены его сильными христианскими убеждениями.
5. Одной из наиболее замечательных личностных черт ее брата было отсутствие предрассудков.
6. Больше всего на свете он научился хитрости адаптации в бизнесе.

7. У нас есть кредиты для удовлетворения всех ваших потребностей.
8. Как производители, так и дилеры нуждаются в гибкости в управлении своим бизнесом.
9. Его поведение оправдывалось ситуацией.
10. Мы не собираемся никуда ходить во Флоренции – я имею в виду бывать в обществе.
11. 1. e, 2. g, 3. a, 4. i, 5. j, 6. b, 7. d, 8. c, 9. f, 10. h
- 12.
1. Организация Объединенных Наций должна уделять внимание проблемам и больших, и малых государств.
2. Если есть инструкции, удостоверьтесь, что вы прочли указания изготовителей и все советы, которые они предлагают по уходу и хранению.
3. Работа нудная, но её нужно выполнить.
4. Миграция с юга давно является важной особенностью истории чернокожих.
5. Профсоюз отказался согласиться со снижением заработной платы.
6. Его наблюдение показало, как в современной Британии, несмотря на снос некоторых старых иерархий и снобов, по-прежнему правит статус.
7. Мы хотим привлечь работников к участию на всех стадиях процесса принятия решений.
8. Его зарплата определялась его званием и выслугой лет.
9. Меня не интересует, одобряете вы это или нет.
10. Международные конвенции в области культуры предусматривают охрану культурного и природного наследия, защиту нематериальных аспектов культуры, процветание отраслей творческой и культурной сферы и защиту культурных ценностей во всех странах мира.
13. 1. do business with smb;2. get down to business; 3. entertain smb;4. culture shock;5. be keen to do smth;6. timekeeping;7. revolve around;8. virtue;9. perception;10. exalt;11. conduct, a conduct; 12. flexibility; 13. personal traits;14. adaptability;15. staff; 16. be underpinned by smth;17. be suited for; 18. intend; 19. business assignment;20. meet the needs;21. tedious;22. hierarchy; 23. seniority;24. a decision-making process;25. pay attention to;26. approve of;27. make sure;28. aspects of culture;29. key features;30. accept
- 14.
1. A training programme was set up in Italy to help Egyptian migrant workers to study the Italian language and culture, and to minimize the culture shock.
2. When it comes to timekeeping, Irish builders are undeniably on another planet.
3. Among her many virtues are loyalty, courage, and truthfulness.
4. Foreign central banks and sovereign wealth funds may be keen to keep buying up euros to hedge their own economies against risks.

5. Our customers are assured that it is safe to do business with us because sensitive information remains private.
6. Recruitment of trained staff is a continuing problem.
7. The authority of the United Nations has to be underpinned by the force of arms.
8. The great merit of the project is its flexibility, adaptability and low cost.
9. She never made a promise that she didn't intend to keep.
10. In this regard, it is also important to pay attention to the root causes of cross-national conflicts.
11. Our deep gratitude also goes to the tedious work undertaken by the mediators appointed by the two governments to facilitate this process of conflict resolution.
12. This report analyses key features and patterns of intra-African regional integration in trade and investment.
13. He accepted the invitation to stay with us.
14. Employees can have their say in the decision-making process.
15. Promotions are based on merit and seniority.
15. 1. h, 2. c, 3. e, 4. b, 5. j, 6. a, 7 i, 8. f, 9. d, 10. g
- 16.
1. Так, может быть хорошим способом растопить лёд будет, чтобы каждый сказал пару слов о себе.
2. В первый же день на новой работе я сразу же оказался в сложной ситуации, потому что шеф был болен, и мне пришлось решать все вопросы самому.
3. Клайв переехал в Лондон, оставив Эдварда руководить Манчестерским представительством.
4. Мы с вами можем не сходиться во взглядах на многие вещи, но здесь всё согласовано.
5. Она попала в беду, выйдя замуж за иностранца.
6. Я знаю, что я люблю комментарии, но я всегда сдержан, чтобы не сказать слишком много в блогах других людей, опасаясь попасть впросак.
7. Естественно, я рассчитываю поладить с ней очень быстро.
8. Я буду не в своей тарелке там, я уверен, но это будет взгляд на сообщество, которого у меня еще не было.
9. Вся эта поездка в Китай была настоящим откровением.
10. Если мы договорились с Намсун встретиться здесь, то она должна прийти вовремя.
- 17.1. j, 2. h, 3. b, 4. e, 5. f, 6. g, 7. a, 8. i, 9. c, 10. d
- 18.
1. Ваша настойчивость, чувство юмора и постоянные усилия позволили достичь успешных результатов.

2. Просьба о транзите воздушным путем подготавливается в письменной форме и направляется запрашиваемому государству-члену как можно скорее и во всяком случае не менее чем за два дня до транзита.
3. Обе стороны говорят, что они связаны соглашением о неразглашении, пока продолжаются переговоры.
4. Головная компания может быть привлечена к ответственности за подкуп, совершенный дочерней компанией, которая зарегистрирована в другой правовой системе.
5. Существует офисная традиция носить повседневную одежду по пятницам.
6. Мы можем организовать транспорт и судоходство в любую страну мира по специальным ценам для удовлетворения потребностей наших отечественных и зарубежных клиентов.
7. Существующим учреждениям, возможно, следует подготовиться к решению этой незнакомой сложной задачи.
8. То, что вы услышите может вас расстроить.
9. Также было подчеркнуто, что это предложение никоим образом не имеет целью поставить в затруднительное положение определенные государства.
10. Бад попал в беду за срыв встречи с нашими немецкими коллегами.

19.

1.put one's foot in it; 2. (not) to see eye to eye; 3.be thrown in at the deep end; 4. a real eye-opener;5. run the office;6. be/feel like a fish out of water;7. be on time; 8. break the ice;9. get on like a house on fire; 10. get into hot water;11. unfamiliar;12. negotiation(s);13. embarrass smb;14. get into trouble; 15. parent company;16. wear casual clothes;17. overseas clients;18. a (two) days' notice;19. upset smb;20. a sense of humour.

20.

1. Andy likes to tell a joke to break the ice and to help everybody relax.
2. On her first job she was thrown in at the deep end when she was sent on a business trip to Northern Ireland.
3. We don't see eye to eye on business issues.
4. Speaking of sports ministers, it seems they all have a knack for putting their foot in it.
5. They seemed to be getting on with Lara like a house on fire.
6. She was the only girl at the party not in a formal dress and she felt like a fish out of water.
7. The scandal has been a real eye opener we will ever encounter. We couldn't even imagine what problems could occur in a large international company.
8. In all the ups and downs of his life he never lost his sense of humor.
9. Dominic wasn't given a two days' notice, so technically he wasn't fired.
10. And we cannot deny that we have come to this negotiation with different expectations.

11. While some of employees in our headquarters in London decide to dress up, others wear casual clothes.
 12. The transition from a centrally planned to a market economy brought new and sometimes unfamiliar problems for Kazakhstan.
 13. The parent company even threatened to deny its European subsidiary export right if the equipment was sent to Cuba.
 14. In South Korea a woman can be quite embarrassed if a man begins the handshake with her.
 15. Their incautious behavior is going to get them into trouble someday.
21. 1. c, 2. a, 3. d, 4. h, 5. i, 6. e, 7. f, 8. g, 9. j. 10. b
- 22.
1. Трудный вопрос заключается в том, как отбирать и нанимать сотрудников для содействия достижению результатов.
 2. Болгары терпимы к другим религиям, но ярые сторонники Православия.
 3. Целью сотрудников агентства было предоставление российским и зарубежным клиентам качественных маркетинговых отчетов и оказание им помощи в стратегическом планировании и анализе рынка.
 4. У нас много общего, у нас довольно искаженное чувство юмора, и мы так хорошо ладим друг с другом.
 5. Десять сотрудников находились в командировках в течение периода от 8 дней до 9,5 месяцев.
 6. Межкультурные навыки и осведомленность сделают общение более эффективным и помогут посреднику избежать непреднамеренного нанесения вреда.
 7. Дети и молодежь должны стать основным источником в процессе принятия решений по вопросам, оказывающим влияние на их жизнь.
 8. Многие люди из стран Балтии являются экономическими мигрантами, которые переезжают в развитые страны, где можно найти источники дохода.
 9. Этот демографический и культурный сдвиг представляет собой серьезную проблему связанную с человеческими ресурсами.
 10. Они также проводят курсы и семинары, посвященные культуре, языку и законодательству принимающей страны.
23. 1. e, 2. h, 3. j, 4. f, 5. c, 6. a, 7. i, 8. b, 9. d, 10. g
- 24.
1. Некоторые страны ссылаются на предпринимаемые ими усилия по реформированию системы пенсионного обеспечения и социального обеспечения.
 2. Мой коллега из Франции, очевидно, неправильно понял мое заявление.
 3. Любой супруг может изменить или приобрести другое гражданство без получения согласия другого супруга.

4. В отсутствие международного контроля деятельность полиции может ухудшиться в результате несоблюдения профессиональных стандартов.
 5. Получение работы в этой международной компании зависит от удовлетворительного завершения данного курса обучения.
 6. Это общее соглашение между двумя странами будет охватывать все важные вопросы, включая вопросы сотрудничества и суверенитета.
 7. Здесь мы постараемся дать несколько советов, чтобы сделать вашу бизнес-командировку более гладкой.
 8. Это препятствие можно преодолеть путем расширения взаимодействия, адаптации, гибкости и культурного просвещения.
 9. В настоящее время проблема социальной интеграции приобретает всё более международный характер.
 10. Бизнес поддерживает образование и обучение сотрудников для повышения производительности.
25. 1. b, 2. a, 3. d, 4. c, 5. f, 6. e, 7. h, 8. g, 9. j, 10. i
- 26.
1. Этот учебный курс также включает в себя социальные навыки, необходимые для общения.
 2. Мы передаем много информации посредством языка тела.
 3. Семьи являются основным средством передачи ценностей, культуры, взглядов и моделей поведения.
 4. Мы высоко ценим помощь, оказываемую в социально-экономической области в целях укрепления мира.
 5. Необходимо разработать согласованные на международном уровне критерии, приемлемые для всех.
 6. Не возражаете, если я задам вам несколько очень личных вопросов?
 7. Каждый эксперт будет работать совместно с международным партнером.
 8. Часто то, что воспринимается как агрессия — это просто страх.
 9. В данный момент было бы неправильно комментировать эту ситуацию.
 10. Общение это хорошо, но не тогда, когда оно начинает вторгаться в частную жизнь других людей, личное пространство и здоровье.
27. 1. b, 2. c, 3. d, 4. e, 5. f, 6. g, 7. h, 8. i, 9. j, 10. a
- 28.
1. Поэтому нежелательно ни недооценивать ни переоценивать возможности этой страны.
 2. Происходят и другие важные события, которые могут повлиять на выполнение настоящего Соглашения.
 3. Такой подход может оказать негативное воздействие на представителей религий меньшинств или членов групп, которые, как считается, не вписываются в религиозный или культурный состав страны.
 4. В Японии самая продвинутая культура бизнес-общения.

5. Они также разработали методы управления и руководства, которые работают в условиях различных культур.
 6. Систематически проводятся собрания трудовых коллективов на рабочих местах для обсуждения и решения повседневных вопросов, связанных с жизнью и работой.
 7. У него достаточно гибкости, чтобы справиться с таким щекотливым заданием.
 8. Его главная задача заключается в том чтобы дополнить и согласовать возможности принятия международных мер в случае чрезвычайных экологических ситуаций.
 9. Некоторые страны вводят конкретные стимулы для привлечения инвестиций.
 10. Они должны понимать значение своих собственных и чужих стереотипных представлений о различных группах и осознавать важность ключевых социальных и культурных различий для существования в глобальном масштабе.
29. 1.tolerant;2.a host-country culture;3.hire staff;4.provide smb with smth;5. cross-cultural skills;6. have an impact on smb;7. relocate to; 8. have in common;9. to be/send on assignments;10. challenge;11. cover;12. overcome;13. a training course;14. increasingly;15. refer to;16. be likely to;17. an employee;18. a colleague;19. give tips;20. a spouse; 21. body language;22. social skills;23. appreciate;24. patterns of behaviour;25. ask personal questions;26. be acceptable;27. perceive;28. counterpart;29. personal space;30. (in)appropriate;31. key cultural differences;32. underestimate;33. have an effect on;34. cultural make-up;35. business culture;36. diverse;37. day-to-day issues;38. cope with;39. strengthen;40. introduce.
- 30.

1. The representative of UNESCO indicated that organizations were increasingly faced with problems in hiring qualified staff.
2. It wasn't until the 1990s that there was a more tolerant attitude towards folk art in Finland.
3. At the two extremities of our continent, the Bulgarian and French peoples share common values and have many features in common.
4. The United Kingdom experts, who are sent on assignment, usually function as advisers, lecturers, or workshop participants in their field of expertise.
5. In order to prevent losses, U.S. businesses must possess certain cross-cultural skills when doing business in Russia and other post-Soviet countries.
6. The Scottish Government's Relocation Advisory Service provides information and advice to all those who wish to relocate to Scotland to live, work, study or remain.
7. Julie gave a presentation on blogging as a social tool and the challenges in deciding what to blog, what to keep private.

8. Peacekeeping personnel needed to be familiar with the culture and language of the host country, so as to facilitate communication and interaction with the local population.
9. Let me refer to some aspects of culture where important decisions should be made.
10. My distinguished colleague has spoken about the concerns regarding Pakistani society in India.
11. The special permission shall be granted for the period during which the assigned spouse holds that post and may be authorized only once for each spouse.
12. As competition for the most educated and skilled employees grows internationally, nations and firms will be likely to attune to their demands.
13. An international training course in cultural awareness is conducted every second year in Albuquerque, the United States of America.
14. It takes a long time to overcome these kinds of cross-cultural prejudices.
15. Such developments increasingly threaten regional peace and affect international security.
16. Team-work helps employees develop social skills.
17. It was tempting to condemn him for his attitudes and his patterns of behaviour.
18. Her abilities are not fully appreciated by her employer.
19. He was asked numerous personal questions about his education, employment and family.
20. British officials find it difficult to discuss such questions with their French counterparts.
21. We won't tolerate such inappropriate behavior.
22. We cannot underestimate the importance of that assistance to many developing countries.
23. Our societies' cultural make-up is undergoing significant change, especially in the form of an increase in multiculturalism in the more developed countries.
24. The real difficulties lie in changing the business culture and practices to make them consistent with successful e-business strategies.
25. Adjara has hard and diverse past, like whole Georgia.
26. Assistance continued to be sought from the mission in addressing day-to-day issues in relation to economic, social, religious and educational matters.
27. We should strengthen exchanges and dialogues among different cultures and thereby avert conflict or confrontation.
28. Furthermore, they may introduce the suppliers to international markets and collaborators.
29. There are some key cultural differences between us.

30. In the area of key cultural differences, the speaker stated that neither culture nor laws were static concepts.

31. 1. j, 2. i, 3. h, 4.g, 5. f, 6. e, 7. d, 8. c, 9. b, 10. a

32.

1. Всякий раз, когда вы что-то не понимаете, попросите совет.
2. Они могут ограничить свободу передвижения и запретить определенным лицам въезд в страну и выезд из нее.
3. Делегации поинтересовались, является ли недостаток сотрудничества со стороны правительства принимающих стран результатом отсутствия возможностей или приверженности.
4. Обучение обязательно для всех сотрудников.
5. Трудно переоценить важность обучения в области охраны труда и техники безопасности.
6. Мы хотим стимулировать эффективную командную работу и общение.
7. Эти программы ориентированы на коммуникацию, развитие навыков межличностного общения и повышение эффективности работы.
8. Политика нашей компании состоит в том, чтобы не раскрывать эту информацию с целью защиты конфиденциальности наших клиентов.
9. При оказании этой услуги, учреждения используют централизованно составленные реестры переводческих агентств и уполномоченных переводчиков.

10. Стоит провести некоторое исследование, прежде чем купить дом в этой стране.

33. 1. f, 2. g, 3. h, 4. i, 5. j, 6. a, 7. b, 8. c, 9. d, 10. e

34.

1. В данном конкретном случае временный сотрудник допустил ошибку и не следовал нашему установленному бизнес-протоколу, и мы сожалеем о любых неудобствах, которые это могло вызвать.
2. На этом я заканчиваю свой первый пост и отправляю всем вам теплые приветствия из холодной дождливой Германии.
3. На рабочем месте часто возникает напряжение по поводу того, может ли сотрудник общаться с начальником вне работы, а так же обращаться к нему или к ней только по имени.
4. Сейчас он занимает высокую должность почетного редактора в "Айриш Таймс", почетное звание, данное ему за верную, безупречную службу, наивысшую преданность делу и т. д.
5. В некоторых культурах определенные виды поведения, такие как дарение подарков, не обязательно будут считаться коррупцией.
6. Сочетание нумерологии и трагических событий привело к тому, что 26 считается несчастливым числом в Индии.
7. Вряд ли они примут наше приглашение.

8. На похоронах присутствовало огромное количество родственников и друзей.
9. Я хлебал суп минестроне в итальянском ресторане, смеялся с подругой, когда зазвонил ее мобильный телефон.
10. Он отрыгнул и поцарапал живот, который показывался из-под его грязной растянутой рубашки.

35.

1. do some research;2. authorised;3. disclose information;4. interpersonal skills; 5. encourage;6. health and safety;7. personnel;8. lack of;9. prohibit; 10. ask for advice; 11. unlucky number;12. accept an invitation;13. funeral;14. slurp; 15.belch;16. business protocol;17. greetings;18. be on a first-name basis (move to);19. an honorific title;20. gift-giving.

36.

1. The EU State should prohibit all propaganda advocating racial superiority or hatred that incites discrimination, hostility or violence.
2. Their decision shows a lack of sensitivity and forethought in business culture matters.
3. Students responded quite favourably to the training, and many remarked on their enhanced self-esteem and improved interpersonal skills.
4. I'm authorised to speak to you on behalf of the British Government.
5. While no business protocol can anticipate every situation, common sense and good judgment will be our guiding principles.
6. It gives me pleasure to send my greetings to all the participants in this United Nations regional seminar on decolonization.
7. He is on a first-name basis with the present editor of The Sun.
8. Do you know that 'Buddha' is not a personal name but an honorific title which means 'awakened one'?
9. Four is an unlucky number in Japan because it sounds like death.
10. I was very pleased to accept an invitation from the Foreign Minister of Singapore to discuss issues of global governance together with some other colleagues and friends.

37. 1. e, 2. c, 3. d, 4. b, 5. a, 6. j, 7. h, 8. i, 9. g, 10. f

38.

1. Она искусственная собеседница.
2. Скоро мы отправимся в отпуск на месяц, чтобы отдохнуть и повеселиться.
3. Уходя отсюда, вы почувствуете себя отдохнувшим, вы будете развлекаться и хорошо проводить время без больших затрат.
4. От души поздравляю Вас с повышением!
5. — Ваше здоровье! — сказал он, чокаясь со мной бокалом.
6. Устраивайтесь где-нибудь на диване и чувствуйте себя как дома.
7. Пожалуйста, угощайтесь едой и напитками.
8. Не волнуйтесь, за кофе, я угощаю.

