

BGE NYVK	B2	Понимание устной речи	
Экзамен по деловому русскому языку		30 мин.	20 баллов
Модель			

A feladatokat elsőként a feladatlapokon oldja meg. Megoldásait végül jelölje, illetve írja be a megoldólapra.

(A beszédértés részvizsgán mindkét szöveget kétszer hallgathatja meg. Mindkét szöveg első meghallgatása előtt 2–2 perc áll rendelkezésére az adott szöveghez tartozó feladatok áttekintésére. A szövegek mindkét meghallgatása közben folyamatosan, majd azok után 1–1 percig dolgozhat a feladatok megoldásán a feladatlapokon. A vizsgarész végén további 3 perc áll rendelkezésre, hogy a megoldólapra felvezesse megoldásait.)

Текст 1.

В этом тексте русский антиквар рассказывает о своей карьере.

I. ¹⁻¹⁰ На основе прослушанного текста выберите букву правильного по смыслу выражения (А, В, С)!

1. Я училась на факультете университета.
А) инженерном
В) физическом
С) математическом
2. Я познакомилась с моим мужем
А) в Венгрии
В) при визите моей подруги
С) на венгерской работе
3. После приезда в Венгрию первые 2-3 месяца я
А) прекрасно выучила по-венгерски
В) искала работу
С) работала в антикварном магазине
4. Я начала интересоваться искусством
А) в школьные годы
В) в университете
С) на работе
5. В зимние вечера я
А) читала об искусстве
В) писала каталоги
С) работала в магазине
6. Моя мама привозила из-за границы каталоги
А) о модных платьях
В) о городах
С) об искусстве
7. В 90-ых годах типичные покупатели были
А) богатые венгры
В) русские
С) китайцы
8. Через 2 года я стала магазина искусства
А) директором
В) продавцом
С) контролёром
9. В 2002 я открыла свой антикварный магазин «Интерконтиненталь».
А) около гостиницы
В) в гостинице
С) с менеджером гостиницы
10. Мой магазин называется:
А) «Маленький антик»
В) «Аврора антик»
С) «Коллекция антик»

Текст 2.

Послушайте текст о появлении на русском рынке новых вендоматов (автоматов), продающих пиццу, хот-доги, CD-диски и т.д.

II. ¹¹⁻²⁰ На основе услышанного ответьте на следующие вопросы!
(Макс. 3 слова)

Автоматы по продаже пиццы

11. Какая компания фирма «Новая эра»?
12. Сколько стоит сам автомат?
13. На какие ингредиенты рассчитана технология автомата?

Автоматы по продаже хот-догов

14. Что случилось с московскими хот-дог автоматами?

Автоматы по продаже CD-дисков

15. Кем работает Баранов в компании торговых автоматов?
16. Что говорит Баранов об ассортименте CD-автоматов?
17. Как относятся к экспериментам ведущие игроки рынка автоматов?

Экзотический проект фирмы Вендорус

18. Какие автоматы пытается представить фирма Вендорус на российском рынке?
- 19–20. Что помешало реализации проекта по словам Светланы Тимошенко?
(Дайте 2 примера!)

BGE NYVK	B2	Понимание устной речи	
Экзамен по деловому русскому языку		30 мин.	20 баллов
Модель			

КЛЮЧ

Текст 1.	
1.	С
2.	А
3.	В
4.	А
5.	А
6.	С
7.	В
8.	А
9.	В
10.	В
Текст 2.	
11.	дистрибьюторская
12.	1,2 миллиона рублей
13.	импортные
14.	не стали популярными / исчезли
15.	генеральный директор
16.	(слишком) узкий
17.	не приветствуют
18.	для живых цветов / (автоматы) цветов
19.	сложная логистика / трудности стандартизации (букетов) / высокая
20.	стоимость автоматов

Текст 1. Antyikvar

Если говорить о себе, то я - настоящая москвичка. Родилась в Москве, моя мать - инженер, отец всю жизнь проработал на кафедре физики университета. После школы я поступила в университет и окончила математический факультет. Когда я училась на 5 курсе, как-то с подругой на каникулы приехала в Будапешт. Там я познакомилась с венгерским парнем и он стал моим мужем. Так я приехала в Венгрию.

