



### РАЗДЕЛЫ:

- ГРАММАТИКА** Винительный падеж. Личные местоимения. Accusative. Personal pronouns
- ТЕКСТ** Итоги продаж автомобилей Car sales results
- НАВЫКИ** Чтение цен. Reading prices
- СИТУАЦИЯ** Отчёт о продажах. Sales report

### ДЛЯ НАЧАЛА:

**А.** Скажите, согласны ли Вы с высказываниями. Используйте фразы из таблицы. /Say if you agree with the statements. Use the phrases from the table./

Согласен / не согласен, что	Согласна / не согласна, что
Я не совсем согласен, что	По-моему, это не так. Я думаю, что

1. Женщины чаще (more often), чем мужчины, ходят за покупками.
2. Все основные покупки по дому делают женщины.
3. Умение продавать – это тоже талант.
4. Я могу гулять по магазинам с утра до вечера!
5. Продажи компании зависят от (depend on) сезона.
6. В нашей компании продажи идут лучше (better) осенью и зимой, чем летом.

**Б.** 4.1. Прослушайте ответы на вопрос: Продажи Вашей компании зависят от сезона? /Listen to the answers to the question, "Do your company sales depend on a season?"/

**Алёна (сектор бизнеса: реклама):** «Да, наши продажи очень сильно зависят от сезона. Самый активный период – с сентября до января».

**Виктор (сектор бизнеса: транспортные услуги):** «Нет, наши продажи почти не зависят от сезона. Круглый год люди пользуются нашими услугами».

**Каспарс (сектор бизнеса: человеческие ресурсы):** «Да, есть особенно активные периоды – это осень и зима. В это время продажи растут. А вот летом у нас продажи падают (We experience a drop in sales)».

**Ирина (сектор бизнеса: производство магнитов):** «Да, зависят. Как правило, продажи летом хуже, чем зимой».

**Ответьте на этот вопрос сами. Задайте этот вопрос коллеге.** /Answer this question on your own./

продажи – sales  
 товар = продукт – goods=products  
 продавать / продать – to sell  
 показатели продаж – sales indicators  
 подписать/подписывать документ –  
 to have signed a document, to sign a  
 document  
 подписать контракт – to sign a contract  
 сделка – a deal  
 заключать /заключить сделку –  
 to make a deal  
 выгодная сделка – a good deal,  
 a bargain  
 выгодная цена – a good price  
 офисное помещение – office space  
 итоги продаж – sales results

предоставлять / предоставить услуги –  
 to provide services  
 распродажа – sale  
 скидки – discount  
 дорого – expensive  
 дешево – cheap  
 слишком дорого! = очень дорого –  
 too expensive! = very expensive  
 объём продаж – sales volume  
 товарооборот – sales turnover  
 покупки – purchasing  
 зависеть от сезона – to depend on a  
 season  
 выросли – have grow up  
 упали – have gone down

СЛОВАРЬ:



**А** 4.2. Прослушайте правильное произношение слов. Повторяйте.  
 /Listen to the correct pronunciation. Repeat./

**Б** Дополните предложения, используйте словарь.



1. Продажи конфет «Модница» ..... на 5%. Это очень хороший результат.
2. Наши продажи ..... на 10%. Я хочу знать, с чем это связано.
3. Скажите, пожалуйста, какой ..... у нас был в прошлом году?
4. Мы продали это офисное помещение за 2 миллиона долларов. Для нас это очень .....
5. Мы не можем покупать сырьё по таким ценам. Это .....

**В** 4.3. Прослушайте правильные варианты предложений. Исправьте свои ответы. /Listen to the correct sentence options./

**Г** Составьте предложения правильно. /Make the correct sentences./

- |   |  |
|---|--|
| 1. Мы планируем купить офисное помещение                  | а) и зимой они обычно ниже, чем летом. |
| 2. Мы надеемся (hope) найти не слишком дорогое помещение, | б) и в старом офисе нам уже тесно.     |
| 3. Наша компания быстро растёт,                           | в) в центре города.                    |
| 4. Я слышал, что цены на недвижимость зависят от сезона,  | г) выгодный для нас вариант.           |
| 5. Сейчас январь, поэтому у нас есть шансы найти          | д) договор о купле-продаже помещения.  |
| 6. Я надеюсь, что в феврале мы уже сможем подписать       | е) но в хорошем состоянии.             |



## ГРАММАТИКА:



▶ Смотрите таблицу 1, строка *Accusative*, Приложение 1 «Грамматика».