9. Звучит слишком хорошо, чтобы быть правдой. В чем подвох?
10. Я не против, если будете пользоваться кухней, при условии, что потом уберёте за собой.
39. 1. j, 2. h, 3. i, 4. g, 5. f, 6. e, 7. c, 8. d, 9. b, 10. a
- 40.
1. Считается, что разбитое зеркало приносит семь лет невезения.
2. "Спасибо, что подвезли нас до дома". - "Не стоит благодарности. Мне было приятно".
3. Ну, если он не сможет позволить себе купить мне новое платье, должна я отказаться от приглашения?
4. Любой поставщик, подключенный к информационной сети электронным способом, может делать мгновенные предложения на международных рынках и таким образом участвовать в глобальных товарных цепочках.
5. Она внезапно закончила разговор и положила трубку.
6. Представителю компании было предложено использовать свои полномочия тактично и дипломатично, когда он посчитает это необходимым.
7. Ему пришлось занять деньги у друга, чтобы заплатить за обед.
8. Я предлагаю тост за Королеву.
9. Дэвид был менеджером, но его сократили в прошлом году, и мы решили попробовать заняться бизнесом сами.
10. Конни попадет в большие неприятности, если будет опаздывать на работу.
41. 1. c, 2. d, 3. e, 4. f, 5. g, 6. h, 7. i, 8. j, 9. a, 10. b
- 42.
1. - Хочешь поехать с нами?- Да, с удовольствием.'
2. Это не для меня, но с тобой это работает.
3. Соединенные Штаты должны быть заинтересованы в осуществлении резолюций международного сообщества в отношении Израиля.
4. После шести лет работы в качестве руководителя филиала она была переведена в штаб-квартиру в Лондоне.
5. Ей удалось избежать наказания.
6. В 1999 году это была первая маркетинговая компания в Ирландии, которая могла предоставлять клиентам результаты исследований на следующий день.
7. Делегации согласились с тем, что ключом к будущему успеху является расширение и улучшение сотрудничества между партнерами.
8. Есть некоторые темы, которые глобально считаются "безопасными". Это "погода"," еда" и темы, связанные с работой.
9. Многие женщины молчат по важным вопросам, и со временем это ограничивает их способность самостоятельно мыслить.

10. Важно максимально поддерживать зрительный контакт с аудиторией.

43. 1. Cheers!;2. Congratulations!;3. go on holiday;4. have a good time;5. conversation;6. I don't mind;7. That sounds good;8. Help yourself;9. It's on me; 10. Make yourself at home.;11. arrive late for;12. make smb redundant;13. pay for a meal;14. propose a toast;15. in a diplomatic way;16. end a conversation;17. a supplier;18. Not at all;19. refuse an invitation;20. bad luck;21. stay silent; 22. keep eye contact;23. I'd love to;24. not for me;25. be keen on smth;26. headquarters;27. avoid;28. marketing company;29. future success;30. 'safe' topics.

44.

1. We were engaged in conversation.

2. I'd love to go on holiday somewhere where it's nice and quiet.

3. I've just passed my driving test!- 'Congratulations!'

4. Three cheers for the captain!

5. When the waiter brought the bill, the businesswoman said to her client, "No. Don't worry about it. It's on me."

6. It is a common superstition in many countries that a black cat crossing your path is bad luck.

7. You did well to refuse his invitation.

8. The company has consolidated its position as the country's leading gas supplier.

9. Guided by these values, we have taken all necessary steps in order to find a diplomatic way out of the current crisis.

10. I'd like to propose a toast to a wonderful host, a real gentleman who can keep a secret.

11. My elder brother is keen on keeping up family traditions.

12. People who are lying tend to avoid eye contact.

13. There is no universal list of "safe" topics to discuss.

14. Moreover, with regard to inappropriate remarks directed at France, Korea would do well to stay silent on the matter of hypocrisy.

15. You should remember, no keeping direct eye contact, and don't forget to bow.

45. 1. d, 2. e, 3. f, 4. g, 5. h, 6. i, 7. j, 8. a, 9. b, 10. c

46.

1. Кроме того, до следующей основной сессии специального Комитета будет проведен неофициальный брифинг.

2. Данные собираются из личных интервью с топ-менеджерами и владельцами бизнеса.

3. Новый филиал станет ведущей компанией Китая для того чтобы производить и продавать высокоеффективные двигатели используемые в энергетических отраслях промышленности.

4. Наши коллеги встретят нас в аэропорту Ташкента. После размещения в отеле и обеда, мы отправимся на экскурсию по городу с гидом.

5. Специальный представитель провел совещание с представителями дипломатического корпуса и пресс-конференцию с местными и международными средствами массовой информации.
 6. Правительство Индонезии планирует пересмотреть этот закон, с тем чтобы включить в него не только физические и материальные аспекты культуры, такие, как предметы и объекты культурного наследия, но и нефизические аспекты, такие, как обычаи и искусство.
 7. Ваша работа - присутствовать на всех заседаниях и представлять доклады об этом комитету.
 8. Все граждане имеют право путешествовать в любое место, которое они хотят в Иордании для бизнеса, туризма, дружеского визита или с любой другой целью.
 9. Деньги, которые вам платят, отражают то, насколько вы важны для компании, в которой работаете.
 10. Она забыла упомянуть, что на следующей неделе едет в Йоркшир.
47. 1. e, 2. f, 3. g, 4. h, 5. i, 6. j, 7. a, 8. b, 9. c, 10. d
- 48.
1. Для групп, выезжающих за границу рекомендуется знать некоторые ключевые фразы на иностранном языке, и хотя бы один человек должен достаточно свободно владеть языком.
 2. Большинство Исландцев используют отчество вместо фамилии. Хотя некоторые Исландцы используют фамилии, и когда они это делают, она (фамилия) ставится между именем и отчеством.
 3. Как мне пригласить коллегу на ужин и не быть неправильно понятым по поводу свиданий?
 4. Тем не менее, они остаются гордыми и дерзкими, требующими уважения, достоинства и суверенитета - очень корейские черты.
 5. Поскольку государство - участник всё больше отдает предпочтение латинскому алфавиту в ущерб кириллице, он хотел бы знать, каким образом компетентные органы намерены сохранить культурное литературное наследие, написанное кириллицей, с тем чтобы молодые поколения могли получить к нему доступ.
 6. В своем нынешнем виде рекомендация, содержащаяся в пункте 43, вносит путаницу и нуждается в дальнейшем уточнении.
 7. Я обещал ему, что подниму этот вопрос в ходе беседы с премьер-министром.
 8. В ресторане Aricio подают превосходные блюда интернациональной и традиционной местной кухни.
 9. Просто представьте на мгновение, что вы согласились со мной.
 10. Пара проявила плохой этикет, когда они покинули вечеринку, не попрощавшись с хозяином и хозяйкой.
49. 1. g, 2. h, 3. i, 4. j, 5. a, 6. b, 7. c, 8. d, 9. e, 10. f

50.

1. Она старается выглядеть как можно лучше.
2. Ни одна цивилизованная страна не может допустить такого поведения.
3. Попробуйте пить только на общественных мероприятиях, когда все хорошо проводят время, и есть причина, чтобы отпраздновать.
4. Не стойте слишком близко или слишком далеко от своих коллег, разговаривая с ними.
5. Когда она заговорила, она обратилась к нему по-английски, но с сильным французским акцентом.
6. Несмотря на языковой барьер, он всегда находит способы развлечь своих гостей дома или в ресторанах.
7. Эта тема гораздо больше подходит для разговора.
8. Тем временем семья Пеллитов назначила самого высокопоставленного человека управлять компанией и это был не Курт.
9. Они будут работать с вами, чтобы назначать встречи, которые встраиваются в ваш плотный график.
10. Надо нам забронировать билеты заранее?

51.

1. social visit; 2. work for ... (a company);3. mention; 4.an informal briefing;5. top managers;6. a subsidiary;7. an excursion;8. run a briefing;9. aspects of culture;10. attend a meeting;11. bring up a subject;12. local dishes;13. suppose;14. host/hostess;15. be pretty fluent in;16. use family names;17. ask out for dinner;18. be proud (of);19. Cyrillic script;20. be confusing;21. address smb/smth; 22. entertain guests at home/in a restaurant;23. good/bad topics of conversation; 24. the most senior person;25. make appointments;26. in advance;27. appearance;28. permit;29. on social occasions;30. stand close or far away from smb.

52.

1. The requested information will be considered at an informal briefing on safety and security in January.
2. Thirty-five top managers, graduates of the program, defended their Executive Master Theses projects dedicated mostly to strategy, finance and human resources management in their professional business sphere.
3. A Turkish bank saw a Romanian subsidiary go bankrupt.
4. Culture-related international conventions safeguard cultural and natural heritage, intangible aspects of culture, the flourishing of creative and cultural industries and the protection of cultural property worldwide.
5. I could just pay him a social visit tomorrow and tell him a story about a little island I visited last year.
6. English is the official language but most Gibraltarians are fluent in Spanish.
7. Serbian communities in other countries in the region should also enjoy the right to their own language and to the Cyrillic script.
8. Try not to bring up that touchy subject when we meet our British colleagues.

9. The hotel's restaurant is decorated in a modern style and serves a wide range of local dishes, fish specialities, and an assortment of international dishes and pastries.
 10. The amount of information contained in various instructions in writing in different languages is confusing and does not contribute to enabling people to understand the instructions correctly.
 11. They indicated that on social occasions, they were more likely to eat something unhealthy or more than they intended.
 12. A devoted jazz enthusiast, Ms. Cunningham entertained guests at her Harlem home over the years and developed friendships with many notable musicians, among them Louis Armstrong and Ella Fitzgerald.
 13. There are two universal good topics of conversation, two things that every single human being will talk about without hesitation anywhere in the world: weather and work.
 14. This is at odds with the need for decision making by the most senior person and will require a change in practice for many clinicians in the UK.
 15. The President also has the power to make appointments to civil or military posts.
- 53.
1. When working together, people from different countries have their individual style, personality traits, experiences, ideas and beliefs, but they also have cultural expectations. They expect other people to behave according to their own cultural ways.
 2. In some countries, eye contact is an important part of communication. In other cultures it is common to look away from time to time. Physical distance shows respect for a person's space.
 3. Every culture places different emphasis on family, work, religion, and love. Some cultures value family loyalty and romantic love. Other cultures emphasize independence from family and hard work. Still others emphasize religion and honour in the community.
 4. "Time is money" is a common saying in the United States. In making initial contacts, very little time is spent on building social relationships. Conversation is quickly focused on business. If there are any dinners or social events they are mainly used to discuss business.
 5. It is common in the United States to invite business colleagues home for a dinner party. The home is a place of hospitality and entertainment. Instead of a formal dinner at a table, Americans often entertain with an informal buffet or just cocktails and a snack. In addition to parties, common social activities include playing golf, going out after work, and going to sports or cultural events.
 6. In the U.S., decision making at work is often done in group meetings.
 7. In Persian Gulf states, bringing a gift of food and drink implies the host isn't generous enough to offer his own food and drink.

8. In Saudi Arabia it is customary to refuse an offer a few times before accepting. But refusing a gift is refusing an offer of friendship.
9. Middle Eastern countries are known for their great tradition of hospitality.
10. In Japan, silence can be a part of conversation. If someone wants to think about an offer, silence gives that person time to consider carefully.
11. Socializing with colleagues after business hours is an important part of work life in Japan.
12. In Japan, many managers ask their workers for their input before making a decision.
13. In France there is some emphasis on class differences. So, in office life, secretaries and executives are not expected to socialize together.
14. The home is a private place where only close friends and family are invited. Business colleagues usually socialize in restaurants or other public places.
15. Business entertainment is much more formal than social entertainment. It is usually limited to a business lunch or dinner in a restaurant.
16. In Korean society, a person's status is defined by education, family, place of birth, current address, friendships, connections, and the size of the company. When businesspeople are introduced in South Korea, it is important that they give personal information about their own connections and education along with the company profile.
17. A businesswoman preparing for her first business assignment to South Korea writes up a personal biography describing her family background, education and work history.
18. In South Korea businesspeople often get acquainted with new colleagues by going out to restaurants to eat and drink together.
19. In preparation for his first business trip to Egypt, a businessman from a small company contacts a member of U.S. Congress and gets a reference for his business. Then he contacts the Egyptian businesses. He meets the business contacts and spends many hours socializing with them and their friends.
20. When businesspeople from different time orientations (monochronic and polychronic) do business together, problems can occur, especially with punctuality.
21. Swiss people are said to belong to a monochronic culture. Time is divided into segments that are measured by the clock. Tasks are assigned to each of the segments. Future time is predictable and carefully planned.
22. Before doing business in a foreign country, it is useful to learn some of the common business practices and customs.
23. In Nigeria, the age of the negotiator is extremely important because age means wisdom and reflects status and importance. If you are interested in the negotiation, you will send a person with authority and seniority. Nigerians also put great importance on formality and social skills.

24. In Colombia, a phone call is an inappropriate way to introduce or sell something.
25. Using first names is a very informal address and is inappropriate in the first meeting for the Chinese.
26. Different business cultures also use different types of information to determine whether a company is worth working with.
27. About 70 percent of all communication is nonverbal. Nonverbal communication includes: eye contact, gestures, silence in conversations, and touching.
28. To be successful in the international business world, businesspeople need to have good communication skills, interpersonal skills and cross-cultural skills and abilities.
29. Many companies are now helping their employees build their cross-cultural communication skills. These companies offer cultural training workshops and seminars. They do it because they realize the importance of preparing their employees for the very different and challenging international business world.
30. To compete successfully in the international business field, you must have many qualified employees.
31. In many countries women are becoming more visible at the managerial and decision-making levels.
32. Many businesspeople have no knowledge of overseas business practices. This is why they fail so often.
33. The young executive wanted to impress his colleagues, so he dressed up.
34. Bob has been working for the company for twenty-five years. He has seniority and company respect. He has the authority to make decisions. He has very good social skills.
35. Ms. Estey is popular with her subordinates, who feel she makes them work hard but it is also very fair.
36. On the first day of the seminar all the participants had dinner together to break the ice.
37. As marketing manager, she was able to resolve a long-term dispute between the company's French and German subsidiaries.
38. The atmosphere in which negotiations take place is crucial. That is why it is so important to start a meeting with a "Small talk" that allows you to adjust the atmosphere of negotiations.
39. The State fully respects and carefully safeguards customs and traditions of minority nationalities in such areas as costume, food and drink, dwellings, marriage, ceremonies and festivals, funerals and so on.
40. There are many different traditions for addressing people in the world. In some cultures people use each other's first name immediately. In other cultures, the first name is only used by close friends and family.

Module 8. Keys

1.1e; 2l; 3k; 4c; 5a; 6b; 7g; 8o; 9h; 10i; 11n; 12f; 13m; 14j; 15d; 16p; 17r; 18q.

2.

1. Работодатели могут проверить ваше семейное происхождение перед тем как делать вам предложение о работе.
 2. У специалистов по подбору персонала обычно много личных связей.
 3. Перед тем как мы предложим вам работу, нам понадобятся рекомендации от ваших предыдущих работодателей.
 4. Ее окончательное решение будет зависеть от астрологических знаков кандидатов.
 5. Обладая сильным характером, он всегда высказывает людям свое мнение.
 6. Кроме квалификации и опыта, рекрутеры смотрят на другие качества, которые делают кандидата подходящим для работы.
 7. Она была женщиной, обладающей и красотой, и умом.
 8. Объявления о замещении вакантных должностей должны быть нейтральны с точки зрения пола.
 9. Некоторые компании просят претендентов представить образец почерка для анализа для того, чтобы определить характер человека.
 10. Она утверждала, что внешность не имеет значение для этой должности.
 11. Я не получу эту работу, если они узнают мою историю болезни.
 12. В регистрационной форме запрашивается дата моего рождения, есть ли у меня дети, и мое семейное положение.
 13. Эта компания ищет выпускников, имеющих квалификацию по математике и в науке.
 14. Несмотря на желание продолжать работать, ее заставили выйти на пенсию в 60 лет.
 15. Акционеры винили его за плохую работу компании.
- 3.** 1. marital status;2. age;3. blood group;4. handwriting;5. appearance;6. family background;7. gender;8. experience;9. contacts/connections; 10. qualification;11. reference;12. intelligence; 13. personality;14. astrological sign;15. sickness record;16. education;17. retire;18. performance.

4.

1. All parents want a good education for their children.
2. This test will determine your blood group.
3. The employer asked the candidates about their family background, work experience and interests.
4. This job requires a person with a strong personality.
5. To get this job I have to provide references from the University.
6. Your handwriting is so bad that I can hardly read it.
7. Ann showed high intelligence from an early age.

8. Please, state your name, age and marital status.

9. Participation in the Forum contributed to building my network of professional contacts.

10. Most employers require from their applicants at least two years of experience in a particular sphere.

11. The team's performance impressed me.

12. He said that he was going to retire because of poor health.

5.1k; 2d; 3h; 4p; 5l; 6e; 7f; 8o; 9b; 10g; 11c; 12i; 13n; 14m; 15j; 16a.

6.

1. Он обычно представляет свое резюме на рассмотрение в те компании, в которых он хотел бы работать.

2. Мне пришлось нанять юриста проверить контракт.

3. Сопроводительное письмо, подчеркивающее ваши наиболее привлекательные черты, следует отправлять вместе с резюме.

4. Он был одним из 10 претендентов на работу менеджера по продажам.

5. Кандидатам, претендующим на должность в нашей компании, дадут психометрический тест.

6. Мы сохраним ваше резюме в базе данных и свяжемся с вами, когда будет подходящая вакансия.

7. Во время поиска работы он откликнулся на множество объявлений и посетил множество интервью.

8. Необходимо ясно разъяснить условия испытательного срока.

9. Эта программа делает акцент на развитии умственных способностей и умении логически мыслить.

10. Если работодатель не удовлетворен результатами испытательного срока сотрудника, ему не предложат постоянную работу.

7.1c; 2h; 3d; 4i; 5e; 6a; 7f; 8g; 9b; 10k; 11l; 12m; 13j.

8.

1. Этот кандидат не удовлетворяет критериям относительно стажа работы и квалификации.

2. Наша компания собирается внедрить программу для обучения нового персонала, когда сотрудники посещают занятия для вновь принятых на работу и им предоставляются наставники.

3. Отдел персонала нашей компании отвечает за размещение объявлений о вакансиях, проверку рекомендаций и составление окончательного списка кандидатов, которых приглашают на интервью.

4. Помимо заявления о приеме на работу многие компании требуют резюме и сопроводительное письмо.

5. Сразу после получения резюме кандидатов, собирается комиссия для проведения интервью.

6. Проверка рекомендаций должна быть важной составляющей процесса набора персонала.

7. Мы не набираем персонал в данный момент.

8. Компания также предлагает своим сотрудникам премии по итогам года.

9. Нам понадобятся рекомендации от вашего прошлого работодателя перед тем как мы сможем сделать вам предложение о работе.

9.1n; 2a; 3e; 4i; 5m; 6c; 7h; 8d; 9k; 10b; 11f; 12l; 13g; 14j.

10.

1. Если вы придумаете новую идею, в которую вы верите, не позволяйте другим людям препятствовать вам следовать за ней.

2. Следующий шаг – воплотить ваши идеи в жизнь.

3. Он уважал мои взгляды, хотя не был согласен с ними.

4. Ты должен уметь оценивать работу своей команды.

5. Всегда можно доверять надежным людям и полагаться на них.

6. В этой работе ты должен быть способным легко адаптироваться и справляться с непредвиденными ситуациями.

7. Он обрадовался тому, что ему дали наставника.

8. Амбициозные люди полны решимости преуспеть в карьере несмотря на трудности.

9. Являясь методичным человеком, она всегда беспокоится о деталях и старается сделать все правильно, даже если это занимает много времени.

