

Unit 18 WHOLESALE & RETAILING

Темы и ситуации: Оптовая и розничная торговля (агенты, реклама, маркетинг).
 Рекламное письмо.
 Реклама как карьера в США.

ДИАЛОГ

Mr Kim is making all the necessary preparations for the Draft Contract. He wants to talk to different people about improving the management of his company. Mary Elliot is assisting and escorting him.

- Let me introduce our Sales Trainee to you, sir. His name is Fred. He examines packaging and checks transportation documents.
- How do you do?
- How do you do?
- Are salesmen paid salaries instead of being on commission?
- Yes, we get a regular weekly salary. And we're used to traveling a lot as we have to deliver the goods to customers.

— Позвольте мне представить Вам нашего стажера отдела сбыта. Его зовут Фред. Он занимается осмотром упакованного товара и проверкой транспортных документов.

— Здравствуйте.

— Здравствуйте.

— Платят продавцам зарплату или они получают комиссионные?

— Мы регулярно получаем зарплату.

И мы привыкли много путешествовать, так как должны доставлять товар потребителям.

— I see, how do you personally understand the term "marketing"?

— The origin of this word is the Latin word "mercuri," meaning "to track and barter." Marketing, therefore, is made up, on the one hand, of such physical activity as transporting, storing, and selling goods, and, on the other hand, of a series of decisions that must be reached by any organization undertaking any part of the process of moving goods from the producer to the consumer. It's also necessary to have a "hot line" for consumer inquiries and complaints to facilitate feedback from the market to the producer.

— Понимаю. Кстати, что Вы понимаете под словом «маркетинг»?

— Это слово происходит от латинского слова "mercuri" что означает «наметить курс и осуществить сделку». Поэтому маркетинг включает в себя, с одной стороны, такие виды деятельности, как транспортировка, хранение, продажа товаров, а с другой стороны, серию решений, которые должна принимать любая фирма в процессе продвижения товара от производителя к потребителю. Необходимо также создать «горячую линию» для запросов и жалоб потребителя, чтобы обеспечить обратную связь от рынка к производителю.

- Thank you, Fred. I would like to have such a competent trainee as you in our company.

Now I must phone and talk to the Advertising Manager

- Can I see the Advertising Manager today? This is Mr Kim speaking.
- Unfortunately Ms Abbot is off. She is having her lunch with the designer.

Will you leave a message for her?

- Yes, please. I would like to invite her to dinner and to listen to her ideas as to how to train our advertising agents. What time will she be back from lunch?

- At 2.30 I suppose.

- So what time may I call again?

- After 5. From 5 to 6.

- She is a difficult person to get hold of, isn't she?
- Yes, sir, but it's her work. ...Oh, you are lucky today. Here an Agency's Executive, Andrew. He is waiting for Ms Abbot too and could tell you about his work, if you are interested.
- Спасибо, Фред. Я хотел бы иметь такого компетентного стажера, как Вы, у себя на фирме. Но сейчас я должен позвонить и переговорить с моим менеджером по рекламе
- ... Могу ли я сегодня увидеть менеджера по рекламе? Это говорит м-р Ким.
- К сожалению, мисс Эббот нет на месте. Она обедает с дизайнером. Оставьте для нее сообщение?
- Да, пожалуйста. Я хотел бы пригласить ее на ужин и обсудить с ней вопрос обучения наших рекламных агентов. Когда она вернется с обеда?
- Предположительно в 2.30.
- Когда можно перезвонить?
- Только после 5. С 5 до 6.
- Ее трудно застать на месте, не так ли?
- Да, сэр, но это ее работа... О, Вам сегодня повезло. Здесь находится один из руководителей рекламного агентства, Эндрю. Он тоже ждет мисс Эббот и мог бы рассказать Вам о своей работе, если это Вас интересует.

Some time later

- Nice to meet you, Andrew. Your position is something new for me. So I'd like to know more about it.
- As the agency has contacts with the advertiser I need the aptitudes of both a salesman and a manager. I work with the client to determine the advertising objectives and to obtain final approval of a campaign. I also work with the agency's personnel to develop advertising messages, media, and find facts to implement these objectives.
- I see. I find your position absolutely necessary for the agency.
- Certainly. And for more information you should come to our agency. I could arrange an appointment for you with the Manager.