Первые два-три месяца, пока я сидела дома и искала работу, начала учить венгерский язык. Но сидеть дома не хотелось и через 3 месяца я начала работать в антикварном магазине в самом центре Будапешта. Ведь уже в школьные годы я ходила на лекции по искусству в Пушкинский музей, потому что мне всегда нравилась эта специальность. В магазине через мои руки проходило так много старинных предметов, что захотелось всё о них узнать.

В длинные зимние вечера я читала подряд все каталоги и книги по искусству. У меня было желание познакомиться с новым миром, который окружал меня на рабочем месте. Очень полезными были альбомы по искусству, которые моя мама привозила из-за границы. Она много путешествовала и привозила не модные платья, а каталоги. Секрет этой специальности – опыт, а в Венгрии очень богатые антикварные традиции.

Всё это было в 90-х годах, когда приезжало много «новых русских» в тренировочных костюмах, они заходили в магазин и всё скупали. Теперь я вижу такую же картину с китайцами.

Я проработала в этом магазине два года, а потом мне предложили стать директором антикварного магазина на улице Парижи. Я контролировала весь процесс – продавала, покупала, сама оформляла витрины.

В 2002 году у меня возникла идея открыть свой магазин. Однажды, когда я проходила мимо гостиницы «Интерконтиненталь», я зашла и спросила менеджера нет ли у них в гостинице свободного места для открытия антикварного салона. Менеджер сказал, что как раз есть вакансия. Нужно было быстро оформить документы на фирму и придумать название. Так появился мой маленький антикварный салон «Аврора антик». К тому времени у меня уже были опыт и знания, и даже собралась неплохая коллекция антиквариата.

2 мин. 38 сек.

Текст 2. Pіccemati

Самой красочной новинкой на последней вендинговой выставке были "пиццематы" – автоматы по торговле пиццей. Такая машина не просто загружается пиццей, она сама её печет. В Россию это новшество завезла дистрибьюторская компания "Новая эра". Три автомата уже стоят в Москве. Тем не менее в это направление игроки рынка особо не верят. "Стоимость самого автомата высока – 1,2 миллиона рублей, и себестоимость пиццы составляет 120 руб. Автомат также потребляет много электроэнергии, проект получается очень дорогим. К тому же пиццемат хорошо работает на импортных ингредиентах, а если заменить их на российские, то надо менять технологии.

Кстати, любопытно, что автоматы по продаже хот-догов, появившиеся в Москве не очень давно, не стали популярными" - по словам Анастасии Лобановой. Несколько одиночных автоматов сначала поставили, а затем они исчезли в неизвестном направлении. Игроки рынка считают не слишком перспективным также такое направление, как автоматы по продаже CD-дисков. Станислав Баранов, генеральный директор компании "Профессиональные торговые автоматы" считает, что автомат может предложить слишком узкий ассортимент и не даёт консультаций, а рынок очень консервативен.

Ведущие игроки рынка, владеющие сетями более чем в 1000 единиц автоматов, такие как "СИБА-Вендинг", "Ювенко", "Премакса", вообще не приветствуют эксперименты.

Впрочем, дистрибьюторы, в частности компания Вендорус, всё-таки пытаются выводить на российский рынок экзотические проекты. "Мы пробовали предлагать на рынке автоматы для живых цветов, но, несмотря на большой интерес со стороны представителей цветочного бизнеса, к сожалению, этот проект не был реализован.

Светлана Тимошенко, владелица компании Вендорус комментирует, что проект остановили сложная логистика, трудности стандартизации букетов и высокая стоимость автоматов, которая была вполне объяснима конструктивными особенностями - всё-таки цветы требуют бережного хранения.

2 мин. 36 сек.