11. 1. employ; 2. covering letter; 3. assess; 4. submit a curriculum vitae (CV)/resume; 5. have a vacancy; 6. reply to an advertisement; 7. attend an interview; 8. work for a company; 9. mental ability; 10. offer a permanent post; 11. applicant; 12. keep CV on file; 13. work a probationary period; 14. reasoning skills; 15. fill in an application form; 16. apply for a job; 17. recruitment process, to recruit; 18. train new staff; 19. advertise a vacancy/post; 20. make a job offer; 21. employer; 22. employee; 23. shortlist the candidates; 24. assemble an interview panel; 25. mentor; 26. receive the applications; 27. meet the criteria; 28. attend induction sessions; 29. check references; 30. respect; 31. evaluate; 32. get excited; 33. get things right; 34. see different points of view; 35. trust; 36. adaptable; 37. be concerned with details; 38. put ideas into action; 39. reliable; 40. take time; 41. depend on; 42. be determined to succeed in career; 43. come up with ideas.

12.

1. How many people did you employ last year?

2. She has been working for an insurance company for 20 years.

3. Many job applicants do not know how to write a covering letter.

4. Sometimes the best way to get a promotion is to apply for a job at a higher level in another organization.

5. Many companies have job vacancies for graduates in engineering and information technology.

6. The employees of our company have to work a probationary period lasting 3 months.
 7. We are ready to employ young people without experience and train them.
 8. Having filled in an application form I was asked to attend an interview.
 9. If you are interested in this vacancy, reply to our advertisement.
 10. The majority of employees in our company are under 30.
 11. Every employer should spend money on staff training.
 12. Most companies constantly need to recruit new employees because of staff turnover.
 13. Before making the candidates a job offer, the company's officials check their references.
 14. People whose CVs meet our criteria will be called to an interview.
 15. He runs his own company and is a mentor to young employees.
 16. They are said to be reliable employees.
 17. A lot will depend on the results of a probationary period.
 18. Checking the candidates' references will take some time.
 19. The mentor has evaluated the performance of new staff.
 20. We have to come up with an idea how to employ 100 workers in short terms.
- 13.** 1b; 2e; 3a; 4c; 5g; 6d; 7f; 8j; 9h; 10i; 11l; 12k.
- 14.**
1. Мы не будем принимать решение, пока все жители не выскажут свое мнение.
 2. Следует привлекать работников к участию на всех стадиях процесса принятия решений.
 3. Все большее распространение между супружами в молодых семьях получает практика равного распределения бремени семейной жизни, а также совместного принятия решений в отношении семейных нужд.
 4. Воспитывать детей - всегда нелегко.
 5. Она преуспела в качестве агента по недвижимости.
 6. Ты должен быть врачом по призванию, чтобы сделать карьеру в медицине.
 7. Мы бы хотели подтвердить все более важную роль женщин в предотвращении конфликтов и укреплении мира.
 8. Женщины зарабатывают около 3/4 доходов, получаемых мужчинами, которые все еще доминируют в залах заседаний совета директоров компаний и центрах политической власти.
 9. Чтобы успешно пройти это интервью, вам потребуется быть уверенной и скромной одновременно.
 10. Я хочу убедиться, что смогу реализовать свой потенциал, работая в вашей компании.
- 15.** 1f; 2a; 3g; 4i; 5b; 6j; 7d; 8c; 9k; 10e; 11h.

16.

1. Женщины сегодня составляют около половины всего персонала.
2. Он управляет компанией уже много лет и всегда является движущей силой каждого проекта.
3. Мужчины по-прежнему считаются кормильцами, которые принимают решения по важным вопросам.
4. В компании есть достаточно возможностей для карьерного роста.
5. У женщин должен быть равный с мужчинами доступ к образованию, профессиональной подготовке и трудуоустройству.
6. Эта программа направлена на предотвращение торговли людьми.

17. 1d; 2a; 3e; 4b; 5g; 6c; 7f; 8h; 9i; 10k; 11j.**18.**

1. Для того, чтобы быть конкурентоспособными и иметь возможность найти достойную работу, люди должны приобретать знания и навыки на протяжении всей жизни.
2. Кандидаты, которые успешно завершают обучение и получают квалификацию, часто могут иметь прямой доступ к степени магистра.
3. В своем докладе он отметил, что нищета и безработица являются основными проблемами.
4. Насилие в семье неприемлемо; ничто не может оправдать его.
5. Гендерное неравенство порождает нищету, подрывает здоровье женщин и приводит к вынужденной неполной занятости.
6. Мировое сообщество должно совместно работать для преодоления трудностей, с которыми сталкиваются женщины.
7. Ведение активного образа жизни очень полезно для здоровья.

19. 1. decision making;2. resident; 3. share smb's burden; 4. bring up children; 5. have a say in smth; 6. real estate; 7. earn money; 8. affirm an increasingly important role; 9. corporate boardroom; 10. pursue a career; 11. fulfill one's potential;12. self-confident; 13. workforce; 14. decide an issue;15. approve a law; 16. advancement;17. vocational training; 18. account for; 19. run a company; 20. prevent trafficking; 21. driving force behind something;22. attribute a role to smth;23. legislature; 24. Master's degree recipient, to obtain a Master's degree; 25. poverty; 26. acquire knowledge; 27. make up 40 per cent; 28. underemployment;29. face a number of difficulties; 30. domestic violence;31. gender inequality; 32. major factor; 33. lead an active lifestyle;34. overcome challenges.

20.

1. Staff members would like to have a say in the matters relating to their employment conditions.
2. Women often play a less important role in a decision-making process.
3. He wants to earn money and share his family's financial burden.
4. This agent has been working in real estate for many years.

5. She plans to pursue a career in recruitment.
 6. He looked like an experienced, self-confident lawyer.
 7. He has decided not to fulfill his potential in this company and to look for another job.
 8. Among employers women make up 30% and among entrepreneurs women account for 60%.
 9. Our company is cutting its workforce.
 10. We will decide on this issue in a few hours.
 11. There is a need to raise awareness to prevent trafficking of people.
 12. In the civil service women make up 30% of teaching staff.
 13. She obtained her Master's degree three years ago.
 14. When looking for a job people often face a number of difficulties.
 15. Gender inequality lies at the base of domestic violence against women and human trafficking.
 16. There must be rapid and long-term economic growth to overcome the challenges causing forced underemployment.
 17. All employees of our company lead an extremely active lifestyle.
- 21.** 1e; 2b; 3a; 4f; 5c; 6g; 7d; 8h; 9j; 10i; 11m; 12k; 13l.

22.

1. У него 10 лет опыта в сфере недвижимости, где он проработал менеджером по продажам.
 2. Работа вне установленного рабочего графика должна оплачиваться как работа в сверхурочное время.
 3. Ухудшение качества персонального обслуживания и производительности было вызвано низким моральным духом работников.
 4. Исследование показало, что растет спрос на покупку товаров в кредит.
 5. Среди сотрудников в основном были женщины.
 6. В результате он столкнулся с серьезным выбором: приспособиться к текущей ситуации или покинуть компанию.
 7. Она представит результаты своего исследования на конференции завтра.
 8. Компания наняла инвестиционно-банковскую фирму для оказания помощи в управлении своим пенсионным фондом.
 9. Если его не повысят в течении двух ближайших лет, он поменяет работу.
 10. Его личное состояние резко выросло с 60 до 80 миллиардов долларов.
- 23.** 1d; 2a; 3f; 4b; 5e; 6c; 7g; 8k; 9j; 10h; 11i; 12l.

24.

1. Восстановление экономики в Великобритании зеркально отразилось в США.
2. Магазин устроил распродажу, стремясь привлечь новых клиентов.

3. На протяжении 1960-х годов женщины выступали за равную оплату и равные права.
4. Для сотрудников, которые достигали производственных целей, были введены бонусы.
5. Наставник будет оценивать эффективность работы каждого сотрудника.
6. Наша компания претендует на место лидера продаж на быстрорастущем рынке Китая.
7. Эта новая политика по сокращению затрат, безусловно, поможет компании. Единственной проблемой будет убедить сотрудников.
8. Основная задача – найти решение, приемлемое для компании с точки зрения затрат.
9. Бюджет исследований вырос с 175 тысяч фунтов в 1999 году до 22,5 миллионов фунтов в 2001 году.

10. Эта проблема тесно связана с той, которая обсуждалась выше.

25. 1. decline in personal service; 2. regular working hours; 3. purchase, to purchase; 4. overwhelmingly; 5. sales executive; 6. research, to research; 7. late hours; 8. unappealing; to appeal to smb; 9. findings; 10. stark choice; 11. promote; 12. jump from ... to ...; 13. hire; 14. mirror; 15. run the initiative; 16. hit the initial target; 17. rise from ... to ...; 18. campaign for smth/smb; 19. woo; 20. performance; 21. be convinced, to convince; 22. be closely related to; 23. top selling spot; 24. prioritise; 25. in terms of.

26.

1. I was offered full-time employment with regular working hours.
 2. We provide each of our customers with personal service.
 3. The money will be used for the purchase of computer equipment.
 4. Many hospital staff have to work late hours.
 5. I was hired by the first company I applied to.
 6. He was promoted after many years of hard work.
 7. Prior to 1982 unemployment among architects mirrored national trends.
 8. The company must find a creative way to woo new employees.
 9. Many women are campaigning for gender equality.
 10. To reward high performance use bonuses.
 11. He finally convinced several customers of the advantages of his product.
 12. We must start thinking in terms of reducing costs.
 13. I would like to focus on a small number of closely related issues.
- 27.** 1h; 2b; 3e; 4i; 5c; 6a; 7d; 8k; 9f; 10j; 11g; 12l; 13m.

28.

1. Этот центр бесплатно оказывает помощь и людям, ищащим работу, и работодателям.
2. Кризис наиболее сильно коснулся тех отраслей экономики, где преимущественно женская занятость.

3. Работодатели могут предварительно посмотреть потенциальных кандидатов и провести тестирование для трудоустройства через Интернет, а не лично.
 4. Построение самооценки – это осознание сильных сторон и их развитие, а также понимание слабых сторон.
 5. Вам окажут содействие в подборе подходящей работы в соответствии с профессиональной подготовкой.
 6. В этом видео хорошие советы и подсказки как преподнести себя на интервью.
 7. Потенциальные кандидаты были представлены рекрутером должным образом.
 8. Руководство компании наняло команду адвокатов, чтобы их консультировать.
 9. Было бы хорошо получить профессиональную консультацию.
 10. Если мы структурируем заявление о приеме на работу правильным образом, я думаю, что мы сможем охватить все.
 11. Когда я встречаюсь с потенциальным работодателем, я делаю все возможное, чтобы представить свои сильные стороны.
- 29.1b; 2e; 3f; 4h; 5a; 6i; 7c; 8d; 9g; 10j; 11l; 12k; 13m; 14n.**

30.

1. Подготовка безусловна важна для любого собеседования.
 2. Сотрудники планируют поговорить с менеджером до начала собрания.
 3. В конечном счете, это моя обязанность найти подходящего человека для работы.
 4. Будут и дальше прилагаться усилия для проведения исследований, касающихся положения женщин в различных сферах занятости.
 5. С фотографиями и статьями в прессе об этом мероприятии можно ознакомиться на нашем сайте.
 6. Ему пришлось доказывать своё соответствие данной должности.
 7. Я подумаю и дам вам знать.
 8. У вас есть предыдущий опыт подобной работы?
 9. Мы должны продемонстрировать способность выполнять свою работу и адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам.
- 31.1c; 2g; 3h; 4a; 5i; 6b; 7f; 8j; 9d; 10e.**

32.

1. Онлайн-подбор персонала является быстрым, удобным, эффективным и экономичным для работодателей.
2. Подбор персонала с помощью интернет-ресурсов экономит драгоценное время в процессе всего отбора.
3. Мы подбираем кандидатов на должности от начального уровня и заканчивая лидирующими ролями в сфере продаж и обслуживания

клиентов, а также головного офиса, маркетинга, административной поддержки и финансов.

4. Большое количество мужчин находят посещение магазинов утомительными, в основном из-за огромного выбора.
5. Его работа предоставила ему уникальную возможность большого количества зарубежных поездок.
6. В пресс-релизе компания объявила, что некоторые сотрудники будут сохранены на временной основе.
7. В летние месяцы всегда есть много временных работников.
8. Том потерял работу, и семья переживала очень трудное время.
9. Он привлек опытного адвоката Верховного суда для рассмотрения дела.
10. Мы решили не браться за этот проект из-за связанных с ним огромных затрат.

33. 1. appropriate; 2. predominantly; 3. work for an organisation; 4. present oneself; 5. via; 6. represent in the right way; 7. structure an application; 8. assist job seekers; 9. gain an understanding of smth; 10. get advice, to advise; 11. give tips and hints; 12. prospective employer; 13. apply for a role; 14. be down to smb; 15. preparation for a job interview; 16. conduct research; 17. press clippings; 18. key; 19. prior to smth; 20. prove; 21. ultimately; 22. look one's best; 23. make efforts; 24. demonstrate an ability; 25. previous experience; 26. have a think; 27. do a job; 28. have a huge amount of choice; 29. interim employee; 30. job market; 31. bring smb in; 32. undertake a project; 33. temporary employee; 34. intervention of smth (online recruitment); 35. recruit roles; 36. unique opportunity; 37. go through smth.

34.

1. The recruiter assisted the job seeker in making a decision.
2. This task can be done via our database of candidates.
3. Job seekers will both learn useful tips and gain an understanding of the labour market.
4. If you decide to work for our organization, you will be a part of a great team.
5. This suit is not appropriate for a job interview.
6. I did not know how to write a CV and decided to get some advice from a specialist.
7. You need to look your best at an interview because appearance is important to most prospective employers.
8. Knowing customers' preferences is a key factor in the success of any company.
9. Tomorrow is my first working day and I have to look my best.
10. I strongly advise you to think very carefully before making any decision.
11. We are now conducting a research on the current and future situation on the job market.
12. To prove her point of view, she had to conduct a research.

13. He had no previous experience of managing a supermarket.
 14. Companies from all industries use online recruitment to attract and search for top talent.
 15. We will start with an in-depth discussion to clarify the role you are recruiting for.
 16. This is a unique career opportunity for a recent graduate.
 17. An interim director was appointed until the end of the year.
 18. He is a temporary employee and has no chance of getting a permanent post.
 19. The candidates must go through a process of selection.
 20. This is one of the largest projects ever undertaken.
- 35.** 1a; 2c; 3e; 4b; 5d; 6f; 7h; 8g; 9i; 10j; 11k.

36.

1. Многие компании просто не могут позволить себе покупать медицинскую страховку для сотрудников.
 2. Я намерен посоветоваться с моим налоговым консультантом, прежде чем отправлять налоговую декларацию.
 3. Мы уже договорились о деталях, и мне просто нужно подписать контракт.
 4. Чтобы проверить этот контракт, мне пришлось нанять юриста.
 5. Учебные курсы по трудоустройству охватывают обучение навыкам поиска работы и навыкам межличностного общения.
 6. Я бы не был против, если бы она сначала спросила меня.
 7. Директор по персоналу руководит отделом, который занимается трудоустройством, обучением и поддержкой сотрудников компаний.
 8. Компании, которые не могут воспользоваться новой технологией, выйдут из бизнеса.
 9. Некоторые компании провели тщательную трансформацию своих методов производства.
- 37.** 1i; 2b; 3c; 4a; 5d; 6e; 7g; 8f; 9h.

38.

1. Руководитель говорит, что она все еще рассматривает мою просьбу о повышении.
2. Законодательное собрание собирается принять закон о предотвращении психологического насилия на рабочем месте и наказании за него.
3. В середине столетия произошел разрыв между ростом заработной платы и еще более быстрыми ростом цен, что благоприятствовало инвестициям.
4. Вы можете работать в выходные дни?
5. Его уволили за пользование Интернетом в рабочее время.
6. Президент компании регулярно издает директивы, которым должны следовать все сотрудники.
7. О любых проблемах следует сообщать своему непосредственному руководителю.

8. Повышение на 2% для каждого сотрудника добавит 28 миллионов долларов к общему бюджету.

9. Он уволился с работы после ссоры с коллегой.

39. 1. afford; 2. put off; 3. intend; 4. review; 5. sign a contract; 6. undertake; 7. mind doing smth; 8. interpersonal skills; 9. HR Director; 10. put off; 11. fail; 12. work weekends; 13. bullying in the workplace; 14. raise a wage; 15. fire; 16. follow a directive; 17. offer a raise; 18. superior; 19. quit one's job; 20. consider.

40.

1. We could not afford to pay the lawyer's fees.

2. I do not intend to make the same mistake again.

3. Our first task is to review the budget.

4. The meeting has been put off for a week.

5. She considered resigning.

6. He was able to raise the wages of some key staff.

7. She was fired for serious professional misconduct.

8. Your job is to follow directives given by your superior, not question them.

9. The employees were offered a substantial pay raise.

10. She made an impulsive decision to quit her job.

11. Foreign workers sign contracts with employers for a period of one or two years.

12. This job was worse than she had expected, but she did not mind it.

13. Experienced employees will have to undertake this task.

14. This job demands a high degree of interpersonal skills.

15. If the project fails, it will affect not only our department, but also the whole organization.

41. 1. to pay; 2. to leave; 3. deciding; 4. to keep; 5. to do; 6. to know; 7. applying; 8. buying; 9. waiting; 10. to meet; 11. to go; 12. to answer; 13. to arrive; 14. trying; 15. changing; 16. to leave; 17. to spend; 18. working; 19. signing; 20. applying.

42. 1b; 2f; 3d; 4a; 5e; 6c; 7h; 8g; 9j; 10i; 11k; 12l; 13m.

43.

1. Отдел персонала организации имеет полную ответственность контролировать отсутствие сотрудников на рабочем месте, включая отпуск по болезни.

2. Специалист по подбору персонала получил 260 заявлений о приеме на работу к последнему дню приёма заявок.

3. Как непрерывно развивающаяся компания, мы всегда предлагаем способным и мотивированным специалистам возможность присоединиться к нашей команде.

4. Если вы являетесь квалифицированным письменным и/или устным переводчиком, заинтересованным работать в нашей команде, заполните, пожалуйста, форму заявления.

5. Мы с нетерпением ждем участия в переговорах и рассмотрения условий контракта.

6. Чтобы снять деньги с этого сберегательного счета, вы должны уведомить банк за 30 дней.

7. Позвольте уточнить - вы не видели её три дня?

8. Характер задач, которые перед вами поставят, будет зависеть от ваших возможностей.

9. В таблице ниже приведены цифры о численности работников, нанятых и уволенных в прошлом году.

10. Мы ищем опытного журналиста, который присоединится к команде. Заработка плата по договоренности.

11. Мне уже предложили работу несколько других компаний.

12. Можете прислать мне это предложение по электронной почте до конца дня?

44. 1. starting/competitive salary; 2. Human Resources Department; 3. look forward to doing smth; 4. join a company; 5. complete an application form; 6. closing date; 7. get smth clear; 8. give (a month's) notice; 9. give a figure; 10. depend on; 11. negotiable; 12. offer a job; 13. email.

45.

1. The Human Resources department is responsible for the Group's human resources strategy including such processes as recruitment and staff training.

2. The closing date for receiving applications is Friday, August 29.

3. If you join our company, I can guarantee you a competitive salary.

4. If you want to work with us, please, complete the application form.

5. I look forward to hearing your thoughts on this matter.

6. She gave the Human Resources department a notice that she was quitting on the 15th.

7. The terms of this employment contract are negotiable.

8. The HR director offered this job to someone else.

9. I will email you my resume when I get home.

46. 1i; 2b; 3f; 4a; 5c; 6d; 7e; 8g; 9h.