**Г.** Составьте 4 предложения с фразами из словаря. /Make 4 sentences with the phrases from the dictionary./

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....

**Accusative** (Винительный падеж): **КОГО? ЧТО? КОГДА? КУДА?**

Accusative. Функции	Примеры
1. Объект <i>Что? Кого?</i>	1. Я пишу <b>письмо</b> . 2. Он слушает <b>музыку</b> . 3. Она проверяет <b>отчёт</b> . 4. Мы встретили <b>партнёров, ассистента и секретаря</b> . 5. Компания продаёт <b>косметику</b> .
2. С предлогом <b>за</b> : компенсация <i>За что?</i> С глаголами <i>благодарить, хвалить</i> и т.п.	1. Мы купили машину <b>за тысячу</b> долларов. 2. Я работаю <b>за деньги</b> .
3. Время: <b>в, на</b> <i>Во сколько? Когда?</i>	1. Я заканчиваю работу <b>в шесть</b> часов. 2. Она будет в офисе <b>в среду</b> . 3. Встреча назначена <b>на вторник, на двенадцать</b> часов. 4. <b>На лето</b> я планирую ехать в Англию.
4. <b>Через</b> : период времени	1. Я буду в офисе <b>через пять</b> минут. 2. Позвоните мне <b>через час</b> . 3. Они встретились <b>через год</b> .
5. Направление, движение: <b>в, на, за, под, через</b> <i>Куда?</i>	1. Скоро мы летим <b>на конференцию в Лондон</b> . 2. На две недели мы едем <b>в санаторий под Варшаву</b> . 3. Мы сядем <b>за стол</b> переговоров. 4. Вам надо переехать <b>через мост</b> .
6. С предлогами: <b>в, за, про</b>	1. Он хорошо играет <b>в шахматы и теннис</b> . 2. Я слышал много интересного <b>про эту компанию</b> . 3. Благодарю <b>за внимание</b> . 4. Я предлагаю тост <b>за Ваше здоровье!</b>

**А.** Откройте скобки, используйте слова в форме винительного падежа. 

1. Директор хочет обсудить ..... (итоги) продаж. 2. Нам предложили выгодную ..... (цена). 3. Они редактируют ..... (отчёт).
4. Они гуляли по улице и встретили ..... (друг). 5. У нас нет выхода, мы *аннулируем* ..... (договор). 6. Елена показала ..... (презентация) продукции. 7. Партнёры заключат ..... (сделка) на поставку офисного оборудования. 8. Они подписали ..... (контракт) на 2 года. 9. Я пишу ..... (письмо) коллеге. 10. Компания получила ..... (кредит).
11. Позовите, пожалуйста, к телефону ..... (Олег), ..... (Андрей) или ..... (Игорь). 12. Они хотят *аннулировать* ..... (договор) аренды помещения.

**Б.** Откройте скобки и ответьте на вопрос: За что? 

1. Мне надо поблагодарить ..... (Елена) за ..... (помощь).
2. Сегодня ..... (Виктор) хвалили за хорошую ..... (работа).
3. Он поднял тост за ..... (успех) этого проекта.

- Они купили эту аппаратуру за большие ..... (деньги).
- Раньше это можно было купить за ..... (одна тысяча) рублей, а теперь это можно купить за полторы ..... (тысячи) рублей.
- Самый популярный тост в России – «За ваше ..... (здоровье)!».

**8. Откройте скобки и ответьте на вопросы: Во сколько? Когда? Используйте предлоги В/НА.**



- Я буду свободна ..... (среда), ..... (17:00) вечера.
- ..... (суббота) будет открытие нового филиала.
- Бизнес-ланч назначен ..... (четверг), ..... (11:00) часов.
- ..... (декабрь) мы планируем большую рекламную кампанию.

