

BGE NYVK	C1	Устный экзамен	
Экзамен по деловому русскому языку		30+30 мин.	70 баллов

МОДЕЛЬ

I. ЗАДАНИЕ: Раскройте одну из данных тем за 5 минут!

- A) Цели объединения предприятий, проблемы и трудности этого процесса
- B) Выставочная деятельность как инструмент маркетинга в фирменной стратегии

II. ЗАДАНИЕ: Проанализируйте и объясните следующую диаграмму!



(A kérdések csak a vizsgáztató példányán szerepelnek.)

- У каких категорий наблюдаются наименьшие изменения в период исследования?
- Какие категории диаграммы показывают рост/спад?
- Какие причины могут быть у растущих/падающих/неменяющихся тенденций отдельных категорий?
- Какие показатели диаграммы являются для вас неожиданностью и почему?
- Чем, по вашему мнению, может отличаться результат подобного исследования в Венгрии?

III. ЗАДАНИЕ: Проведите переговоры с экзаменатором по данной ситуации!

Экзаменующийся

Вы – Габриэлла/Габор Ковач – владелец пансионата KAPITÁNY на Балатоне. Вы планируете продажу вашего предприятия. Ваше объявление о продаже привлекло внимание одного российского предпринимателя, который заранее по телефону попросил вас о встрече и теперь посещает вас, чтобы обсудить все интересующие его вопросы. Представьте как можно позитивнее ваше предприятие и постарайтесь выторговать выгодную для себя цену.

- О предприятии: 15 лет, постоянное развитие, конкурентоспособность
- Круг клиентов: венгерские и иностранные, постоянные и новые туристы и фирмы, контакты с турбюро, веб-сайт
- Обстановка: антикварные вещи, документы и фотографии об истории судоходства на Балатоне не продаются (семейные реликвии)
- Услуги: номера на 50 мест, ресторан, конференц-зал, игровая комната, детская площадка, спортивный инвентарь напрокат, недалеко бесплатный пляж
- Годовой оборот – 50 млн. форинтов, цена – 350 млн. форинтов

Разговор начинает ваш собеседник.

Экзаменатор

(A vizsgáztatói szituáció leírása csak a vizsgáztató példányán szerepel.)

Вы – Александра/Александр Шевченко – российский предприниматель, желающий инвестировать капитал в Венгрии. Ваше внимание привлекло объявление о продаже пансионата KAPITÁNY на Балатоне. Вы заинтересованы в приобретении пансионата. Заранее договорившись с владельцем пансионата о встрече, теперь вы посещаете его, чтобы обсудить с ним все интересующие вас вопросы.

- История предприятия, положение на рынке
- Круг клиентов
- Обстановка (нравится): антикварные вещи, документы и фотографии об истории судоходства на Балатоне входят в цену?
- Услуги (желателен свой участок пляжа)
- Годовой оборот – 60-70 млн. форинтов, цена – 300 млн. форинтов

Разговор начинаете вы.

IV. ЗАДАНИЕ: Переведите данный текст на венгерский язык!

Время — секретное оружие бизнеса

Многие менеджеры уверены, что наилучшее конкурентное преимущество традиционно достигается за счёт предоставления большей ценности при наименьших издержках. Новая парадигма корпоративного успеха требует того же самого, но в течение кратчайшего времени. Всё большее число компаний добивается успеха, устанавливая конкурентно-реагирующие преимущества. Эти ориентированные на время конкуренты принадлежат к новому поколению компаний, которые используют временные затраты как ключевой параметр управления и стратегии.

Компании, относящиеся к новой парадигме, используют скорость реакции и гибкость для того, чтобы быть ближе к своим покупателям, повышая их зависимость от своих услуг. Они быстро перестраивают свои бизнес-модели для обслуживания наиболее привлекательных сегментов, вынуждая конкурентов работать с наименее привлекательными и устанавливая темп инноваций в своей отрасли, а в итоге быстрее растут и демонстрируют более высокую прибыль, чем их конкуренты.