47.

1. Если вы хотите, чтобы ваш фитнес клуб увеличивал прибыль, вы должны привлекать людей с различным уровнем дохода.

2. В прошлом месяце многие члены нашего клуба отдыха отказались продлевать свое членство в клубе.

3. Многие молодые люди остаются неготовыми к вступлению на рынок труда в качестве компетентных и квалифицированных работников.

4. Ежегодный оборот нашей корпорации составляет 3,2 миллиарда долларов.

5. Компания расположена прямо в центре города.

6. Чтобы управлять отделом более эффективно, вносятся изменения.

7. Он будет исполняющим обязанности директора, пока они не смогут назначить постоянного.

8. Вчера утром руководитель произнес персоналу зажигательную речь, пытаясь увеличить продажи.

48.1d; 2i; 3f; 4a; 5h; 6b; 7c; 8e; 9g.

49.

1. Мы предлагаем отличный социальный пакет.

2. Если у вас талант к языкам, в Европе есть хорошие возможности для карьерного роста.

3. Его назначили руководить сетью фитнес клубов, и он был подходящим человеком для успеха бизнеса такого рода.

4. Мы постоянно поддерживаем связь с отделом персонала.

5. Она работает в компании уже 10 лет и имеет хороший послужной список, свидетельствующий об эффективном выполнении работы.

6. Зная, что выбор плохого кандидата может стоить компании много денег, рекрутерам часто сложно принять решение относительно того, кого выбрать.

7. Мы убеждены, что, благодаря Вашим выдающимся навыкам и опыту, Вы приведете нашу компанию к успеху.

8. Эта система поможет определить сильные и слабые стороны персонала, а также предложит соответствующие меры.

50. 1. appeal to people; 2. appoint a person; 3. be located; 4. turnover; 5. renew membership; 6. enter the market; 7. boost sales; 8. increase profits/revenues; 9. operate a chain of clubs; 10. flair for smth; 11. advertise for a General Manager; 12. track record; 13. benefits package; 14. outstanding skills; 15. liaise with; 16. come to a decision on smth; 17. strengths and weaknesses; 18. exploit business opportunities.

51.

1. Having realized that we needed a very good professional to boost sales and increase profits we advertised for a General Manager.

2. We are looking for someone with a good track record in advertising.

3. If you have outstanding skills you will definitely be promoted in the company.

4. Many companies provide high salaries and a good social package to those employees who know how to exploit business opportunities and have a flair for new ideas.

5. The profits of our fitness club chain increased last month, as many visitors had renewed membership.

6. It was a risk to appoint a person without management experience to such a senior post.
7. In addition to money employees usually get benefits package, including medical insurance.
8. Before choosing a career you should spend time identifying your strengths and weaknesses.
9. The company, advertised for a Human Resources Director, is located in another city.
10. Group turnover has risen by 2%, compared with last year.

52.1f; 2a; 3c; 4h; 5b; 6d; 7e; 8g.

53.

1. Дети из обеспеченных семей предпочитают играть в компьютерные игры, а не выходить на улицу.
2. Будучи легким человеком, он не испытывает затруднений с тем, чтобы ладить с людьми в любой ситуации.
3. Этот подход был поддержан и принят людьми, имеющими достаточно здравого смысла.
4. В новой организации, где мало возможностей для продвижения по службе, как продвигается предпримчивый сотрудник?
5. Учитель продемонстрировал, как использовать это устаревшее оборудование.
6. Многие из них страдают от болезней и не имеют возможности учиться или работать.
7. Просто меня раздражает, что приходится так много сверхурочно работать без дополнительной оплаты.

54.1g; 2e; 3c; 4h; 5b; 6d; 7a; 8f.

55.

1. Он поступил на работу в Организацию Объединенных Наций в 1984 году и отвечал за вопросы энергетической политики.
2. Если вы хотите, чтобы люди прислушивались к вашему мнению, вам нужно будет научиться быть более напористым.
3. Только хорошая командная работа позволит нам своевременно выполнить работу.
4. Даже если они иногда не соглашаются с тем, что он говорит, им нравится кандидат, который высказывает свое мнение.
5. Некоторые молодые руководители не выдерживают под давлением необходимости ежемесячного выполнения жестких планов продаж.
6. Суть в том, что нам нужно еще десять тысяч долларов для завершения проекта.
7. Правительствам следует рекомендовать избавиться от всего ядерного оружия.

8. Компания вознаградила его за годы службы большой прощальной вечеринкой.

56. 1. get on with smb; 2. enterprising; 3. easy-going; 4. out-of-date equipment; 5. suffer from a disease; 6. be well off; 7. bug; 8. have plenty of common sense; 9. get rid of smb; 10. meet tough targets; 11. enable smb; 12. bottom line; 13. assertive, assertiveness; 14. reward; 15. be in charge of; 16. speak one's mind.

57.

1. My old customers were well-off middle-aged people.
2. He is getting on quite well with his colleagues now.
3. She is in charge of recruitment.
4. If you really want the promotion, you should be more assertive.
5. I am looking for a job which will enable me to develop my skills.
6. He was a tough politician who was not afraid to speak his mind.
7. Most people want to work in a place where they feel valued. That is the bottom line.
8. Are you trying to get rid of me?
9. Managers who innovate and focus on economic profit will be rewarded.
10. Out-of-date computer equipment should be replaced, not upgraded.

58. 1b; 2e; 3a; 4g; 5c; 6d; 7f; 8h; 9i; 10j.

59.

1. Студенты стекаются в торговые центры и кафе быстрого питания в поисках работы в качестве продавцов.
2. Я подумываю о том, чтобы записаться на курс йоги.
3. Укажите, пожалуйста, являетесь ли вы одиноким, женатым, разведенным или овдовевшим.
4. Способность к адаптации определённо является ценным качеством для этой работы.
5. Нам нужен человек, который будет хорошо работать и останется спокойным даже в стрессовой ситуации.
6. Вы должны делегировать эти задачи своим сотрудникам, чтобы можно было сосредоточиться на более важных проблемах.
7. Как бывший учитель, он всегда был откровенен по вопросам образования и твердым сторонником традиционных методов обучения.
8. Мы поставили перед собой целую серию целей, которые нужно достичь к концу месяца.
9. Мы приобрели обширные знания и опыт, работая как с местными, так и зарубежными клиентами.

60. 1. flock; 2. be divorced, to divorce; 3. be calm under pressure; 4. delegate tasks; 5. achievements, to achieve goals; 6. sign up new members; 7. main asset; 8. outspoken; 9. extensive knowledge; 10. articulate.

61.

1. He is divorced and does not seem to have neither a job nor money.

2. The ability to motivate people is a priceless asset.
3. A good manager is confident, determined and calm under pressure.
4. Minor tasks should be delegated to your assistant.
5. She is very outspoken about political issues.
6. They have achieved their goal of increasing sales by five percent.
7. He is an intelligent and articulate speaker.

63.

(1) Recruitment is one of the main functions of any company. It is an overall process of attracting, selecting and appointing suitable candidates for a job (either permanent or temporary) within an organization. The standard procedure for recruiting new staff includes advertising a vacancy on the Internet and other media, screening CVs and covering letters, shortlisting the candidates and inviting them to an interview, checking the references of the most successful candidate. An interview in the company is a very important process. An assembly panel not only studies the candidate's education, background and previous experience, but also tries to determine his strengths and weaknesses, whether a person demonstrates an ability to do a job, fulfill his potential, lead people, increase the company's profits, achieve goals, be calm under pressure, follow directives, get on with people. Most employers look for reliable and adaptable people who are able to see different points of view, are concerned with details, put ideas into practice, run initiatives, get things right even if it takes time. Besides, the candidates with outstanding skills, ready to work late hours and weekends always appeal to employees. Sometimes a prospective employer offers the candidate to take a psychometric test, the purpose of which is to assess a person's mental abilities and reasoning skills. Today new employees, as a rule, have to work a probationary period. Those who have met the targets during the probationary period are offered a permanent post in the company. For a more successful adaptation in a new workplace a mentor is usually provided.

(2) One effective way to find a suitable job is to contact the recruiting agency. At the meeting with the candidates, the consultants of the recruiting agencies not only gain an understanding of the type of organization and position that the specialist is considering, but also give tips and hints on structuring a resume and passing an interview in the company. One of the key stages of preparation for the interview is the collection of information about the employer. It is recommended to research the company's website and press clippings. Thus, you will demonstrate to the potential employer that you were preparing for the meeting and are interested in joining the team. In recent years, the opportunities for recruitment agencies have expanded significantly. Because of online recruitment intervention, agencies were able to start working with candidates and employers around the world. For candidates and employers this means a huge

amount of choice of offers on the job market, saving time and effort, the opportunity to evaluate all options without leaving home or office.

(3) Nowadays, the role of women in business is growing rapidly. There is an increasing trend of women participating in leadership ranks, being in charge of the departments and running the companies. Women are no longer satisfied with the role of housewives who do not have a say in a decision-making process. They want to be respected and valued both at home and in the community. Women have become more self-confident, they seek to get a good education and vocational training, pursue a career and fulfill the potential. Companies working in the field of sales and services seek to employ women and promote them into the leadership ranks. This is due to the fact that more and more female customers want to see women among the staff. Nevertheless, although the status of women has changed dramatically over the past decades, many women around the world continue to face poverty, unemployment, domestic violence and gender inequality. Most still have a stark choice between work and family.

Module 9. Keys

1. 1d; 2e; 3f; 4g; 5h; 6c; 7b; 8a; 9m; 10n; 11i; 12j; 13k; 14l .

2.

1. Однако развивающимся странам часто приходится иметь дело с многонациональными компаниями, которые находятся за пределами действия их национальной юрисдикции.
2. Автоматизация процесса управления ведет к потере рабочих мест и может сделать взаимодействие между государственными органами, предприятиями и гражданами скорее менее, а не более прозрачным.
3. Мы должны признать, что реформы и либерализация, связанные с процессами глобализации, привели к безработице в развитых странах.
4. Государства обязались содействовать “повышению уровня жизни, полной занятости населения и условиям экономического и социального прогресса и развития”.
5. Нет никакого сомнения в том, что истощение ресурсов может привести к росту конкуренции за доступ к продовольствию, энергоносителям и воде.

3.

(1) Глобализация — термин, который часто употребляется неточно, и может означать многое. (2) Здесь мы сосредоточим внимание на экономической глобализации — открытии экономик для потоков товаров, услуг, капитала и компаний из других стран, которые интегрируют свои рынки с зарубежными.

(3) Таким образом, глобализация — это тенденция мировой экономики работать как единое целое. (4) Она возглавляется крупными международными (многонациональными) корпорациями, работающими по всему миру. (5) Как любой процесс, глобализация обладает как достоинствами, так и недостатками. (6) Она увеличивает конкуренцию

между производителями и предлагает потребителям широкий ассортимент товаров и услуг по более низким ценам. (7) С другой стороны, она может нанести ущерб местным отраслям промышленности, а также товарам и услугам, если они не являются конкурентоспособными или не защищены надлежащим образом. (8) В некоторых случаях она (глобализация) повышает уровень жизни населения (например, когда появляются новые рабочие места). (9) В политической и культурной областях она улучшает общение и понимание, но в некоторых случаях вызывает межкультурные проблемы и даже может нанести ущерб национальной культуре.

(10) Вместо того, чтобы противостоять глобализации или ограничивать ее, люди в богатых странах и в менее развитых должны работать вместе с целью заставить глобализацию работать на общее благо людей во всем мире.

4. 1. multinational company 2. increase competition 3. create unemployment 4. reduce poverty 5. increase wealth 6. widen the gap between 7. exploit workers 8. retail price 9. benefit smb 10. damage 11. choice of goods and services 12. provide an opportunity for smb 13. lead to job losses 14. promote higher standards of living

5.

1. Multinational companies that invest in the Czech Republic, Slovakia and Hungary produce cars and high-quality electronics both for the domestic market and for export.

2. Political conflicts in the Middle East and other regions greatly affect the oil price on international markets.

3. Consumers have more choices of goods and services because of globalization.

4. The textile industry and some agricultural sectors are related to industries that exploit the labour of young workers.

5. One of our great social challenges is to reduce the poverty of the population.

6. The international community has a moral obligation not to widen the gap between the rich and the poor countries.

6. 1b; 2c; 3f; 4a; 5g; 6e; 7d; 8k; 9l; 10m; 11h; 12i; 13j; 14p; 15n; 16q; 17o.

7.

Дeregulирование или протекционизм? (часть I)

(1) Мир становится все более глобализированным, и в этом нет никакого сомнения. (2) Хотя это и выглядит многообещающее, текущая форма глобализации, называемая «неолиберализмом», свободная торговля и открытые рынки подвергаются сильной критике.

(3) Протекционизм означает защиту национальных отраслей промышленности, при нем устанавливаются высокие таможенные тарифы, регулируется доступ к рынкам, устанавливаются квоты с целью ограничить количество импортируемого товара, и вводятся другие ограничения или правила, требующие лицензии на импорт или другие

документы, которые трудно оформить. (4) Все это ограничивает импорт и конкуренцию, увеличивая затраты импортеров.

(5) Протекционизм часто называют барьером для свободной торговли. (6) Это слово вызывает негативные образы изоляционизма и субсидируемых отраслей, которые иначе не смогли бы честно конкурировать с другими.

(7) Это помогает понять, почему некоторые отрасли активно поддерживают протекционизм для самих себя и тормозят развитие свободной торговли.

8. 1c; 2f; 3e; 4a; 5g; 6j; 7d; 8i; 9h; 10m; 11l; 12k; 13b;

9.

Дерегулирование или протекционизм? (часть II)

(1) Полное дерегулирование (невмешательство государства) дает возможность компаниям извлекать из этого выгоду, но, возможно, за счет других людей в тех странах, где дерегулирование означает ослабление экологических правил, сокращение медицинских и образовательных услуг, в том числе ослабление контроля за природными ресурсами и энергетикой. (2) Поэтому «освобождение» торговли от регулирования и либерализация доступа к ресурсам или другим стратегическим отраслям может нанести ущерб экономике страны, не говоря уже о молодых отраслях промышленности. (3) Другой проблемой является понятие «честности» и добросовестной конкуренции. (4) Часто страны, которые добиваются свободы торговли для всех, хотят проводить политику протекционизма для себя.

(5) Поэтому в то время, как развивающиеся страны не хотят открывать свои внутренние рынки для широкого ассортимента высококачественных товаров, предлагаемых другими странами, и защищают национальных производителей и молодые отрасли, пока те не встанут на ноги, развитые страны хотят предлагать такие товары по более низким ценам, но при этом они боятся недобросовестной конкуренции, например демпинга, и борются с ней на своих рынках, и поэтому также ограничивают свободный импорт. (6) Кроме того, они хотят, чтобы их стратегические отрасли были менее зависимы от импорта, и для этого субсидируют своих производителей.

(7) Наверное, полностью свободная конкуренция и торговля в сегодняшнем мире невозможны, и поэтому как индустриальные, так и развивающиеся страны создают торговые союзы (блоки) с целью развивать международную торговлю и сделать ее выгодной для себя. (8) Но парадокс в том, что некоторые из таких союзов провозглашают, что они способствуют развитию свободной торговли, а сами в то же время регулируют ее в собственных интересах. (9) Примером может служить ВТО (Всемирная Торговая Организация), международный орган, занимающийся развитием и регулированием торговли между своими

участниками: она защищает право своих членов свободно конкурировать на глобальном рынке, но эти правила не всегда благоприятны для членов с более низким уровнем развития.

(10) Другими примерами экономических (и политических) блоков могут служить НАФТА (Североамериканское Соглашение о Свободной Торговле), торговое соглашение между США, Канадой и Мексикой, ОЭСР (Организация Экономического Сотрудничества и Развития), ОПЕК (Организация стран-экспортеров нефти), основанная в 1961 г. с целью управления общей политикой продажи нефтепродуктов, и т.д.

(11) Однако в нашем глобализирующемся мире существует общая тенденция к устраниению торговых барьеров.

10. 1. globalization 2. Liberalization 3. free trade 4. remove barriers to free trade 5. overseas markets 6. open borders 7. customs tariffs 8. deregulation 9. trend towards 10. fair (unfair) competition 11. be beneficial to 12. offer a wide range of goods 13. quality goods at low prices 14. compete unfairly 15. dumping 16. get subsidies 17. fight against 18. carry out/practice (the policy of) protectionism 19. infant/strategic industries 20. stand on one's own feet 21. damage 22. restrict; restrictions 23. regulations 24. quotas 25. quantity of imported goods 26. licenses for importers 27. add to costs 28. complete documents

11. 1. The process of globalization leads to liberalization of economy and development of free trade, and vice versa. 2. For example, nowadays in Europe and North America borders are opening and trade barriers are being removed. 3. Overseas markets are becoming more open. 4. Open borders, low customs tariffs and deregulation have become a common trend.

5. It is not surprising, since free trade and fair competition are beneficial to developed countries and consumers, because these countries can offer consumers a wide range of high quality goods at low prices.

6. However, absolutely deregulated trade is not always possible. 7. Firstly, some countries compete unfairly, for example, use dumping, i.e. they sell goods on overseas markets at very low prices, often less than the cost of production. 8. Usually companies which are heavily subsidized by government do this. 9. Other countries fight against this practice.

10. Secondly, less developed countries carry out the policy of protectionism.

11. They protect their producers and infant industries until they stand on their own feet. 12. The governments of these countries are afraid that free trade may damage local industries, because their goods and services cannot compete with imports fairly and freely.

13. On the one hand, they support their producers; on the other hand, they limit import and restrict access to the domestic market.

14. Subsidies and high customs tariffs are the main barriers to free trade. 15. As a result, imported goods cannot compete successfully with the local ones. 16. Besides, governments set other restrictions and regulations: quotas limiting the

quantity of the product to be imported, expensive licenses for importers, which substantially add to costs, complicated regulations under which it is difficult to complete documents properly, etc.

12.

1e; 2c; 3g; 4i; 5d; 6a; 7j; 8b; 9f; 10h.

13.

1. Если компания хочет стать глобальной, она должна выйти на мировой рынок. 2. Для этого ей необходимо сначала провести исследование рынка, чтобы определить условия на рынке (рыночную конъюнктуру) и существующие спрос и предложение. 3. Затем она предлагает покупателям свой ассортимент товаров и назначает лучшие цены. 4. Если покупатели решают разместить заказ у этого нового поставщика, они подписывают контракт.

5. При доставке товаров на зарубежный рынок, компания-поставщик должна соблюдать все правила торговли. 6. Продавец должен получить лицензию на импорт и оформить много документов, а также оформить страховку на партию товара. 7. Помните, что продавец, если он хочет выдержать дату поставок, должен отправить товар вовремя (в срок), даже если в контракте предусмотрены поставки по частям.

14.1. enter overseas markets **2.** carry out a market survey **3.** comply with laws and regulations **4.** consignment (shipment) **5.** quote prices **6.** place an order with smb **7.** part shipment **8.** meet the delivery dates

15. 1. With the development of free trade more and more companies try to enter the overseas markets. 2. They carry out a necessary market survey. 3. They find out what regulations and laws they have to comply with. 4. Then they quote prices for the consignment (shipment) sold to the customers who want to place an order with them. 5. Now the supplier has to arrange insurance cover for the shipment. 6. If the consignment is too big, part shipment is possible. 7. The most important thing for the supplier is to meet the agreed delivery dates

16.1c; 2a; 3e; 4f; 5b; 6i; 7h; 8l; 9k; 10d; 11g; 12j; 13m.