**9. Вставьте предлоги /Fill in the gaps with the prepositions/: на, в, под, через, про. Откройте скобки.**



- Он решил положить деньги ..... (депозит).
- Четыре раза ..... (неделя) он посещает филиал в Риге.
- Нам надо спешить ..... (конференция), она начнётся ..... (минута).
- Менеджер летит ..... (Рим) ..... (неделя).
- Инвестор готов выделить 3 миллиона евро ..... (этот проект).
- Давайте встретимся ..... (час) и я расскажу ..... (результаты) теста.

**10. Познакомьтесь с фразами. Скажите, а что делает Ваша фирма?**

**1. Фирма что делает?**

Фирма	осуществляет (carries out)	что? (Асс.)	куплю-продажу
	предоставляет (provides)		услуги по поиску персонала
	оказывает (provides)		юридическую помощь
	производит (manufactures)		косметику
	покупает и продаёт (buys and sells)		продукты питания
	предлагает (offers)		маркетинговые услуги

**2. Фирма продаёт**

что? (Асс.)	овощи и фрукты
	косметику
	шоколад
	женскую одежду
	продукты питания

**Чтение цен /Reading prices/**

**НАВЫКИ:**

**4.4. Слушайте произношение чисел и повторяйте их вслух.**

Listen to the pronunciation of the nouns and repeat./

100	сто	500	пятьсот	1000	тысяча
200	двести	600	шестьсот	2000	две тысячи
300	триста	700	семьсот	3000	три тысячи
400	четыреста	800	восемьсот	4000	четыре тысячи
		900	девятьсот	5000 ...	пять тысяч ...

10 000 – десять тысяч

1 000 000 – миллион





**А. Напишите цифры. /Write the numbers./**

пятьдесят .....      шестьдесят .....      семьдесят .....  
 сорок .....      девяносто .....      десять .....  
 двадцать .....      тридцать .....      восемьдесят .....

**Б. Прочитайте числа. /Read the numbers./**

а) 30 000	г) 132	ж) 7920
б) 250	д) 12 800	з) 997
в) 456	е) 1365	и) 724

**Конструкция:**


- Сколько **стоит** эта книга? Сколько **стоят** эти книги?
- Один рубль, **два (три, четыре) рубля / евро / доллара**
- **Пять рублей / евро / долларов**
- Одну **копейку**, две (три, четыре) **копейки**, пять **копеек**.

**В. Работайте в парах. Задавайте вопросы друг другу. Прочитайте цены на товары по примеру. /Work in pairs. Ask each other questions. Say the prices as in the example./****Пример:**

- **Сколько стоит эта сумка?**
- Сумка *Guess* стоит три тысячи сто пятнадцать рублей.



- а) Сумочка *Guess* – 3115 руб.
- б) Платье *Sultanna Franzusova* – 4590 руб.
- в) Сумка *Boss Black* – 170 евро.
- г) Плащ *Vassa* – 210 евро.
- д) Кеды *Lloyd* – 80 евро.
- ж) Автомобиль *Audi* – 32 000 евро.
- з) Наручные мужские часы *TAG HEUER Aquaracer* – 870 евро.
- и) Футболка *Castro* – 8,99 евро.

**Г.**  **4.5. Прослушайте предложения и впишите пропущенные цифры и валюту. Прочитайте предложения.** /Listen and fill out the gaps with the numbers and the currency. Read the sentences./

1. Компании «Реатон» и «ПромНефть» подписали на этой неделе контракт на сумму .....
2. Эти компании заключили сделку на сумму .....
3. В прошлый четверг сеть отелей «Холидей Ин» купила гостиницу в центре Москвы за .....
4. На следующей неделе планируется аукцион «Арт М». На продажу будут выставлены картины на общую сумму около .....
5. Это офисное помещение мы купили в прошлом году за ..... Это была выгодная сделка.