Спустя некоторое время

- Рад с Вами познакомиться, Эндрю. Ваша должность — для меня нечто новое. Поэтому я хотел бы познакомиться ближе с Вашей работой.
- Так как агентство работает рекламодателем, то я должен обладать способностями и продавца, и менеджера. Я работаю с клиентом, определяю цели рекламной компании и получаю от него окончательное ее одобрение. Я работаю также с персоналом агентства, разрабатываю рекламные сообщения, определяю средства их распространения и ищу факты, позволяющие достичь целей рекламной компании.
- Понимаю. Считаю, что Ваша должность абсолютно необходима для агентства.
- Конечно. Если Вы хотите получить какую-либо дополнительную информацию, то приходите в агентство. Я могу устроить для Вас встречу с директором.
- Fine. I am going to create a network of agents in our company to promote our products. So I would like to know in general how you consider agents, advertising agents, sales agents, etc. Does one conclude any agreement with your agents?
- Sure. There are basically two types of agency agreements. These are agreements for:
 - 1) merchant firms and
 - 2) sales agents.

The first one stipulates that they become the owners of the goods and can dispose of them as they wish. On the other hand, a sales agent may conclude an agreement on consignment basis which means that the goods remain the absolute property of the principal until delivered to end users. Agents are to dispose of the goods within a limited period of time. Sometimes they may be granted the exclusive right to represent the principals within the agreed territory. It is far more profitable

for them.

— Yes. I should think about that for the future. Sorry, but I have to leave... I would like to have a look at the factory where your equipment is tested, Mary.

— It is done at the Test Department. We closely test every item of equipment before its distribution and normally have good reports from the customers both in Britain and abroad.

— Хорошо. Я собираюсь создать сеть агентов на фирме для продвижения наших товаров. Поэтому я хотел бы вообще знать Вашу точку зрения на агентов как таковых, торговых, рекламных и т. д. С ними заключаются какие-то договора?

— Конечно. Существуют в основном два типа агентских соглашений:

1) для торгующих фирм и

2) для торговых агентов.

При первом варианте торгующие фирмы становятся владельцами товара и распоряжаются им на свое усмотрение. При втором варианте торговые агенты могут заключать соглашение на основе консигнации, что означает, что товар остается абсолютной собственностью доверителя

до тех пор, пока не будет доставлен конечным пользователям. Агенты распоряжаются им в течение ограниченного времени. Иногда им могут дать эксклюзивные права представлять доверителя на определенной территории. Для них это гораздо выгоднее.

— Да, я должен подумать об этом на будущее. Простите, но мне пора уходить... Я хотел бы познакомиться с заводскими помещениями, где испытывается ваше оборудование, Мери.

— Это делается в отделе испытаний. Мы тщательно проверяем наше оборудование перед тем, как его продавать, и обычно получаем хорошие отзывы от заказчиков как в Великобритании, так и за границей.

— Let me go there and see everything with my own eyes. I have only seen your finished products. As it's our first order we'd certainly like our inspector to be present at the tests.

— You should discuss your requirements with Mr Rogers, and you'll need to wait until I get we approval of Mr Short, our Production Manager. Then I can take you there and show you around the shops.

— Thank you, Mary.

— Я хотел бы сходить туда и посмотреть на все собственными глазами. Я видел только готовую продукцию. Кроме того, так как это наш первый заказ, мы хотели бы, чтобы на испытаниях присутствовал наш эксперт.

— Вам необходимо обсудить это с м-ром Роджерсом. Кроме того, Вам нужно подождать, пока я не получу разрешение м-ра Шорта, нашего зав. производством. После этого я могла бы сопровождать Вас и показать Вам все производственные помещения.

— Благодарю Вас, Мери.

Слова и выражения по теме:

Will you leave a message for her? Пожалуйста, оставьте для нее сообщение.

She is a difficult person to get hold of. Ее трудно застать на месте.

transporting транспортировка

storing хранение

to facilitate облегчать. Синоним: to make easy

feedback обратная связь

to leave a message оставить сообщение

advertising (sales) agent рекламный (торговый) агент

to get hold of застать (на месте)

to arrange an appointment устроить деловую встречу

network сеть

to promote a product	продвигать товар
to dispose smth at smb's option	распоряжаться чем-то на свое усмотрение
principal	здесь: владелец
to grant exclusive rights	предоставить эксклюзивные права
to have (get) reports	иметь (получать) отзывы
to see with one's own eyes	видеть собственными глазами
finished product	готовая продукция
trial order	пробный заказ
to show around	показать все вокруг

ЯЗЫКОВОЙ КОММЕНТАРИЙ

Consumer — потребитель

consumer's goods - потребительские товары;

to consume- потреблять;

consumption — потребление

to be used to— привыкнуть, приучить: **He is used to getting up early.** — Он привык рано вставать.