17.

1. Действительно, политика протекционизма не способна уменьшить дефицит торгового баланса Америки и остановить рост безработицы в стране.
2. Либерализация является лучшим способом повышения экономической эффективности и международной конкурентоспособности.
3. Мы по своему опыту знаем, что в условиях конфликта переговоры – это единственный путь продвижения вперед.
4. Перед Центральным банком стоит дилемма: или понижать процентные ставки для борьбы с экономическим спадом или поддерживать процентные ставки на высоком уровне для борьбы с инфляцией.

5. Китай всегда выступал за урегулирование споров между странами путем прямых переговоров.
6. Развивающимся странам необходимо сохранить свой суверенитет в вопросах разработки собственных стратегий в области торговли и индустриализации.
7. Поскольку 90 процентов всей мировой торговли составляют промышленные товары, то реальную и постоянную выгоду может принести только экспорт таких товаров.
8. Тот факт, что экономика Америки идет на спад, является плохой новостью для европейцев, несмотря на заявления, о том, что экономика Европы успешно отделилась от США.
9. Китайские политики должны помнить, о том, что стоимость юаня – это только один из многочисленных факторов, влияющих на конкурентоспособность экономики Китая.
10. Международная торговая палата является всемирной организацией бизнеса, единственным представительным органом, который правомочно действует от имени предприятий всех секторов в любой части мира.

18. 1. sustained benefits 2. exceed 3. dispute 4. core commitment 5. value of a currency 6. way forward 7. blame smb for smth 8. Chamber of Commerce 9. preserve 10. reduce the trade deficit 11. slow 12. improve the economic competitiveness 13. combat the economic slowdown

19.

1. The main reasons for the modest economic growth in our country must be linked to the global economic slowdown.
2. Developing countries blame rich countries for the lack of progress.
3. However we are experiencing the trade deficit because our exports are still low compared to our imports.
4. If the United States policy leads to inflation, China will suffer greatly as the value of the dollar will drop.
5. It should be noted that a strong dollar is bad for exports and good for imports.
6. Finland welcomes and supports serious initiatives aimed at solving this dispute.
7. They have just agreed that the representatives of the Chamber of Commerce should be invited to participate in the discussion of a new project.
8. A positive trade balance occurs when a country's exports exceed its imports.
9. Our main task is to improve economic competitiveness, reduce costs and improve labour productivity.
10. Could you provide more detailed information about programs adopted in order to preserve political and economic independence of our country?

20. 1d; 2c; 3e; 4b; 5f; 6a; 7g; 8l; 9h; 10n; 11m; 12i; 13k; 14j.

21.

1. Китай окажется под давлением требований о переоценке своей валюты (в настоящее время удерживаемой на неестественно низком уровне), для

того, чтобы китайский экспорт стал более дорогим, а китайский импорт из других стран (включая США) – более дешевым.

2. Проект продажи персональных марок оказался популярным у посетителей и позволил получить значительную сумму доходов.
3. Неправительственные организации, группы гражданского общества, частный сектор, законодатели и политические лидеры обычно действуют совместно с правительственными учреждениями.
4. Пособия по болезни и материнству частично финансируются за счет взносов работодателей.
5. Из-за этой единственной ошибки он чуть не лишился жизни.
6. Страны, развитие которых зависит в основном от экспорта, уже ощутили значительное снижение доходов от экспорта.
7. В большей степени, чем когда-либо доллар начал играть роль мировой валюты, только теперь правительство США может по своему желанию манипулировать курсами валют.
8. Многие на континенте утверждают, что более гибкий курс юаня сократит несправедливое преимущество Китая на международных рынках.
9. Профсоюз учителей и государственные органы в соответствии с правовыми нормами сейчас ведут переговоры по таким вопросам, как условия труда учителей, планы их пенсионного обеспечения и возможности их профессионального роста.
10. Мы должны настоятельно требовать от этих лидеров сохранения инвестиций в развитие новых технологий, особенно в период экономического кризиса.

22. 1. manipulate 2. unfair advantage 3. press smb 4. revalue a currency 5. be popular with 6. lawmaker 7. accuse smb of smth 8. cost smb smth 9. earnings 10. according to 11. be funded 12. focus the debate on smth 13. labour union

23.

1. To be fully efficient and successful any international organization must be adequately funded.
2. These farmers know that the participation in a protest march will cost them jobs.
3. However, according to the report, in Germany the earnings of men are on average higher than the earnings of women.
4. Government subsidies to agricultural producers in developed countries provide an unfair advantage against imports.
5. Private corporations are being pressed to practice social responsibility.
6. Powerful players manipulate laws to retain power and accumulate wealth.
7. It would be right to focus the debate on trade and economic, investment and cultural cooperation.
8. Meanwhile, American lawmakers are beginning to take measures in response to the scandal over U.S. spy programs.

9. The only thing that they have just agreed on is to persuade China to revalue its currency.

10. Why don't you join a labour union?

24. 1e; 2d; 3i ; 4h ; 5f ; 6g; 7n; 8b; 9c; 10j; 11l; 12m; 13o; 14a; 15p; 16k.

25.

1. Вы должны отправить заказ вовремя, если вы хотите выдержать дату поставки.

2. Обычно наше условие оплаты — оплата при доставке. Но, поскольку вы являетесь нашим постоянным клиентом, мы можем согласиться на предоставление кредита (отсрочки оплаты) на 30 дней.

3. Я уверен, что мы сможем вовремя выполнить ваш заказ на новое оборудование, если вы оплатите его в течение 30 дней.

4. Мы отправим любую партию товара вовремя. Но доставка займет больше времени, если вы сделаете заказ в самый загруженный период. Так что давайте оговорим сроки доставки и транспортные расходы.

5. Боюсь, что результат наших переговоров оказался неожиданным... Мы не смогли оговорить много важных вопросов. Кроме того, наши партнеры предложили нам скидку только в 3%, в то время как мы хотели по крайней мере 5%!

6. Консультанты рекомендуют нам вступить в Ассоциацию Fair Trade. Если бы мы вступили туда, то могли бы пользоваться всеми выгодами, которыми пользуются ее члены.

7. Согласно определениям в *Инкотермс*, изданным Международной Торговой Палатой, цена СИФ (стоимость, страхование, фрахт) включает стоимость товаров, страхование при перевозке и транспортные расходы. Это означает, что, если вы заключите контракт на этих условиях, продавец будет отвечать за доставку и страховку.

8. Мы только что дали вам наши базовые цены. Но если бы вы разместили в нашей компании обязательный заказ, то условия доставки, оплату и страховку можно было бы обсудить. Кроме того, имейте в виду, что наши цены СИФ включают перевозку и страховку.

26.

Let's start, I think. What would you like to negotiate today?

— We would like to place an order with you for 500 boxes of white wine. Let's negotiate the price and possible discounts. If you were able to offer good discounts, we could make a firm order for a larger amount.

— OK, but I'd like to negotiate the terms of delivery as well. If you place the order at a peak time, delivery will take longer.

— I think, we could agree on part shipment.

— Great. By the way, if you do this, we could offer you a 5 per cent discount.

— And when will you be able to dispatch the first shipment, if we place the order in November? Could you dispatch it within a month?

- We can dispatch it within 3 weeks. And if you become our regular customer, we'll give you higher discounts.
- I appreciate it, Mrs. Anderson.
- Miss Anderson, to be correct.
- Oh, I beg your pardon... Well then, what do you think of having dinner together tonight? If you could, we would continue our most interesting discussion...

27.1f; 2k; 3e; 4a; 5b; 6i; 7j; 8g; 9l; 10h; 11c; 12m; 13d

28.

1. Политическая стабильность имеет первостепенное значение для демократии и экономического роста.
2. Я хотел бы подчеркнуть, что то, что является уместным для нас, необязательно является уместным для других.
3. Ты никогда не брал на себя ответственность за свое провокационное поведение.
4. В апреле был проведен специализированный семинар для представителей развивающихся стран по вопросам торговли.
5. Отзывы, которые мы только что получили, весьма благоприятны.
6. Те, кто хочет, чтобы к ним относились как к партнерам, должны и вести себя соответственно.
7. Участники переговорного процесса часто произносят речи, которые скорее адресованы внешней аудитории, нежели остальным участникам переговоров.
8. Анализ конкретных ситуаций – это самый лучший способ научиться чему-то новому на опыте других людей.
9. Вы должны попытаться заставить их внести незначительные изменения в план мероприятий по борьбе с коррупцией.
10. “Деловой английский” позволяет вам свободно и эффективно общаться с партнерами по бизнесу и чувствовать себя уверенно в англоязычной среде.

29. 1. feedback 2. behave 3. negotiator 4. appropriate 5. case study 6. vital 7. workshop 8. enable smb to do smth 9. customized 10. tweak 11. vehicle

30.1f; 2h; 3g; 4i; 5j; 6a; 7b; 8k; 9c; 10l; 11d; 12e;

31.

1. Представитель Испании хочет сказать, что спор может быть урегулирован путем переговоров в духе сотрудничества.
2. К сожалению, большинство переговоров у нас ведется именно по принципу “победить за счет другого человека”.
3. Несмотря на столь положительную тенденцию в сторону стабилизации национальной валюты, эти результаты нельзя считать удовлетворительными.
4. Это рабочее совещание будет проведено для государственных должностных лиц, которые отвечают за стратегии развития.

5. Кроме того, следует учесть, что его отличительной чертой является умение вести переговоры с поставщиками.
6. Переговоры закончились неудачей: начальник отдела продаж не смог достичь поставленной цели: он не удосужился определить потребности клиента, а сосредоточился лишь на своих собственных потребностях.
7. Мне очень жаль, но я не могу принимать такие решения при сложившихся обстоятельствах — этот вопрос должен обсуждаться на переговорах на уровне правлений.
8. Это явно беспрогрышная ситуация (выигрывают обе стороны): одна сторона получает в точности то, что ей нужно, а другая получает обещанный платеж.

32. 1. circumstances 2. deem 3. be in charge of 4. be well prepared 5. win-lose negotiation 6. competitive negotiations 7. negotiate 8. appropriateness 9. cooperative negotiations 10. win-win negotiation

33. 1. Win-win negotiations are negotiations in which all sides win and everyone achieves their goal. 2. Moreover, the partners also receive a secondary benefit: relationships are strengthened and developed, access to other resources is available, that is, they get more than they expect sitting at the negotiating table. 3. The companies that conduct such negotiations become stable in the market and other companies want to cooperate with them.

4. One side wins and the other one loses in win-lose negotiations. 5. If you combine the results achieved, the amount will be zero and there is no further development of such a relationship. 6. Win-lose negotiations are one-off negotiations. 7. You once applied force, won, took possession of resources, on another occasion you'll have to look for another partner – nobody likes to be defeated.

34. 1e; 2g; 3d; 4b; 5h; 6j; 7c; 8a; 9k; 10f; 11i.

35.

1. Я хочу научиться понимать язык жестов, чтобы распознавать ложь при общении с партнерами на переговорах.
2. Борьба за ликвидацию нищеты является нашей главной задачей, и мы уже достигли значительного прогресса в ее решении.
3. Эта работа требует привлечения разносторонних специалистов по мировой экономике.
4. Делегатам предлагается рассмотреть вопросы, изложенные в настоящем документе и поделиться своими идеями по реформированию системы образования.
5. Я выступаю за неофициальные совещания, потому что они дают больше возможностей для диалога и взаимодействия с руководителями высшего звена.
6. Когда эксперт вступает в переговоры, он знает, какую цель он собирается достичь, и осознает, что намеревается сделать. Разумеется, он, прежде

всего, хотел бы выиграть дело и заключить хорошую сделку. Для этого он намеревается доказать, что его компания является компетентным предприятием, и поэтому он должен быть готов прежде всего удовлетворить потребности клиентов и обеспечить их заинтересованность. Но даже если он после долгих и трудных переговоров терпит неудачу, он старается оставить возможность для продолжения диалога.

36.

1. We fully support your point of view that a face-to-face negotiation is the key to resolving these problems.
2. We are looking for employees who are great with customers, who are able to negotiate effectively, who are able to manage conflict well, and who have good communication skills.
3. You work here because your uncle is so powerful that I can't fire you.
4. The overriding goal must be to relaunch negotiations on the basis of the road map.
5. Negotiating is a real art. When you go into negotiations you must set real objectives and realize what you intend to do. It's important to avoid classical errors. Firstly find out, who the decision maker is. Sometimes you should go straight to the point, but sometimes you should identify the customer's needs first. In any case, don't focus on your own needs only. Formulate your proposal so that it will meet the customer's needs. The main thing for you is not just to get a good deal, but to establish a long-term relationship with the customer.

37.1c; 2e; 3d; 4b; 5a; 6g; 7h; 8f; 9j; 10i; 11m; 12k; 13l.

38.

1. Стадия установления контакта обязательно присутствует в любых переговорах.
2. Позвольте мне обобщить основные положения нашего инвестиционного проекта.
3. Не могли бы вы подтвердить, что вы согласны с повесткой дня?
4. В деловом общении умение правильно реагировать на критику является профессионально важным качеством, позволяющим достигать успехов и продвигаться вверх по карьерной лестнице.
5. Каждой стороне необходимо определить потребности оппонента и сформулировать предварительное предложение.

39.1c; 2d; 3i; 4e; 5a; 6b; 7h; 8f; 9m; 10l; 11g; 12j; 13k; 14o; 15n.

40.

1. В своем подробном докладе начальник отдела маркетинга привел результаты исследования рынка. Он охватил все: рыночную конъюнктуру, ассортимент товаров, поставляемых на рынок, узнал о существующих прейскурантных ценах крупных продавцов, о месяцах наивысших продаж

и т.д. Он также изучил покупательские привычки в главных торговых точках.

2. — Если вы покупаете готовую модель, вы можете получить 5% скидки с цены по каталогу, но если вы закажете специальную модель, мы будем вынуждены немного набавить цену, скажем, на 2-3%.

— Понятно. Что ж, звучит неплохо. Думаю, мы можем достичь договоренности. И дайте мне знать, когда ваша фабрика заработает на полную мощность — мы разместим у вас еще один заказ.

3. — Я разработал стратегию грядущих переговоров.

— И что же ты задумал?

— Сначала мы назовем нашу цену по каталогу и сравним ее с прейскурантными ценами конкурентов. А затем скинем 2% с цены.

— Понимаю. Звучит неплохо. Если мы правильно разыграем свою партию, то тогда мы можем договориться (достигнем договоренности). Если будут еще какие-нибудь хорошие идеи, дай мне знать.

41.

Here are some tips on negotiating:

1. Starting negotiations try to find areas of agreement, do your best to build rapport with your counterpart and then probe with your proposals.
2. When you are ready to exchange concessions, give your partner a sort of signal for movement.
3. If he tries to meet your needs, offer him something in return.
4. In the end of the talks tie up the loose ends and summarize the discussion in writing.
5. If you follow these tips on negotiating techniques, you have a chance to get a good outcome and win the business.

42.1j; 2d; 3i; 4e; 5f; 6c; 7a; 8b; 9h; 10g.

43.

1. If the customer does not immediately make a deal with you, it means that he is considering some more options.
2. In order to get the desired contract, it is necessary to work out a high-quality strategy to promote the product or service.
3. Our delivery service provides free delivery of flowers around the city.
4. A good salesperson always seeks to build rapport with any customer.
5. The employees have superb skills of dealing with customers in this well-established company.
6. Food delivery service is a type of business that does not require large investments.
7. If the contractor hadn't gone bankrupt, the order would have been fulfilled.
8. Your offer is not acceptable to us. We are not able to reduce costs of production any more.

9. After initial correspondence the partners arranged a face-to-face meeting to identify priorities for further cooperation.

44.

Do you want to trade abroad?

1. It is not easy to enter the overseas (international) market today. 2. On the one hand, international trade is developing very quickly. 3. In the developed countries free trade is growing. 4. Deregulation, open borders, low customs tariffs and duties are typical of it. 5. At the same time, both developed and especially developing countries use protectionism (protectionist measures) as well, especially for infant industries, such as automobile production (motor industry) in developing countries, or for strategic industries (electronics and space industries in industrial countries). 6. In this case access to the market is restricted: high import tariffs and quotas (limitation of goods to be imported) are set up. 7. Some industries, e.g. agriculture, use government subsidies. 8. Not all countries compete freely and fairly. 9. Some sellers use dumping to win a greater market share.

(10. If your young and aggressive company wants to enter (break into) the foreign market, you should properly prepare for it. 11. First of all, it is necessary to carry out thorough market research. 12. It is necessary to follow all export regulations. 13. Obtain (get) export licenses, if it is necessary.

14. If you want the buyers to place an order with you, you should quote real prices and think over a system of discounts. 15. For example, some firms give regular customers up to 10% off the list price. 16. It is very important to meet delivery dates. 17. If you are afraid you cannot meet them, do not risk and agree on part shipment with your customers.

18. And of course much depends on your negotiating skills. 19. Immediately decide who you are going to go into negotiations with, who the decision-makers are. 20. Identify your customer's needs and focus on them. 21. Formulate your proposal and make it interesting to the customer. 22. Only then you will achieve the set goal and will be able to establish a long-term relationship with the customer.

45.

1. President Trump considers that the large-scale import of cheap steel and aluminum from China threatens the country's security.
2. China wants to avoid a trade war with the US, as it will seriously affect its economy.
3. "There will be no winners in the trade war. It will lead to the destabilization of the world trade system", - said WTO head Roberto Azevedo. He called for early dialogue and action within the WTO structure.
4. China and the United States are the world's largest economies and cooperation is the only right choice.

5. Both sides should fully resolve all issues through the dialogue and move forward together.

Module 10. Keys

1.1.1d; 2c; 3e; 4h; 5g; 6a; 7b; 8k; 9i; 10j; 11l; 12f; 13m; 14p; 15n; 16o; 17q.

2.

1. С вас возьмут пени, если энергетическая компания не получит ваш платеж вовремя.

2. Почему бы тебе не позвонить и не сказать, что ты болен? В последнее время ты так много работаешь. Один день ничего не решит.

3. Он с легкостью мог принять похвалу за идеи своих подчиненных.

4. Мне пришлось проконсультироваться с врачом, когда я был за рубежом. Как я могу потребовать возмещения дополнительных расходов от страховой компании?

5. Машины компаний часто использовались в личных целях, особенно по выходным.

6. Вам следует получить чек и сохранить его на случай, если вы захотите вернуть вашу покупку.

7. Официальная протекция близким людям и коррупция в целом подорвали доверие к центральному правительству.

8. Кристофер надеялся воспользоваться своим влиянием, чтобы заставить их изменить решение.

9. Студентам университета с тяжелыми формами инвалидности компенсируется стоимость проезда на такси.

10. Этот стол настоящий антиквариат, а не какая-то дешевая подделка.

11. Пожалуйста, оплатите проживание наличными после прибытия в отель - кредитные карты не принимаются.

12. Желание налогоплательщиков платить налоги определяется доверием людей к мерам правительства по удовлетворению их потребностей.

13. Благодаря технологическому прогрессу и снижению стоимости перевозок глобализация привела к усилению взаимозависимости между странами.

3. 1. pay in cash; 2. receipt; 3. phone in sick; 4. fare; 5. use someone's influence (to do smth); 6. genuine; 7. nepotism; 8. reduce costs; 9. use smth for private purposes; 10. charge; 11. accept praise for someone's else's work; 12. pay taxes; 13. claim extra expenses; 14. estate agent; 15. civil servant; 16. accountant; 17. car sales executive.