**Фразы из текста:**

иномарка – an imported car

не захотели делиться итогами своих продаж – didn't want to disclose the sales results

падение – drop, decrease

удалось выяснить – managed to find out

снизились – have gone down = упали

поднялись – have gone up = выросли

спад = падение

↔ рост


доля рынка – market share

далеко не самым успешным – far from being successful

Многие автопроизводители даже не стали публиковать отчёты о своих продажах. – Many automakers did not publish even their sales reports.

**ТЕКСТ:**



**А.**  **4.6. Слушайте и читайте.** /Listen and read./

Фрагмент статьи

**ИТОГИ ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ И В МИРЕ В 2009 ГОДУ**



Прошедший 2009 год многое изменил на авторынке. Главная причина – кризис. Не все

**автопроизводители захотели делиться итогами своих продаж в 2009 году. Оно и понятно – падение! Но кое-что нам удалось выяснить.**

**Peugeot**  
Мировые продажи Peugeot в 2009 году

составили 1 842 000 автомобилей, что на 3,3% ниже показателей 2008 года. По итогам 2009 года Peugeot продал в России 29 748 автомобилей, что на 38% меньше, чем в 2008 году.



### Volvo

Продажи Volvo в России в 2009 году **снизились** на 67% и составили 6894 автомобиля.

### Skoda

В 2009 году продажи Skoda на мировом рынке **поднялись** на 1,4%, до 684 226 автомобилей. Рост шёл за счёт спроса в Китае и Западной Европе. В России Skoda продала 33 002 автомобиля (в 2008 году – 50 733). **Спад продаж** составил 35%, зато **доля рынка** увеличилась с 1,9% в 2008 году до 2,4% в 2009-м.

### Ford

В прошедшем 2009 году Ford увеличил долю рынка в России. Всего в России в 2009 году Ford реализовал 82 083 автомобиля (в 2008-м было продано 186 828 автомобилей – падение более чем в 2 раза).

### Lexus

Продажи Lexus в России в 2009 году составили 6400 автомобилей (в 2008 году было продано 14 796 автомобилей; падение более чем в 2 раза).

### Hyundai

Марка Hyundai по итогам продаж 2009 года заняла третье место. Всего компания реализовала 74 607 машин.

### KIA

В 2009 году компания KIA продала в России 70 088 автомобилей – 5-е место по объёму среди иностранных брендов. Доля KIA на российском авторынке выросла с 4,2 до 6,9%. Всего же в мире в 2009 году KIA реализовала 1 651 920 автомобилей.

### Итоги

В целом 2009 год для российского авторынka стал **далеко не самым успешным**. Общее падение продаж по отношению к 2008 году составило 56%. **Многие автопроизводители даже не стали публиковать отчёты о своих продажах.**

По данным PwC, российский авторынок 2009 года выглядит так  
(According to PwC the Russia's automobile market looks like this):

Источник: [www.auto.irr.ru](http://www.auto.irr.ru)

Категория автомобилей	Объём продаж в 2009 г., тысяч штук	Изменение к 2008 г., % Changes by 2008	Объём продаж, \$ млрд	Изменение к 2008 г., %
Российские автомобили	390	-44%	3,5	-0,47
«Российские» иномарки	360	-38%	6,1	-0,43
Импортные иномарки (новые)	640	-57%	17	-0,62
Импортные иномарки (подержанные) (used)	12	-97%	0,2	-0,97
<b>Итого</b>	<b>1 402</b>	<b>-56%</b>	<b>26,8</b>	<b>-0,61</b>

Б. От

1. Как наз

2. На

3. Скс

4. Кар

5. На год

6. Чтс ме

Конс  
В 200  
В 201

В. П  
/Read

Прим

Марк

Peug

Volv

Skod

Ford

Lexu

Hyui

KIA

**Б. Ответьте на вопросы.**

1. Какая основная причина падения продаж автомобилей в России в 2009 году называется в тексте?
2. На сколько процентов снизились продажи *Volvo* в России в 2009 году?
3. Сколько машин реализовала марка *Hyundai*?
4. Какая марка заняла (took) 5-е место по объёму среди иностранных брендов?
5. На сколько процентов было общее падение продаж автомобилей в 2009 году по отношению к 2008 году?
6. Что такое «российские иномарки»? Почему объём продаж этих машин упал меньше всего?