Синоним: **to be accustomed to**

delivery — поставка;

to deliver — поставлять. Синоним: **to supply**

to undertake — 1) предпринимать; 2) брать на себя, принимать;

to undertake a responsible post — принять ответственный пост;

undertaker — 1) предприниматель; 2) владелец похоронного бюро;

undertaking — 1) предприятие, дело; 2) обязательство, гарантия;

undertaking to pay a debt — гарантия выплаты долга

trainee— стажер. В английском языке окончание **-er** будет указывать на лицо, выполняющее активную функцию здесь: **trainer** (тот, кто обучает); **-ee** — на лицо, которому отведена пассивная роль. Сравните: **employer** — **employee**; **payer** — **payee**

aptitude— склонность, способность. Синонимы: **ability, capability**

objective — задача, цель, стремление. **I don't see his objective** — я не понимаю его цели.

Синонимы: **purpose, aim**

to approve — одобрять, утверждать;

to approve a report — утвердить доклад;

approved — одобренный, принятый, санкционированный,

approval — одобрение, утверждение

campaign — кампания, борьба;

electoral campaign — выборная кампания;

advertising campaign — рекламная кампания

to implement— выполнять, внедрять, осуществлять;

implementation — выполнение, осуществление. Синонимы: **to carry out, to fulfil**

to stipulate — обуславливать, ставить условием, оговаривать в качестве особого условия;

the treaty stipulates that... — договор предусматривает, что...;

to stipulate for a reward — выговорить себе награду

consignment— 1) консигнация; 2) груз, партия товаров; 3) отправка грузов;

consignment note — транспортная накладная

profit — 1) польза, выгода; 2) прибыль, доход.

Gross (net) profit — валовая (чистая) прибыль,

to derive a profit — извлекать прибыль;

to produce a profit — давать прибыль;

to sell at a profit — продавать с прибылью,

profit and loss account — счет прибылей и убытков.

Синоним: **revenue**. Это слово имеет ряд производных:

profitable — прибыльный, рентабельный;

profitability = profitableness — прибыльность, рентабельность;
profitably — выгодно

ЛИНГВОКОММЕРЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ

Оптовая и розничная торговля (Wholesaling & Retailing)

Оптовая торговля (**wholesaling**) является частью системы маркетинга. Она представляет собой систему сбыта (**channels of distribution**) для поставки товара на рынок.

Обычно эта система непрямая, опосредованная (от производителя к оптовику, от розничного торговца к потребителю или через более сложные связи). Она включает в себя оптовых торговцев (**merchant wholesalers**), оптовых посредников (**wholesaling middlemen**) и комиссионеров (**middlemen**).

Около двух третей товара приобретается на правах собственности (**they take title to the goods**). Часто оптовая торговля является сферой деятельности малого бизнеса (**small business**). Оптовики очень облегчают процесс торговли, так как, работая с постоянными оптовыми торговцами, владельцу магазина не обязательно содержать большие складские помещения (**warehouses**) с большим ассортиментом (**assortment**) товара. Они действуют через свои конторы по оптовой продаже (**wholesale units**).

Розничная торговля (**retailing**) — это продажа товаров и услуг конечному потребителю (**ultimate customer**). Она выполняет много очень важных функций и представляет собой самое дорогое звено в цепи сбыта.

Во-первых, розничные торговцы создают удобные для покупателя торговые точки (**outlets**).

Во-вторых, нередко дают гарантии (**guarantees**) и обслуживают товар.

В-третьих, помогают продвинуть (**to promote**) товар на рынок.

В-четвертых, они могут частично финансировать покупателя через систему длительных кредитов (**extending credits**) и скидок (**discounts**).

Будучи посредниками, они получают прибыль через систему наценок, составляющих от 5% и выше, которые могут в несколько раз превышать начальную стоимость товара.

Существуют различные типы магазинов розничной торговли: универмаги (**department stores**), магазины уцененных товаров (**discount houses**), кооперативы (**cooperatives**), торговцы, специализирующиеся на одном товаре (**single line retailers**).

Однако современная тенденция состоит в укрупнении и слиянии мелких магазинов.

Рекламное письмо (Advertising)

Известно, что основой всякой торговли является реклама. Поэтому одним из шагов к установлению прочных деловых контактов является обмен рекламными материалами с целью дать как можно более полное представление о той продукции (информации, услугах), которая может стать основой будущего партнерства.

Наиболее популярным, простым и доступным средством рекламы была и остается печатная продукция — проспекты, каталоги, рекламные листовки и брошюры, пресс-релизы и пр.