4.

1. If I were you I would phone in sick.

2. A staff member submitted false information and documentation to claim extra medical expenses.

3. Local media can use their influence to change public opinion on this issue.

4. I cannot accept praise for the work that has not been done by me.

5. Some fake designer clothes are so good that people have no idea they're not buying the genuine thing.

6. Official information cannot be used for private purposes.

7. According to many experts, one of the key questions is how to reduce the costs of certifying small scale producers in developing countries.

8. The fare provides the passenger with many advantages that justify the high ticket price.

9. Every employed citizen has the responsibility to pay taxes.

10. Not to be accused of nepotism, the manager refused to take his son into the department as a salesman.

11. How much does the hotel charge for a room?/How much do they charge for a room in this hotel?

12. Payment for delivery can be made directly in cash.

13. Do not forget/Remember to keep receipts for any work done.

5.1g; 2e; 3i; 4k; 5d; 6b; 7l; 8f; 9c; 10h; 11j; 12a; 13m.

6.

1. Местные власти расследуют обстоятельства происшествия с утилизацией химических отходов целлюлозно-бумажным комбинатом.

2. Он созвал совет директоров, обсудить враждебное поглощение компаний.

3. Подсчитано, что по всему миру более 115 миллионов животных используются в испытаниях на животных каждый год.

4. Он получил шесть лет за налоговые махинации.

5. Слежка за конкурентом с помощью нечестных средств для получения коммерческих тайн называется промышленным шпионажем.

6. Намерением ценового сговора может быть подтолкнуть цену продукта как можно выше, что в целом ведет к увеличению прибыли для всех продавцов.

7. Они считают, что основная ответственность за предотвращение загрязнения окружающей среды лежит на развитых странах.

8. Работников таможни обучили идентификации контрафактных товаров.

9. Международные финансовые организации присоединились к борьбе против коррупции и взяточничества.

10. Закон о борьбе с отмыванием денежных средств находится в стадии разработки.

11. Руководители компаний и бухгалтеры обвиняются в фальсификации финансовой документации и инсайдерской торговле.

12. Многие правительства учредили национальные структуры или управления омбудсменов, наделенные полномочиями по мониторингу дискриминации по признаку пола и продвижению равенства.

7.

1. Google prohibits the sale or promotion for sale of counterfeit goods in its products, including YouTube.
 2. An employer must take required measures in order to prevent gender discrimination and sexual harassment.
 3. He was suspected in tax fraud and other violations of law.
 4. Humanitarian aid may be provided to the host country authorities and the local population.
 5. These facilities will allow disposing of all the chemical wastes produced by the plant during a year, which will reduce environmental pollution in the region.
 6. At present Japanese companies are increasingly falling victim to industrial espionage that threatens their critical advantage over low-cost rivals.
 7. The company managed to fight off a takeover attempt.
 8. A new bill on the prevention of money-laundering had been drafted by July 2002.
 9. In case of insider trading, hundreds of thousands of stockholders across the world are financially affected.
 10. Cartels usually mean agreements or mutual arrangements for the purpose of price fixing and limiting the volume of production and sales.
 11. Although researchers are committed to finding new ways to reduce and replace animal testing, current technologies cannot yet replace many types of animal research.
- 8.1e; 2a; 3b; 4c; 5d.
- 9.
1. Правительство начало резко сокращать субсидии, допуская банкротство фирм, и принимать меры по либерализации цен.
 2. Заработка плата рассчитывается с учетом квалификации и трудовой отдачи.
 3. Банк принимает депозиты от физических и юридических лиц - резидентов и нерезидентов страны.
 4. Трудящиеся, увольняемые по сокращению штатов, получают пособия по безработице в течение трех лет.
 5. Оплата услуг национальных экспертов производится по местным ставкам.
- 10.
1. In all international branches of the company our employees are paid local market rates.
 2. If we do not find investors we will go bankrupt in half a year.
 3. Most employees made redundant as a result of company reorganization were women.
 4. The company offers competitive wages and additional benefits.
 5. Does the Central Bank accept deposits and payments from private persons?
- 11.11; 2a; 3j; 4g; 5e; 6k; 7c; 8b; 9d; 10i; 11f; 12h.

12.

1. Нашим библиотекам не хватает средств.
2. Ученые заявляют об огромном прорыве в борьбе с раком.
3. Его признали виновным в получении денег обманным путем.
4. Его обвинили в преувеличении своей роли в участии в проекте.
5. Мы склонны делать предположения о способностях наших сотрудников, основанных на малочисленных фактах.
6. Должностные лица компании ввели в заблуждение общественность для того, чтобы завысить стоимость акций компании.
7. Ошибка недооценивать свою аудиторию – они более умны, чем вы думаете.
8. Вы уверены, что эти меры оправданы?
9. Ее уличили в чтении его личных писем.
10. Его одурачили, заставив поверить, что он выиграл большую сумму денег.
11. Сейчас мне немного не хватает наличных, поэтому я не могу тебе ничего одолжить.
12. Новый продукт этой компании не прошел тщательную экспертизу органом сертификации.

13.

1. My friend is selling himself short when he thinks that he will not be able to find a good job.
 2. She contacted the phone firm but claims no one got back to her.
 3. The Prime Minister has been asked to justify the decision to Parliament.
 4. The media have extremely inflated the significance of this meeting.
 5. She was only 2 seconds short of the world record.
 6. We all made the assumption that the new company would fail.
 7. Maybe I was just fooling myself, but I really thought she liked me.
 8. Her father caught her smoking in the bathroom.
 9. I knew I would never be able to cross this line.
 10. I didn't want her to know what a loser I am, so I stretched the truth a little bit.
- 14.1b; 2a; 3c; 4e; 5k; 6d; 7i; 8f; 9g; 10j; 11l; 12h.

15.

1. Эта международная корпорация подает яркий пример, которому хотели бы следовать многие другие компании.
2. Организациям и компаниям нужно определить лучший способ проведения сбора данных в соответствии с их целями.
3. Важно развивать стратегии экологического туризма, которые позволяют сохранять природную среду.
4. У нас есть необходимые ресурсы для того, чтобы изменить положение.

5. В настоящее время в автомобильной промышленности предпринимаются конкретные усилия для снижения вредного воздействия на окружающую среду, в частности для ограничения выбросов CO₂.

6. WWF является ведущей мировой природоохранной организацией, работающей в 100 странах мира на протяжении полувека.

7. Загрязнение ухудшило качество воздуха.

8. Выводы Группы также базируются на непосредственных наблюдениях экспертов в ходе их полевых научно-исследовательских проектов.

9. В 2006 году была введена в действие процедура внутреннего аудита в целях оценки и повышения качества статистических сведений и более широкого внедрения передовых методов.

10. Я пишу в связи с вашим письмом от 15 июня.

16.

1. The dolphin's habitat is rapidly degrading.

2. Using certain types of chemical in industrial production has been banned because of their damaging effect on the natural environment.

3. The goal of setting up a new research center is the observation of the Moon to provide scientific data to research its origins and evolution.

4. With respect to your request, it has not been agreed with the head office yet.

5. For more than a decade, the World Wildlife Fund and several other conservation organizations have carried out field research projects to determine individual "footprints" on the planet.

6. You can ask him again if you want, but it won't make any difference - he'll still say no.

7. The bank recognizes that reducing environmental impact is not only critical with respect to the environment, but that it also helps reduce costs, making our business more competitive.

17.1h; 2a; 3g; 4f; 5e; 6b; 7c; 8d.

18

1. С таким человеком трудно поладить.

2. Когда он пригласил ее провести с ним вечер, она была на седьмом небе.

3. Он придумал забавную историю, чтобы развлечь детей.

4. Правительство выпустило рекомендации по рекламе табачных изделий.

5. Люди постоянно чувствуют давление со стороны СМИ и рекламы, чтобы заставить их хотеть все больше и больше материальных вещей.

6. Я никогда не знал, что Карен не ладит со Сью.

7. Выписка из диплома – это выданная образовательным учреждением официальная копия документа с записями об успеваемости студента.

8. Результаты по различным подразделениям учитываются при ежегодной аттестации каждого руководителя.

19.

1. Environmental protection is a part of the performance review for local governments.
2. If you feel desperate or alone, call the rescue service and talk with a trained crisis counselor.
3. If Russia wins the World Cup, I'll be over the moon!
4. What excuse have they made up not to go to the meeting?
5. The hospital management has issued new guidelines on the treatment of mentally ill patients.
6. Some students feel under pressure from their coaches or parents to be the best.
7. They've never really got on with each other.
8. You must submit your college transcript with your job application.

20. 1f; 2a; 3b; 4c; 5g; 6i; 7d; 8e; 9h; 10j; 11k; 12l.

21.

1. Вам следует подать все требования о возмещении путевых расходов своевременно и приложить к ним квитанции.
2. Если судья подает заявление об уходе, оно считается принятым без рассмотрения причин с даты его подачи.
3. Поскольку он так напряженно работает, его начальник закрывает глаза на то, что он иногда опаздывает.
4. Существует настоятельная необходимость урегулировать механизмы участия неправительственных организаций в национальном и глобальном диалоге по вопросам политики.
5. Они встретятся снова, чтобы договориться о деталях контракта.
6. Обнаружилось, что местное руководство, включая самого мэра, занимает исключительно неконструктивную позицию.
7. Люди свободны получать информацию из всех национальных и международных СМИ.
8. Я настоятельнозываю руководителей стран мира принять решительные меры для сохранения глобального климата во имя настоящего и будущего поколений.
9. Тебе следует предупредить его, что ты перестанешь выплачивать ему денежное содержание, если он не будет себя хорошо вести; тогда он образумится.
10. Существование "снежного человека" не воспринимается учёными всерьёз.
11. Женщины, имеющие право на льготы в связи с рождением ребенка, не могут быть уволены с работы.
12. Если бы я приехал позже, это бы нарушило твои планы?

22.

1. Our teacher usually turns a blind eye to the fact that the student often comes to school a few minutes late.
 2. Why don't you have a heart-to-heart conversation with him and sort out your problems?
 3. I am quite patient, long waiting time does not upset me.
 4. He refused to answer questions asked by the police and was very uncooperative.
 5. Any civil servant may be dismissed after an unsuccessful probationary period.
 6. The scandal forced him to give in resignation.
 7. One day he'll come to his senses and see what a fool he's been.
 8. The news media are entitled to obtain information from state organizations and officials.
 9. Can you fix up a meeting with the director?
 10. Like always, Google takes the protection of your privacy and security seriously.
 11. An employee put in a three-figure expense claim for business lunch.
 12. The company management had to take a strong approach to expose employees' false expenses claims.
- 23.1b; 2a; 3e; 4i; 5f; 6c; 7g; 8h; 9j; 10d.

24.

1. Эти два молодых музыканта непременно будут иметь международный успех.
2. Многие жертвы преступлений с неохотой обращаются в полицию.
3. Я начал с ней говорить и оказалось, что мы учились в одной школе.
4. Новые методы принесли многообещающие результаты в этой области.
5. Он намеренно ввел меня в заблуждение, утаивая информацию, что поставило передо мной вопрос о его характере и о том, каким адвокатом он может стать.
6. Данное слияние имело неожиданно позитивные побочные эффекты для обеих компаний.
7. В конечном итоге проблема решится сама собой.
8. Полное описание этого события было передано во все газеты.
9. Было бы трудно удовлетворять ожиданиям ее родителей. Они очень требовательные.
10. Научный прогресс не всегда идет на благо человечеству.

25.

1. He's accused of withholding useful information.
2. What problems are you planning to resolve next year?
3. I haven't read either of his novels, but judging by the one I have read, he seems to be a promising writer.
4. Too long a holiday makes one reluctant to start work again.

5. Don't lose heart. You are bound to find someone else.
6. I have received your document and I have asked the secretary to circulate it in a due course.
7. Some experts are concerned that the new drug won't live up to all the hype.
8. Global trade arrangements tend to benefit only industrialized countries.
9. He turned out an excellent actor.
10. No one told them about the drug's side effects.

26.

I.

There is no officially established code of ethical behaviour at a work place. But still many professional decisions are based on ethics. Ethical behavior is equally important in our private life as well as at a work place.

Employers set their rules of ethical behavior in companies. Every company issues guidelines on ethical behavior for its employees. They are usually circulated by HR department in all the branches. For example, according to these rules, employees should not use office computers or telephones for private purposes; call in sick when they are quite well. It is not ethical to accept praise for someone else's work, stretch the truth in your resume, claim extra expenses, receiving undue benefits from the company.

Some employers turn a blind eye to minor violations of the company rules, but more serious violations may result in the decision to dismiss a person, even if he is a promising employee. Moreover, these violations can be considered criminal offences. They involve such things as insider trading, bribery and corruption, sex discrimination, tax fraud.

It is important to realize that if you decided to cross the line and justify the unethical action, you may be caught doing it. Then you will not be able to recover your reputation and you will have to give in your resignation. Usually company management takes seriously cases of violations. They try to take a strong approach to a troublemaker, immediately sorting out the problem and trying to save the face (reputation) of the company. They are reluctant to discuss the problem with other employees in an effort to withhold the information from the public.

II.

Business ethics is related to how a company runs its business to get a profit. Companies are aware of the need of fair business practice with respect to their clients, employees, shareholders, partners, and suppliers. Companies should also be aware of their responsibilities with respect to the community where they operate.

According to the code of business ethics, business is committed to counteract such violations as selling counterfeit goods, tax fraud, industrial espionage, price fixing, and money laundering.

The most important commitments, demonstrating willingness of the company to promote good practice and make a difference, are the efforts on reducing environmental impact. Setting a leading example in this area, companies work in cooperation with conservation organizations and invest in setting up research centers that provide scientific data on natural environment. They are seeking to use the data to bar environmental pollution and to make the reputation of a socially responsible business living up to the requirements and expectations of the public.

Manufacturing companies which dispose of waste chemicals, come under pressure from the authorities and public over the issues of preserving natural environment. Environmental reports of these companies pass close examination.

Trying to increase their profits companies should make significant efforts not just to cross the line of the law but also benefit the community.

Module 11. Keys

1. 1e, 2l, 3g, 4f, 5a, 6b, 7j, 8c, 9h, 10d, 11i, 12k

2.

1. Данная схема премий является решающим фактором того, чтобы сотрудники усердно работали.

2. Думают, что люди, которые известны как робкие и формальные, являются плохими менеджерами.

3. Мы не должны быть идеалистами, если мы хотим устраниć эту бесплодную трату времени.

4. Сотрудники описывали своего босса как холодного и осторожного человека, который слишком далек от того, чтобы быть реалистичным.

5. Фирме требуется более ободряющий и напористый босс, чем ныне существующий.

6. Он продемонстрировал небрежное отношение к проблемам клиентов компаний, и оказалось, что такое отношение явилось критичным в его повышении.

7. Я больше всего восхищаюсь людьми, которые могут укреплять свои положительные качества и подавлять отрицательные.

8. Менеджера попросили составить краткое описание их компании-конкурента, которой управлял очень напористый и решительный человек.

9. Она была веселой, дружелюбной молодой женщиной, у которой было небрежное отношение к деньгам.

10. Человек, который робкий, не может быть лидером.

11. С начала 20 века женщины стали более самоуверенными, чем раньше.

12. Когда дела идут не очень хорошо, он становится очень ободряющим, говоря мне не сдаваться.

13. Анне было очень трудно провести презентацию, так как она была застенчивой и сдержанной.

14. Мы не должны были нанимать этого раскованного, небрежного человека, которого не волновало, что происходит, и чем занимаются его подчиненные, на должность главного бухгалтера.

15. Говорили, что он – активный лидер, полный энергии и новых восхитительных идей.

16. Его называли принципиальным человеком из-за его твердых нравственных принципов.

17. То, что Роберт был официален в этой ситуации, позабавило всех.

3. 1c, 2h, 3d, 4g, 5f, 6b, 7e, 8a

4.

1. Лидерство – это способность человека быть энергичным и заряжать энергией людей.

2. Согласно таким чертам как умение быть спокойным (безмятежным), неформальным, консервативным, радикальным, энергичным, либо безжалостным вы можете определить стиль управления.

3. У менеджера по продажам было отстраненное выражение лица, когда он просматривал отчет.

4. Его описывали как активного человека, который мог убедить людей работать сверхурочно.

5. Кажется, что компанией управляет принципиальный человек, принимая во внимание Кодекс Этики компании.

6. Его называли принципиальным человеком из-за его строгих моральных принципов.

7. Оказалось, что Дэн является консервативным и сухим человеком.

8. Секретарь, которая сортировала почту компании, охотно шла навстречу, и с ней было легко общаться.

9. Мой друг не сможет быть хорошим менеджером, так как он слишком спокоен ко всему.

5.

Part I

1. Any manager has to know everything about encouraging factors motivating his employees to work hard and has to be dynamic and persuasive.

2. The president of the company was an encouraging and decisive person and he was approachable to his subordinates.

3. The Personnel Manager was accused of his ruthless treatment of his employees.

4. His casual attitude towards money prevented him from getting the position of the Chief Accountant.

5. The atmosphere at work was quite formal.

6. My parents encouraging behavior always helped me to be dynamic and principled.

7. These two groups of representatives of the competitive firms met for informal talks.

8. His being assertive helped him in overcoming difficulties.
9. He is very different about speaking in public.
10. My colleague was often extremely casual and later regretted it.
11. The CEO is able to propose a radical change in working hours. He is known to be a decisive person always putting forward out of the ordinary ideas.
12. The Advertising Manager arranged a very dynamic advertising campaign.

Part II

1. A cautious person never gives open answers.
 2. I don't know how you can have so laid-back attitude to taking your exams.
 3. His parents were open people with very conservative views.
 4. The Chief Accountant was very cautious in signing financial reports.
 5. Provided our CEO wanted to be thought about as a democratic leader he would have to be approachable.
 6. To be approachable means to show a democratic style of management.
 7. Having quarreled with her brother Sue was cool and distant.
 8. His attitude towards the less well-off was ruthless.
 9. They are proposing radical changes to the way the company is being run to avoid bankruptcy.
 10. The meeting of two presidents having such opposite views was decisive for concluding this profitable contract.
 11. One of the key qualities of a businessman is his capability of being dynamic and assertive.
 12. If a team leader took advantage of any situation in order to gain money or power without considering whether his actions were right or wrong, you would decisively call the person ruthless or dishonest.
- 6.1c, 2g, 3m, 4h, 5f, 6d, 7e, 8n, 9i, 10j, 11b, 12p, 13o, 14a, 15l, 16k
- 7.
1. Он очень хотел получить работу и делал все наспех, не оценивая адекватно свои шансы на выполнение этой работы.
 2. Было странно, что он хотел стать бухгалтером, он плохо разбирался в математике.
 3. Правительству любой страны приходится иметь дело с серьезным уровнем безработицы.
 4. У него было четкое представление о развитии компании, он выдвинул очень важное предложение и взял на себя всю ответственность за него.
 5. В ассоциации рассчитывают, что новая технология позволит на длительное время решить проблему с мошенничеством на рынке кредитных карт.
 6. Руководитель уволил двоих сотрудников за то, что они не совсем подходили занимаемым должностям.
 7. Кабинет министров РФ одобрил программу серьезных, радикальных экономических реформ.

8. Студенты не сильно заинтересовались новым курсом лекций, которые читал доктор наук.

9. С ним легко обсуждать проблемы, он такой спокойный.