**Конструкция 1:**

В 2009 году продажи Ford **составили** (=were) 82 083 автомобиля.  
В 2010 году продажи компании ABC **составили** 3 млн евро.

**В. Прочитайте данные из таблицы согласно конструкции 1.**

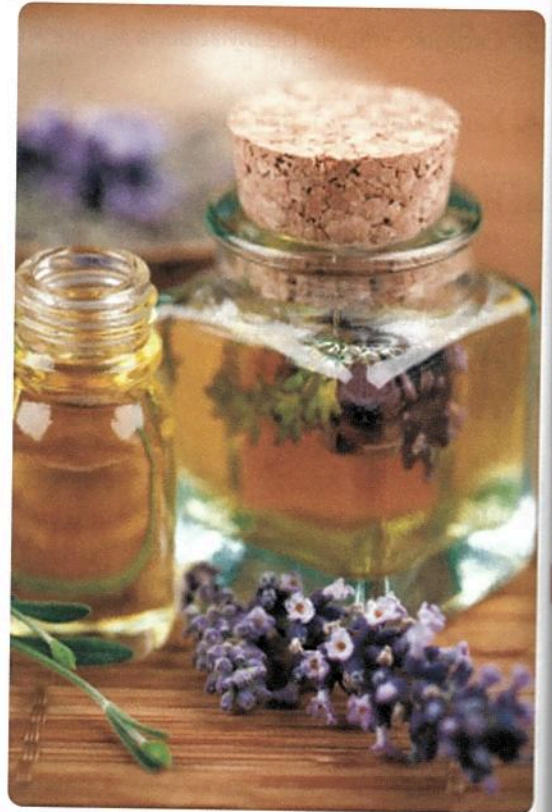
/Read the table according to structure 1./

Пример: В 2009 году объёмы продаж Peugeot составили 29 748 автомобилей.

Марка автомобиля	Объём продаж в 2009 году, количество автомобилей
<i>Peugeot</i>	29 748
<i>Volvo</i>	6894
<i>Skoda</i>	33 002
<i>Ford</i>	82 083
<i>Lexus</i>	6400
<i>Hyundai</i>	74 607
<i>KIA</i>	70 088







- 4.7. Прослушайте отчёт о результатах продаж косметики «Николь».  
/Listen to the report on "Nicole" cosmetics sales results./

**Владимир Польских, директор косметической фирмы «Эль Марио»:**

«Сегодня мы можем подвести итоги (to sum up) продаж нашей новой косметики "Николь", которая начала продаваться в фирменных магазинах полтора года (a year and a half) назад.

Уровень продаж в первые полгода был примерно одинаковым (approximately the same) и не поднимался (was not going up) более двух тысяч евро за месяц. В августе мы наблюдаем (are observing) рост продаж – две с половиной тысячи евро, затем в октябре продажи составили 3000 евро. В ноябре продажи опять уменьшились и составили 2400 евро. В январе этого года продажи опять составили 3000 евро, но после этого был спад до двух тысяч евро. Сейчас, в мае и июне, результаты продаж составили 3100 евро. За период 18 месяцев объём продаж составил 42 000 евро. Напомню (I remind you), что мы планировали результаты продаж за этот период – 40 000 евро. Таким образом (thus), можем сделать вывод (conclusion), что план по продажам «Николь» выполнен (is achieved)».



## График продаж «Николь»



### Ответьте на вопросы.

1. Какой был план продаж «Николь» за первые полтора года?
2. Каковы (= какие) результаты продаж «Николь» за 18 месяцев?
3. В каком месяце продажи начали увеличиваться?
4. Какой объём продаж был в сентябре прошлого года?
5. Каковы результаты продаж в марте и июне этого года?
6. Выполнила ли компания план?
7. Зависят ли продажи «Николь» от сезона?

### ЗАДАНИЕ:

#### Работайте в малых группах.

1. Выберите любой продукт и подготовьте отчёт о результатах продаж этого продукта за год. Сделайте график его продаж.
2. Сделайте доклад о продажах своего продукта.
3. Задайте вопросы друг другу.

