

Вариант 8

Задание 1

Перепишите и переведите условные предложения, подчеркните употребляемые в них формы глаголов, определите их видовременные формы

1. If you are interested in our computers, we will be able to supply you with any model on mutually acceptable terms.
2. If we promise prompt delivery, will you agree to make an order now?
3. We won't be able to sign the contract unless you accept our delivery terms.

Ответ:

1. If you are (Present Simple Active Voice) interested in our computers, we will be able to (Future Simple Active Voice) supply you with any model on mutually acceptable terms.

Если Вас заинтересовали наши компьютеры, мы сможем поставить Вам любую модель на взаимоприемлемых условиях.

2. If we promise (Present Simple Active Voice) prompt delivery, will you agree (Future Simple Active Voice) to make an order now?

Если мы пообещаем быструю доставку, согласитесь ли вы сделать заказ сейчас?

3. We won't be able to (Future Simple Active Voice) sign the contract unless you accept (Present Simple Active Voice) our delivery terms.

Мы не сможем подписать договор, если вы не примете наши условия поставки.

Задание 2

Перепишите предложения, содержащие разные формы сравнения, и переведите их на русский язык. Подчеркните случаи употребления степеней сравнения

1. I hope the product is as good as the advertisement says.
2. This model is the latest design and has excellent technical characteristics.
3. We are now able to offer you our computers on more favorable terms.

Ответ:

1. I hope the product is as good as the advertisement says.

Я надеюсь, что товар окажется таким же хорошим, как утверждает реклама.

2. This model is the latest design and has excellent technical characteristics.

Данная модель является самой новейшей разработкой и имеет отличные технические характеристики.

3. We are now able to offer you our computers on more favorable terms.

Теперь мы можем предложить Вам наши компьютеры на более выгодных условиях.

Задание 3

Перепишите предложения, подчеркните в каждом из них модальный глагол

или его эквивалент. Переведите предложения на русский язык.

1. We'll be able to deliver the first lot of computers in April.
2. You should take extra care to mark the shipments properly.
3. Mr. Smith will get in touch with us as we are to discuss the price problem.
4. Prices for export may be quoted in the buyer's currency, the seller's currency or in a third hard currency.

Ответ:

1. We'll be able to deliver the first lot of computers in April.

Мы можем поставить первую партию компьютеров в апреле.

2. You should take extra care to mark the shipments properly.

Вам следует уделить особое внимание правильной маркировке отправок.

3. Mr. Smith will get in touch with us as we are to discuss the price problem.

Г-н Смит свяжется с нами, так как мы должны обсудить проблему с ценами.

4. Prices for export may be quoted in the buyer's currency, the seller's currency or in a third hard currency.

Цены на экспорт могут указываться в валюте покупателя, валюте продавца или в третьей (иной) твердой валюте.

Задание 4

Перепишите и переведите предложения, определите в них видовременные формы глаголов и укажите их инфинитив.

1. Business visits always played an important part in developing trade relations.
2. The human factor is becoming increasingly more important in international business.
3. Every language has its strengths and weaknesses as a communication tool.

Ответ:

1. Business visits always played an important part in developing trade relations (Past Simple Active Voice, to play)

Деловые визиты всегда играли важную роль в развитии торговых отношений.

2. The human factor is becoming increasingly more important in international business. (Present Continuous Active Voice, to play).

Человеческий фактор становится все более важным в международном бизнесе.

3. Every language has its strengths and weaknesses as a communication tool (Present Simple Active Voice, to have).

У каждого языка как средства общения есть свои сильные и слабые стороны.

Задание 5

Перепишите, вставляя вместо точек нужные предлоги и переведите предложения.

Green&C were interested ... chemical equipment ... Belarusexport and sent an inquiry ... them. When they received the catalogues and the Contract Form ... Belarusexport they studied them closely. The terms ... delivery and payment ... collection suited the Buyer, but the price was too high. During the talks the Seller

offered the company 12 % discount ... the price, as they had known the Buyer ... long time. The Buyer agreed ... the discount and made an appointment ... Tuesday ... signing the contract.