10. Выгорев на работе, менеджер высшего звена сообщил о своем решении уйти в отставку.

11. Многие сотрудники подпадают под пенсионную программу, принятую их работодателями.

12. Его уволили за безжалостное отношение к сотрудникам и за то, как он с ними обращался.

13. Обсуждаемые сейчас планы уже подверглись жесткой критике в силу их радикальной направленности.

8.

There are different styles of management. One of them is 1. ruthless and 2. formal. A manager of this style can be 3. assertive and 4. ruthless, when his subordinates are too 5. laid-back or 6. casual about their work. He is very 7. distant and cold in communicating with people. It's practically impossible to talk to him. He is not 8. approachable to ordinary people.

Another style is democratic. The traits associated with this style of management are the following. A manager of the style is as a rule an 9. encouraging 10. different people person. He is considered to his subordinates. He is always 11. approachable to discuss any issue.

A good manager is known to be a bright leader, 12. dynamic, 13. encouraging, 14. principled. In addition to it he is 15. decisive, he always seizes opportunities to 16. radically change something in the company for achieving goals. He can be 17. critical, but at the same time he is 18. cautious in business matters. He never 19. rushes into things. He is able to point out 20. critical problems occurring in the company and he always 21. puts forward 22. radical proposals and takes on responsibility for realizing these proposals. And when his ideas 23. come in for criticism he does not sack a criticizing person, moreover, if the idea 24. is up to the work, he can offer a promotion. But he never offers to 25. hand in your resignation. He is able to 26. deal with different people. He is 27. realistic and that's why he has a 28. clear vision for a 29. long-term development of the company. He is very 30. principled in ethical matters.

9.1f, 2g, 3i, 4j, 5h, 6b, 7e, 8c, 9d, 10a

10.

1. Настоящий лидер понимает, в каком направлении ему нужно двигаться и он в состоянии следовать своему чувству направления.

2. Все министры были обеспокоены кризисной ситуацией и подчеркивали важность социальных аспектов экономической программы.

3. Предпринятые им действия только усложнили выполнение задачи по выпуску высококачественных товаров.

4. Добросовестно выполняя поставленную задачу, вы в полной мере ощущаете чувство удовлетворения.
5. Продвинуть программу означает осуществить прорыв в системе образования.
6. Группа антикризисных управленцев была подвергнута критике за нерешительность.
7. Проведя встречу, они смогли разработать долгосрочный план, необходимый к исполнению.
8. Из-за очевидной чувствительности решаемого вопроса они решили передать его на рассмотрение своего руководителя.
9. Я был рад тому, что развил свой эмоциональный интеллект и получил повышение.
10. Руководство в состоянии сохранить здравый рассудок при поиске верного решения.
11. Эмоциональный интеллект предполагает внимание к чувствам других и понимание, когда наступает наиболее правильный момент для доведения дел до конца.
12. Обладая чувством направления, наш руководитель продвинул бизнес-план, разработанный нашей командой.
13. Они постарались составить план предстоящих переговоров.

11.1f, 2g, 3h, 4i, 5b, 6e, 7a, 8d, 9j, 10c

12.

1. Есть множество данных, подтверждающих способность людей приобретать и развивать в себе навыки лидера.
 2. Считается, что все лидеры обладают харизмой, известной как нечто магнитическое.
 3. Цепочка удивительных совпадений привела нас к этому удивительному открытию.
 4. Новичок, прошедший детальное собеседование, имел удовольствие работать в университете.
 5. Они полагали, что талант, усердный труд и огромное упорство имеют решающее значение при построении карьеры.
 6. Его врожденная способность помогла ему понять людей и при необходимости уметь задеть их чувствительные струнки, побуждая их к усердной работе.
 7. Джордж в целом опережает своих коллег в академической области.
 8. Работа с похожими на вас людьми может вполне ожидаемо привести к прогрессу.
- 13.1a, 2e, 3f, 4j, 5h, 6g, 7c, 8p, 9n, 10o, 11b, 12i, 13m, 14d, 15k, 16o
- 14.

1. В последнем исследовании явно прослеживались признаки успешной работы фабрики.
2. Когда я услышал этот грубый голос по телефону, я понял, что этот безжалостный человек собирается меня уволить.
3. Докладчик был совсем не слабым, он производил впечатление уверенного человека, и это сыграло решающее значение в успехе его презентации.
4. Его отстраненное поведение было продиктовано подсознательным страхом взять на себя полную ответственность за проект.
5. Нам было важно отступить от плана и посмотреть на него со стороны.
6. Именно Оксфорд был самым желаемым местом назначения для нее с целью изучения английского языка.
7. Сотрудники приписывали ему заслугу спасения компании во время кризиса.
8. Он был уверен в том, что приобрел знания от своего предшественника.
9. Вам необходимо обладать врожденными и приобретенными качествами для того, чтобы продвинуться по карьерной лестнице.
10. Ингвар Кампрад, известный своей способностью общаться с разными людьми, самостоятельно привел компанию к успеху.
11. Полученная информация была передана по электронной почте всем отделам этой успешной фабрики.
12. Проблема состояла в том, менеджер высшего звена не обладал достаточными знаниями, чтобы заключить выгодные сделки на этом рынке.
13. Нынешнему лидеру придется решать, стоит ли ему отступить и передать полномочия более молодому поколению.
14. Его назначили на должность Главного бухгалтера, и его амбиции из самого детства были удачно реализованы.
15. Они поняли, что не могут объяснить результаты, полученные аналитиками.
- 15.
1. He has decided to join this feel-good factory.
2. He said gruffly that she was not easy to work with.
3. She exuded the air of being laid-back in this stressful situation that everybody felt confident and started settling the problems.
4. People always feel fear that derives from a belief that leaders possess supernatural abilities.
5. When I saw the conflict is about to happen I decided to step back and analyze the situation.

6. Although the car has some changes its not too different from its predecessor.
7. He tried to acquire expertise from his predecessor to work the way up the ranks/climb the ladder.
8. I am not a team-player unfortunately, I work best single-handedly/on my own.
9. You have to hand him over the responsibilities he can perform single-handedly.
10. The message, they are trying to transmit to their boss, is very different from that what was transmitted a year ago.
11. I have had to interpret them the problem.
12. He has always harbored specific ambitions and that distinguished him from other children of the same age.
13. He has chosen a curious destination for his next vacation.

Case Study

16.1d, 2h, 3b, 4g, 5c, 6a, 7e, 8i, 9f

17.

1. Они специализируются на производстве высококачественных продуктов по уходу за кожей с 1970 года.
2. Их решение диверсифицировать портфель инвестиций оказалось верным.
3. Вам придется выучить английский язык, так как он является официальным рабочим языком компании.
4. Боюсь, что конкуренция на этом рынке будет жесткой.
5. Вам следовало бы улучшить показатели уже давно.
6. Оказалось, что это было вполне дружественное поглощение.
7. Босс настоял на том, чтобы она предоставила годовые результаты незамедлительно.
8. Никто в группе, как кажется, не рад слиянию.
9. Она смогла разнообразить свою речь с тех пор, как стала бизнес-тренером.
10. Кажется, что менеджер высшего звена очень обеспокоен жесткой внутренней конкуренцией среди своих сотрудников.
11. Если бы не поглощение, компания бы обанкротилась.
- 18.
1. He developed his leadership skills while he was a child due to a fierce competition among children of the same age.
2. After the recent merge with Metropol, Sever finally started bringing profit.
3. The official working languages of the United Nations Organization are: English, Arab, Spanish, Chinese, Russian and French.
4. The annual results have been e-mailed to all departments.

5. European farmers have faced a fierce competition from American agricultural corporations.

6. You will have to improve your department performance, if you want to keep your position.

7. One can say that it was rather a friendly takeover. The Managing Board have supported it as the only way out of crisis.

Module 12. Keys

1. 1. c; 2. b; 3. a; 4. e; 5. d

2.

1. В прошлом году мы продали в два раза больше компьютеров, чем наши конкуренты.

2. В конечном счёте конкурентный рынок приносит выгоду потребителям.

3. Конкуренция от дешёвого импорта усложняет жизнь производителям.

4. Эта сделка означает, что мы способны конкурировать, расти и обслуживать наших клиентов.

5. Чтобы восстановить мировую конкурентоспособность, требуется больший размер инвестиций.

3.

1. Our country competes against other countries in trade.

2. These negotiations should help the company's competitiveness abroad.

3. Increased competition encouraged entrepreneurial activity.

4. Successful countries are ones which have competitive markets.

5. To be ahead you need to offer something your competitor can't.

4. 1 k; 2 e; 3 c; 4 j; 5 a; 6 h; 7 g; 8 i; 9 b; 10 d; 11 l; 12 m; 13 f

5.

1. Он хвастается, что владеет лучшей первоклассной машиной в округе.

2. Генеральный директор попросил всех сотрудников держать в секрете информацию о документах компании.

3. Чтобы снизить уровень безработицы, властями была принята справедливая система найма.

4. Используя метафоры, оратору удалось впечатлить аудиторию.

5. Имеет значение не то, что снаружи, а то, что у тебя внутри.

6. Сидя в машине, водитель должен постоянно помнить о правилах дорожного движения.

7. Компания появилась на рынке с новыми моделями машин среднего класса.

8. Имея тяжёлый багаж, пассажир протиснулся вперёд толпы.

9. Чтобы достичь чего-либо, не следует завидовать успеху других.

6. 1. count; 2. middle-range car; 3. flashy top-of-the-range car; 4. impress smb (friends); 5. feel pleased for smb; 6. be jealous of smb/smth; . boast to smb about smth; 8. be aware of smth; 9. push a way to the front; 10. adopt a fair system; 11. lose at smth; 12. be the best at everything; 13. keep smth to oneself.

7.

1. We were impressed by the quality of samples, and we wanted to give you a trial order.
2. The trade union required to adopt a new fair system of taxation.
3. If you once lost, it doesn't mean that you are a loser.
4. Russia can boast its most powerful achievements in military equipment.
5. We felt pleased for our partners who had made a good bargain.
6. In any case, it is what profit the company gets that counts.
7. She is a fighter with years of experience and she has got accustomed to be the best at everything she does.
8. Is that right that she keeps her opinion to herself?
9. Upmarket of flashy top-of-the-range cars is gaining more popularity.
10. Scientists conducting market research must be aware of all the facts.
11. Their rivals were jealous of their increased demand among consumers.
12. What will you do in case you are queuing and see someone pushing his way to the front?

8.1 f; 2 j; 3 e; 4 b; 5 h; 6 a; 7 g; 8 c; 9 d; 10 i.

9.

1. Идиомой «равное поле для игры» становится (приобретает новое значение) в 1980-х и основывается на сравнении со спортивным соревнованием, проходящем на неровном игровом поле, что ставит одну из сторон в невыгодное положение. У некоторых площадок для футбола есть части, которые имеют наклон. Проблема в том, что, когда игроки устают, бег в гору ставит их в невыгодное положение.
2. Идиома «быть на канатах ринга» пришла из языка бокса, означая повиснуть на канатах и не иметь возможности подняться. Таким образом, идиома означает быть близким к поражению или провалу.
3. Идиома «занимать место водителя» подразумевает держать ситуацию под контролем (поскольку у вас больше власти (силы, энергии и т. п., чем у кого-либо).
4. Идиома «голова в голову» основана на значении выражения, которое используют на бегах, когда лошади бегут голова в голову, т. е., с одинаковой скоростью, при этом их головы и шеи находятся рядом друг с другом.
5. В силу того, что мертвая лошадь не приносила никакой пользы и с ней больше нельзя было работать, чтобы получать прибыль, идиома «стегать дохлую лошадь» относится к тем временам, когда моряки описывали как «время дохлой лошади» период, обычно продолжительностью около месяца, за который им платили вперед при подписании контракта. Возможно, потратив все деньги до того, как отправиться в плавание, у них было ощущение, что теперь они работали даром. Они, конечно, праздновали окончание месяца дохлой лошади и начало нового

оплачиваемого периода, разгуливая с изображением лошади по кораблю. «Стегать дохлую лошадь», следовательно, означало работать (как это обычно делают, когда стегают) даром, так сказать. Или, возможно, офицеры, у которых было право наказывать моряков поркой, использовали этот термин, чтобы выразить свое раздражение: добиться хорошей или сверхурочной работы от команды, которая все еще отрабатывала полученные вперед деньги (период дохлой лошади), было все равно, что «стегать дохлую лошадь».

6. Идиома «передвигать штанги» происходит из американского футбола, и когда люди передвигают штанги, они меняют стандарты, требуемые для чего-либо, в свою пользу. Это выражение вызывает в воображении штанги ворот, которые потихоньку передвигают, так как одна из команд грозит забить гол. Другая команда прибегает к хитрости, меняя правила игры, в попытке предотвратить поражение. Маловероятно, что это произойдет в футболе, но это происходит в бизнесе.

7. Идиома «следить за мячом» берет свое начало с дней основания бейсбола. В бейсболе, подающий мяч играет важную роль. Первая игра в бейсбол была сыграна в 1847 году. Закручивая мяч, обычно используя слюну, американский подающий (питчер) мог легко удалить из игры (прим., игрок трижды не отбил мяч) отбивающих (бэттеров). Тогда говорили, что «у него есть что-то на мяче». Это выражение вскоре стали использовать, чтобы иметь в виду любого, кто эффективен или опытен в том, чем он занимается. Означая «оставаться бдительным и внимательным», это выражение напоминает о многих видах спорта, в которых игроки должны следить за траекторией мяча.

8. В идиоме «быть впереди игры» «впереди» используют в значении «опередить, обогнать», при этом оно входит в употребление с таким значением с середины 1700-х годов, и переносит успех в игре на победу в других областях.

9. Идиома «скачки с участием одной лошади» имеет отношение к скачкам, соревнованию, в котором одна определенная лошадь, наверняка, выиграет, потому что кажется гораздо лучше других лошадей, принимающих участие в состязании. Скачки – это конный спорт, которым занимаются столетия. Он часто ассоциируется с азартными играми. Распространенное прозвище для скачек – Спорт Королей.

10. Идиома «крупный игрок» употребляется в значении важной и успешной компании, особенно по сравнению с другими, более мелкими компаниями, являясь лидером рынка.

10.1 e; 2 h; 3 g; 4 a; 5 b; 6 c; 7 d; 8 f; 9 i; 10 k; 11 j.

11.

1. Они смогли отразить конкуренцию путём снижения цен.

2. Бессмысленно спорить с человеком, который не хочет слушать ваши доводы.
 3. Правительство проводит правильную экономическую политику с точки зрения бюджета.
 4. Чтобы догнать лидера вам необходимо использовать новейшие технологии.
 5. В бизнесе необходимо оставаться сосредоточенным, особенно если вы сбиты с толку.
 6. Принимая правильные решения и действия, вы сможете держать ситуацию под контролем.
 7. Чтобы не тратить время, ответ должен быть отправлен немедленно.
- 12.** A. 1. a level playing field; 2. on the ropes; 3. in the driving seat; 4. be neck and neck; 5. move the goalposts; 6. flogging a dead horse; 7. keep your eye on the ball; 8. ahead of the game; 9. a one horse race; 10. a major player.
 B. 1. be in front of the competition; 2. be at the same level as the competition; 3. be in control; 4. waste time; 5. catch up with; 6. in terms of the products (profits); 7. stay focused; 8. fight off; 9. be ahead of competitors; 10. fight out; 11. there is no point in.

13.

A. A phrase which has a meaning that is commonly understood by speakers of the language, but whose meaning is often different from the normal meaning of the words is called an **idiom**.

Idioms are important because they are very common. It is impossible to speak, read, or listen to English without meeting idiomatic language. You cannot avoid it. One of the reasons why idiomatic language is difficult to translate is because it is the area of language closest to culture. Sometimes you will be able to translate the English idiom into an idiom in your own language. However, there may be no idiom and you may just have to explain the meaning.

Sports idioms generally originate from a specific sport such as baseball or sailing. Over time, these phrases have come to mean something that can be used in everyday life. While most sports idioms can still be used when discussing sports, they are even more common in other areas of life, especially the business world.

B. If 1. in terms of profit or new products you have exactly the same market share as your competitors have and you 2. are at the same level as the competition, 3. you're neck and neck. If you 4. are far ahead of your competitors, 5. you are in front of the competition because you have worked or done more than necessary and you have an advantage, it is 6. a one horse race. If the rules for the players in the market are being changed and it is not a fair competition any more, they say that it is not 7. a level playing field and someone 8. has moved the goalposts. So, you 9. waste time on a hopeless situation and you are 10. flogging a dead horse. Thus we would like you 11. to stay focused and be able

to concentrate on what your competitors are doing and 12. be in control of the situation that is 13. to keep your eye on the ball and 14. be always in the driving seat.

14. 1. m; 2. h; 3. i; 4. p; 5. j; 6. n; 7. a; 8. g; 9. c; 10. e; 11. b; 12. o; 13. d; 14. f; 15. l; 16. k;

15.

1. Команда использовала средства, которые были выделены на проект.
2. Несмотря на запутанные правила, они смогли победить конкурентов.
3. Книга предназначена для прояснения некоторых теорий.
4. В конце речи публика обрушилась с критикой на оратора.
5. Выполняя срочную работу, стоит помнить об установленных временных рамках.
6. Осуществляются первоначальные шаги новой инициативы.
7. После проведения политики дерегулирования, число отстающих (экономически неэффективных) регионов должно быть снижено.
8. Экономическая экспансия в развивающихся странах продолжит замедляться в следующем квартале.
9. Она возглавит компанию в ближайшем будущем.
10. Представитель заявил, что компания улучшит стандарты качества.
11. Она получила должность профессора биологии.
12. Его уволили и заменили новым сотрудником.
13. Это упрощённый подход, несомненно, поможет студентам, но не принесёт им новых знаний.

16. 1. m; 2. p; 3. o; 4. l; 5. k; 6. q; 7. n; 8. j; 9. i; 10. h; 11. e; 12. d; 13. a; 14. g; 15. c; 16. b; 17. f

17.

1. Все освежающие напитки были перечислены на обороте меню.
2. Перед выборной кампанией оппозиция спровоцировала вражду.
3. Страны, вышедшие из конфликта, смогут повторить успех России в достижении устойчивого мира и развития.
4. Я не рекомендую соперничать с этим конкурентом, так как он крупнейший монополист на рынке.
5. Курс акций компании повысился сегодня значительно.
6. Став основателем большой корпорации, он дал толчок для развития современных технологий.
7. Приобретение по установленной цене было бы главным достижением для нашей фирмы в этом году.
8. Если не пойдёте на компромисс, Вы проиграете более успешным соперникам.
9. Маловероятно повторить успех лидера, не прикладывая усилий.
10. Завод выпустил больше товаров, чем любой другой производитель в нашей стране.

11. На их веб-сайте они демонстрируют товары, которые выставляют на продажу в магазинах.

12. Чтобы достичь вершин карьеры, он должен был пройти через пробы и ошибки.

13. Подробный план, дополненный измерениями, должен быть одобрен советом директоров.

14. Изменение образа компании стало возможным после ряда инвестиций.

18.1. d; 2. a; 3. e; 4. b; 5. c

19.

1. Если Вы примите на себя руководство компанией, Вы получите контроль над её акциями.

2. Сейчас подходящее время защитить ваши финансы от инфляции до быстрого роста цен.

3. Мы были ошеломлены тем, что Джона уволили так внезапно.

4. Беря страховку, будьте уверены, что прочитали то, что написано мелким шрифтом.

5. После собеседования её приняли на должность директора магазина.