ОТВЕТ:

Green&C were interested in chemical equipment of Belarusexport and sent an inquiry to them. When they received the catalogues and the Contract Form from Belarusexport they studied them closely. The terms of delivery and payment - collection suited the Buyer, but the price was too high. During the talks the Seller offered the company 12 % discount on the price, as they had known the Buyer for long time. The Buyer agreed on the discount and made an appointment for Tuesday for signing the contract.

Компания Green&C заинтересовалась химическим оборудованием Беларусэкспорта и направила им запрос. Когда они получили каталоги и форму контракта от «Беларусьэкспорта», они внимательно их изучили. Условия доставки и оплаты устроили Покупателя, но цена оказалась слишком высокой. В ходе переговоров Продавец предложил компании скидку 12 % от цены, так как давно знал Покупателя. Покупатель согласился на скидку и назначил встречу на вторник для подписания контракта.

Задание 6

Перепишите и переведите текст, ответьте на вопрос: What are the basic approaches to exporting?

International Business Operations

International business operations, by their very nature, are complex, risky and require special understanding. Foreign business operations are more complex because the host country's economy may be different from the domestic economy. One of the most common forms of international business is to import and export merchandise. Importing is particularly prevalent in the retailing industry. Big companies have legions of buyers who scour the world, looking for merchandise to import. Smaller companies also handle imported goods, although they may purchase them through wholesalers in their country rather than directly abroad. The low-risk approach to international marketing is exporting. Manufacturers often enter foreign markets by exporting. This enables them to test a market with small shipments before investing in extended production capabilities or foreign manufacturing facilities. Two basic approaches can be taken to exporting. Indirect exporting is handled by intermediaries such as buying and exporting agents who buy the products directly from their own name. Indirect exporters typically have no contact with customers in their foreign markets. Direct exporting is handled directly by manufacturers and requires a great commitment of both managerial and financial resources. One of the least risky ways to export indirectly is through an export trading company, which buys everything from manufactured goods to raw materials and then resells these products in foreign markets.

ОТВЕТ:

Международные деловые операции

Международные деловые операции по своей природе сложны, рискованны и требуют особого понимания. Зарубежные деловые операции более сложны, поскольку экономика принимающей страны может отличаться от внутренней экономики. Одними из наиболее распространенных форм международного бизнеса являются импорт и экспорт товаров. Импорт особенно распространен в сфере розничной торговли. У крупных компаний есть легионы менеджеров по закупкам, которые рыскают по миру в поисках товаров для импорта. Компании меньшего размера также занимаются импортными товарами, хотя они могут приобретать их через оптовых поставщиков в своей стране, а не напрямую за рубежом. Подход к международному маркетингу с низким уровнем риска – это экспорт. Производители часто выходят на зарубежные рынки путем экспорта. Это позволяет им протестировать рынок небольшими поставками, прежде чем инвестировать в расширение производственных мощностей или зарубежные производственные мощности. К экспорту можно применить два основных подхода. Косвенный экспорт осуществляется через посредников, таких как агенты по закупкам и экспорту, которые покупают продукцию непосредственно от своего имени. Косвенные экспортеры обычно не имеют контактов с клиентами на своих зарубежных рынках. Прямой экспорт осуществляется непосредственно производителями и требует больших затрат как управленческих, так и финансовых ресурсов. Один из наименее рискованных способов косвенного экспорта – через экспортно-торговую компанию, которая покупает все, от промышленных товаров до сырья, а затем перепродает эту продукцию на внешних рынках.

What are the basic approaches to exporting?

There are two basic approaches to exporting: indirect and direct exporting. Indirect exporting is handled by intermediaries such as buying and exporting agents who buy the products directly from their own name. Direct exporting is handled directly by manufacturers and requires a great commitment of both managerial and financial resources.