20. A 1. spokesman; 2. fixed timescale; 3. appointment; 4. earmark; 5. preside; 6. slow the expansion; 7. demystify; 8. out of sight; 9. simplistic; 10. replace; 11. side-swipe at; 12. to be set to; 13. be under way

B 1. replicate one's success; 2. beverage; 3. share price; 4. roll out; 5. price point; 6. complete with smth/smb; 7. re-imaging; 8. take on; 9. stir up a battle; 10. display; 11. push; 12. trials; 13. lose out to; 14. brewed coffee market; 15. counter

C 1. take over; 2. take on; 3. be taken aback; 4. take out; 5. take off

21.

1. Plans are now under way to sell the company at the highest price.

2. The chemicals must go through clinical trials before being approved.

3. All we needed was a little push to move forward.

4. Once judicial bodies take over legislative functions, they are never democratic.

5. National education budgets must earmark funds addressed against violence in schools.

6. As a result, Africans have been losing out to foreigners on the global scale for centuries, as they don't have the skills necessary to perform the jobs available.

7. A year ago, it was estimated that the total value of the brewed coffee market was \$50 billion.

8. Educational programme is required to demystify international relations and motivate more young people to participate and help shape their vision.

9. Independent investigations held by other government institutions at times hinder official investigations.

10. In accordance with a large volume of work, extra workers must be taken on.
 11. The country will roll out the prototype of its new icebreaker in June.
 12. During her lecture, she made several sideswipes at the leaders of the movement.
 13. Company executives were taken aback when they got to know that the subordinates didn't want to work under such conditions any more.
 14. We must have a meeting to determine price points for the imported goods.
 15. After the resignation of the boss the vice presidents stirred up a battle for his post.
 16. Our department expects appointment of senior management to occur shortly.
 17. A spokesman for the Ministry of Finances stated that the fixing of prices would take several weeks.
 18. To conclude a contract you need to take out 20,000 in cash.
 19. The re-imaging of the company led to its complete change.
 20. The transaction will happen if the share price shows an average lower than 10 dollars.
- 22.** 1. c; 2. h; 3. a; 4. f; 5. g; 6. d; 7. e; 8. b.

23.

Комиссия по конкуренции является независимым общественным органом, основанным в 1999 с целью продвижения конкуренции в экономике Соединённого Королевства. Она осуществляет свою деятельность, проводя исследования конкретных рынков, в которых конкуренция подвержена риску. Она также анализирует слияния для оценки вероятности компрометирования и в силах препятствовать этим слияниям или ходатайствовать о внесении изменений в планы слияния. Была заменена на Управление по вопросам конкуренции и рынков в 2014 году.

24.

1. Этот документ будет использоваться для определения права собственности на машину.
2. Чтобы содействовать развитию общества, экономический рост должен приносить пользу всем гражданам.
3. Конкурентная борьба за крупные инвестиционные проекты может носить острый характер.
4. Мандат комиссии по конкуренции заключается в том, чтобы поддержать конкуренцию для эффективности, приспособляемости и развития экономики.
5. Необходимо значительное вливание наличных денег, чтобы повысить рост экономики.
6. В случае потери правительствами доходов, они теряют возможность осуществлять социальную политику.

7. Дискуссии также затрагивали проблемы, связанные с механизмами участия.

8. Необходимо тщательное изучение перед тем, как мы придём к такому выводу.

25. 1. i; 2. k; 3 g; 4. h; 5. j; 6. f; 7. c; 8. d; 9 a; 10. e; 11. b

26.

1. Сейчас происходит падение цен на рынке бакалейных товаров в США.

2. В жизни умение тяжело работать и расслабляться одинаково важны.

3. После долгой паузы в обсуждениях оппоненты переключились на другую тему.

4. Следующий раздел, который необходимо рассмотреть, содержит глубокий анализ вопроса.

5. Законы о труде, а также стандарты в области гигиены и охраны труда должны обеспечить нормальные условия работы.

6. Я воспользовался своим конституционным правом, голосуя на выборах.

7. Инвестиции, которые повышаются или понижаются в стоимости в относительно небольших количествах, считаются инвестициями с низкой волатильностью.

8. Справедливость – качество, которое высоко ценится, но редко встречается в бизнес конкуренции.

9. Рыночные структуры с высокой степенью концентрации предоставляют возможности для применения частной практики, ограничивающей конкуренцию.

10. Современные устройства позволяют молодым поколениям быстро реагировать на запросы.

11. У всех причастных сторон есть этот вид связи.

27. 1. f; 2. g; 3. i; 4. h; 5. j; 6. a; 7. b; 8. d; 9. c; 10. e

28.

1. В большинстве отдаленных районов, где расположены наши учреждения, нужно больше средств связи.

2. У него были все основания благодарить за возможности, которые они ему предоставили и которые, следовательно, привели его к столь высокому статусу.

3. Помощь законодательным властям могла бы концентрироваться главным образом в области подготовки кадров.

4. Вам лучше проверить бензобак, чтобы предотвратить протекание.

5. Задание было выполнено до того, как они нам о нём напомнили.

6. Правительственный проект включал прокладку нефтепровода через пустыню и мелкие деревушки.

7. Чистый приток финансовых средств в большинство азиатских стран значительно увеличился как в реальном, так и в номинальном выражении.

8. На конференции для инновационных проектов должно быть предоставлено полное техническое описание.

9. Сжиженный нефтяной газ разработан для передачи, доставки и переноса пропана в коммерческих и промышленных целях.

10. На данный момент мы добились очень хорошего прогресса. Поэтому мы уверены, что доклад будет передан в срок.

29. 1. relate to; 2. benefit; 3. carry out; 4. investigation; 5. injection; 6. Competition Commission; 7. high-profile; 8. ownership

30.

1. The Competition Commission is a public body responsible for mergers, markets and other regulated industries.

2. The organ will provide support to civil organizations and carry out liaison with other United Nations agencies.

3. The number of women in high-profile positions is constantly growing in the government.

4. The course the team has been undergoing for a month will benefit their further career.

5. Social needs relate to the third level of Maslow's hierarchy of needs.

6. Under the law, private ownership of land is protected by the government.

7. Because of the controversy the company had to open a press conference to clarify that investigation hadn't been finished yet.

8. The High Commissioner should inject a proper institutional human rights dimension into the debated issues.

31. 1. enquiry; 2. ensure; 3. in-depth; 4. exercise; 5. concentrated market; 6. fairness; 7. concerned; 8. equally; 9. groceries market; 10. relatively; 11. switch

32.

1. The Concentrated technological market is driven by new technological advancements and awareness about renewable energy resources.

2. The presentation covered background information and recommendations regarding future in-depth evaluations.

3. Any democratic constitution ensures equal rights, freedoms and opportunities for all.

4. There is a high pace of change in the environment and tough competition in the groceries market everywhere.

5. A well-developed social society is based on generally accepted principles of fairness and justice.

6. A detailed enquiry of correspondents will be the main instrument of data collection.

7. Globalisation carries a potential for equally economic growth and prosperity.

8. The president exercised the veto and didn't support the bill to be signed.

9. The region is relatively rich in mineral resources unlike the North where mineral reserves are much higher.

10. In his scientific interests he switched to a more specific area.

11. All the concerned parties accepted the conditions of the transaction.

33. 1. tank; 2. liquid petroleum gas; 3. pipe; 4. remote; 5. essentially; 6. complete; 7. nominal terms; 8. be supplied for; 9. therefore; 10. consequently

34.

1. Their prices were no longer competitive and we were therefore forced to make an order from a competitor.

2. A pipe in this country runs from the wells to the seaport that helps provide oil to the neighbouring countries.

3. Life in remote areas can be unpopular but cheap and exotic.

4. In the wake of the crisis, housing construction declined in both real and nominal terms.

5. However, it should be noted that world markets are volatile and access to them consequently is not guaranteed.

6. Medical devices imported will not be supplied for clinical use.

7. An official document should be submitted regarding the placement of temperature measuring equipment for testing tanks.

8. The payment agreement essentially changed the payment terms contained in this contract.

9. Work would be completed only if the draft covered environmental issues.

10. Liquid Petroleum Gas is an energy source of the future, it is characterized by its high degree of portability, perfectly suitable for a wide range of applications.

35. 1. c; 2. f; 3. a; 4. d; 5. g; 6. b; 7. e

36.

1. Служащие не хотят, чтобы их беспокоили, когда отправляют документы.

2. В ходе проверки возложили вину на техников за небрежность, которая спровоцировала поломку.

3. Результат последнего голосования в зале заседаний компании показывает, что они должно быть готовы взять на себя инициативу для того, чтобы преуспеть.

4. Сон - величайший из воров, ибо крадёт половину жизни, но без него наша жизнь была бы невозможной.

5. Борьба за избрание лидера партии является процедурой, по которой зарегистрированная партия избирает нового лидера.

6. Сообщалось, что для того чтобы избежать расстрела повстанцами, многие люди были вынуждены покинуть город ночью.

7. После использования запрещённого препарата он лишился медицинской лицензии и отправился в тюрьму на долгий срок.

37. 1. j; 2 i; 3. n; 4. k; 5. h; 6. m; 7. p; 8. e; 9. b; 10. a; 11. d; 12. q; 13. f; 14. c; 15. o; 16. g; 17. l;

38.

1. Как правило, повестка дня Конференции содержит не более трех главных пунктов.
 2. Резкое падение объемов продаж экспортной продукции серьезно подорвали усилия, направленные на экономическое и социальное восстановление.
 3. Несмотря на активную политику основных розничных сетей, традиционные магазины в центре городов живут в Европе.
 4. Председатель попросил Секретаря Комитета распространить копию данного письма как можно скорее с целью ознакомления всеми участниками.
 5. Секретарь начал с чтения протокола собрания.
 6. Опыт нужно рассматривать на предмет планирования и осуществления мероприятий по реагированию в условиях чрезвычайных ситуаций.
 7. Плата за добровольное увольнение по сокращению штата принимает во внимание такие факторы, как возраст, зарплату и стаж на рабочем месте.
 8. Собрание акционеров продолжилось прямым обменом информацией по текущим вопросам.
 9. Президент заявил, что он не будет вводить новый налог без общественного согласия и одобрения парламента.
 10. На этом месте недавно началась стройка и здание должно быть закончено через три недели.
 11. Суд может поручить проведение исследования, в случае если вопросы потребуют знаний эксперта.
 12. Служащие должны посещать брифинги ежедневно.
 13. Стороны намерены укреплять сформировавшуюся систему контактов на высшем уровне.
 14. Мы согласны с вашими сроками оплаты и подтверждаем, что оплата будет произведена банковским переводом.
 15. Спорт для любого спортсмена это вызов и каждая попытка существенно отличается от другой.
- 39.** 1. to be bothered; 2. minutes; 3. voluntary redundancy; 4. leadership contest; 5. agenda; 6. slump in sales; 7. boardroom vote; 8. commission a survey; 9. routine matters; 10. to be accused of; 11. high-street shop; 12. confirm

40.

1. The Department of Forestry carries out a programme of scientific re-search with a view to introducing improved methods.
2. The committee's recommendations were implemented in full.
3. Accredited media are allowed to attend sessions of the Commission.
4. If the party leaders are not careful enough in their speech, they can be easily shot by their opponents.

5. Minutes of the meeting reflected the exchange of views, the conclusions and the required follow-up actions.

6. Today's boardroom vote has shown unanimity of the directors in the critical issues of the company.

7. The Department of Employment will commission a survey of the number of the employed and unemployed throughout the country.

8. There were several rival candidates who were likely to stand in a formal leadership contest.

9. The Institute continued to publish and circulate its newsletter both in English and Chinese.

10. The election of directors is a non-routine matter, so brokers may not vote if they are not given specific instructions on how to vote.

41. A 1. j; 2. e; 3. o; 4. k; 5. b; 6. l; 7. m; 8. h; 9. i; 10. a; 11. d; 12. f; 13. g; 14. n; 15. c

B 1. d; 2. e; 3. h; 4. a; 5. b; 6. i; 7. g; 8. c; 9. f

C 1. c; 2. f; 3. a; 4. e; 5. d; 6. b

42. 1. terminate; 2. commission; 3. length of the contract; 4. suggest a rate; 5. notice; 6. lower the price; 7. revenue; 8. obtain; 9. set prices; 10. agreed limit; 11. list

44. A 1. g; 2. k; 3. f; 4. m; 5. i; 6. c; 7. a; 8. l; 9. e; 10. j; 11. b; 12. h; 13. d

B 1. m; 2. i; 3. k; 4. n; 5. j; 6. o; 7. q; 8. l; 9. b; 10. e; 11. c; 12. h; 13. a; 14. d; 15. f; 16. p; 17. g

C 1. d; 2. f; 3. h; 4. a; 5. g; 6. b; 7. e; 8. c

45.

I. 1. earring; 2. long-term relationship; 3. temporary; 4. best-selling line; 5. cash flow; 6. necklace; 7. to be confident of; 8. design capability; 9. remaining; 10. outstanding; 11. to be keen to; 12. jewellery; 13. profit margin

II 1. ship goods; 2. place an order; 3. reject; 4. jade; 5. remainder payable; 6. vibrant color; 7. additional; 8. amber; 9. 50 % deposit; 10. semi-precious stone; 11. craftsmanship; 12. marcasite; 13. reflect; 14. require initial payment; 15. be available by; 16. on receipt of the company's invoice; 17. item in stock

III 1. shipping agent; 2. unsold goods; 3. credit to one's account; 4. negotiate to get a good offer; 5. trade discount; 6. unless; 7. 2 % off list prices; 8. meet a supplier

46.

1. All people entering foreign states must declare items of value such as jewelry.

2. It is always a good idea to meet a potential supplier face to face and see how his business operates.

3. We have this item in stock, if you have any problem with payment of the order, you could contact us.

4. Most of the competitive firms have the design capability to create outstanding samples of precious and semi-precious stones.
5. Quality, craftsmanship, guarantee and personal contact with you as the client are essential for companies working in the service sphere.
6. Trust established in a long-term relationship is effective for cooperation activities.
7. The arbitral tribunal ordered the seller to take back the unsold goods.
8. Once you successfully update your payment information, to place a new order will become possible.
9. The group anticipated that a preliminary report will have been available by the end of June.
10. Michael Kors` best-selling fashion line is manufactured in China today.

Revision

Nowadays competition covers all spheres of our life on a small or on a large scale. People 1. compete with each other in a career; countries 2. compete in economy and politics. Someone 3. boasts about his 4. flashy top-of-the-range car, but some people 5. push a way to the front 6. to be the best at everything. Competition is a battlefield and you must constantly 7. keep your eye on the ball in order not 8. to be on the ropes. In modern conditions of dominance of multinational corporations, there are some 9. major players, whereas the others are aiming for 10. fighting off competition. Supporters of 11. a level playing field 12. take a sideswipe at monopolists but it only 13. stirs up a battle. Let`s take, for example, two world famous producers on the 14. brewed coffee market - Starbucks и McDonald`s. Two rivals 15. take on each other, 16. replicate each other`s success, 17. roll out new products 18. to take over the control of the world beverage market. For increasing 19. competitiveness, on the one hand, and restricting the activity of monopolists, on the other hand, 20. the Competition Commission was established, later replaced by 21. Competition and Markets Authority (CMA). This organization 22. carries out investigation of competition issues and holds 23. in-depth analysis 24. to ensure fairness in business. Recent 25. enquiry into the markets of the UK showed that some of the industries are 26. relatively static, for example 27. the groceries market, while the others like 28. the liquid petroleum gas market are more static. Dynamic markets mean bringing 29. benefits 30. in terms of reducing prices and providing more choice for customers. Fearing 31. a slump in sales in the struggle for a target customer, companies turn to different methods: 32. commission customer surveys, create new outlets and open up 33. high-street shops. News about new products is quickly 34. circulated among the population. In case of a crisis 35. with a view to preventing 36. voluntary redundancy the board of directors of companies holds meetings where innovations and new working practices 37. to be implemented are included in the 38. agenda. Companies wishing 39. to maximise profits 40. conclude non-exclusive contracts, 41. set appropri-

ate prices, hold negotiations with 42. overseas partners. 43. Obtaining the highest 44. revenue companies continue 45. long-term relationship with the same partners. One of the most highly profitable industries with the biggest 46. cash flow where 47. design capability is displayed is 48. the jewellery industry. 49. Items of good quality like 50. necklaces, 51. earrings are 52. best-selling lines in the jewellery niche market.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Market Leader. 3d edition. Course book, Intermediate Business English / D. Cotton, D. Falvey, S. Kent. – Longman, Published 2010.
2. Англо-русский деловой компаньон / П. Уильямс, О. Боварская, О. Дементьева, Н. Мотель. – СПб.: ИМИСП, 2003.
3. Англо-русский словарь.English-Russian dictionary / V.K. Muller. – І., 1960.
4. Англо-русский словарь по бухгалтерскому учету, аудиту и финансам / сост. Д.Ю. Терехов. – М.: Асхери, 1994.
5. Англо-русский словарь по экономике и финансам / под ред. А.В. Аникина. – СПб.: Экономическая школа, 1993.
6. Англо-русский юридический словарь / под ред. И.В. Мироновой. – СПб.: Юридический Центр Пресс, 2004.
7. Бенсон М., Бенсон Э., Илсон Р. Комбинаторный словарь английского языка. – М.: Русский язык, 1990.
8. Большой англо-русский словарь / под ред. И. Р. Гальперина. – М.: Советская Энциклопедия, 1972.
9. Крупнов В.Н. Язык современной прессы. – М.: Высшая школа, 1993.
10. Менеджмент и экономика. Серия словарей “Economicus” / под редакцией М.А. Сторчевой. – СПб.: Экономическая школа, 2004.
11. Мюллер В.К. Новый англо-русский словарь. –6-изд. – М.: Русский язык, 1999.
12. Нешумаев И.В. Англо-русский словарь современной деловой разговорной лексики. – М.: Русский язык, 2003.
13. Портер М. Международная конкуренция / пер. с англ.; под ред. и с предисл. В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993.
14. Розенберг Д. Словарь банковских терминов. – М.:ИНФРА-М,1997.
15. Русско-английский словарь / под ред. Р.К. Даглиша. – М.: Советская Энциклопедия, 1965.
16. Русско-английский юридический словарь / И.И. Борисенко, В.В. Саенко. – М.: Руссо, 2002.
17. Солодушкина К.А. Современный словарь фразовых глаголов и идиом в сфере экономики и бизнеса. – СПб.: Anthology Publishers, 2008.
18. Adam J.H. Longman Dictionary of Business English. – Longman Relod, 1993.
19. Cambridge International Dictionary of English. Reprinted, 2000.
20. Collins Cobuild English Dictionary for Advanced Learners. From the Second Edition, 1995.
21. Collins Словарь по экономике / К. Пасс, Б. Лоуз, Л. Дэвис; пер. с англ. под ред. П.А. Ватника. – СПб.: Экономическая школа, 1998.
22. Dictionary of Contemporary English. Third Edition. – Longman Dictionaries, 1995.
23. Longman Business English Dictionary. – Pearson Education Limited, 2000.
24. Macmillan English Dictionary. – Macmillan Education, 2002.

25. Macmillan English Dictionary for Advanced Learners. First published 2002.
26. Oxford Dictionary of Business English for Learners of English. Fourth impression, 1994.
27. The Big English-Russian Russian-English Business Dictionary. Wiley. – І:Наука-Уайлз, 1993.
28. The Business. Intermediate Student's Book / J. Allison with P. Emerson. – Macmillan, 2007.