В рекламном письме желательно проявить изысканную вежливость.

Известить делового партнера о высылке тех или иных материалов (приложением к письму или отдельной бандеролью) можно следующим образом:

- **We are attaching some information about...**
- Приводим некоторую информацию о...
- **I enclose the description of...**
- Прилагаю описание
- **I am enclosing a folder with information on our new ...**
- Прилагаю подшивку с информацией о наших новых ...
- **Our new trade list will be available in a week and we are taking a note to send you one as soon as it comes off the press.**
- Наш новый перечень товаров будет готов через неделю, и мы вышлем Вам экземпляр, как только он выйдет из печати.
- **We would like to draw your attention to the attached press release announcing the launch of... products and services.**
- Хотелось бы обратить Ваше внимание на прилагаемый пресс-релиз, которым мы извещаем о нашей продукции и услугах в области...
- **Our new catalogue will be published soon, and I shall send you a copy when it appears.**
- Наш новый каталог вскоре будет издан и я вышлю Вам экземпляр, как только он появится.
- **As you requested, we are enclosing a copy of our latest catalogue.**
- По Вашей просьбе прилагаем экземпляр нашего последнего каталога.
- **I am enclosing our price-list which gives you some idea of the range of areas we promote so that you can see whether or not we could be of service to you.**
- Я прилагаю наш прейскурант, чтобы Вы смогли получить некоторое представление о том, в каких областях мы работаем и можем ли мы быть полезными для Вас.

- **I have just sent you, by separate mail, our recent catalogue for this year.**
- Я только что выслал Вам отдельным пакетом наш свежий каталог на этот год.
- **I would be happy to send you both our monthly descriptive brochures on new products and our complete catalogue.**
- С удовольствием вышлю Вам наши ежемесячные обзорные брошюры по новой продукции и полный каталог.
- **Enclosed you will find the latest listing of our products.**
- Прилагается самый последний перечень нашей новой продукции.
- **Enclosed is a backlist of... that we are promoting.**
- Прилагается перечень ... выпуск (продажу) которых мы возобновляем.
- **I will send you our catalogues on a regular basis.**
- Я буду высылать Вам наши каталоги регулярно.

Концовка с благодарностью.

Различают **общие** и **конкретные** выражения благодарности.

Например **общие**:

- **We appreciate your cooperation.**
- Мы бы высоко оценили наше сотрудничество.
- **Thank you for your continued support.**
- Спасибо за постоянную поддержку.
- **Thank you for your cooperation.**
- Благодарим Вас за сотрудничество.
- **Thank you for your interest in...**
- Благодарим Вас за интерес к ...

Конкретные:

- **May I take this opportunity to thank you for ...**
- Пользуясь случаем, благодарю Вас за...
- **May I thank you, once again, for giving me the opportunity to...**
- Позвольте еще раз поблагодарить Вас за предоставленную возможность...
- **I wish to thank you for ...**
- Я хотел бы поблагодарить Вас за ...

Приглашение ответить на письмо является обычной концовкой.

- **Would you please let me have your comments at your earliest convenience.**
- Хотелось бы при первой возможности услышать от Вас комментарии.

Предложение помощи в дальнейшем:

- **Should you have any questions, feel free to contact me at ...**
- Если у Вас появятся какие-то вопросы, сразу же свяжитесь со мной...
- **Please do not hesitate to write if you require additional information.**
- Пожалуйста, пишите без колебаний, если потребуется дополнительная информация.
- **If you have any other questions, please get in touch with ...**
- Если у Вас появятся какие-либо другие вопросы, свяжитесь, пожалуйста, с ...
- **If you require further assistance, please do not hesitate to write...**
- Если Вам понадобится от нас помощь, сразу же сообщите без колебаний ...
- **If you require further information, we would be most pleased to supply it.**
- Если Вам понадобится дополнительная информация, мы будем счастливы ее предоставить.

—We consider this activity as one of extreme importance, not only to provide technology transfer, but to further understanding and cooperation between our countries.

— Мы рассматриваем эту деятельность как чрезвычайно важную не только в плане передачи технологий, но и в деле дальнейшего развития взаимопонимания и сотрудничества между нашими странами.

— **We have no doubt that we would find a satisfactory market f in your country.**

— Мы не сомневаемся, что найдем достаточный спрос на ... в вашей стране.

Заключения с выражением доброй воли:

— **I trust this to be to your satisfaction — I hope that this is to your satisfaction.**

— Я верю, что это вас удовлетворит.

— **I trust that these arrangements meet with your approval. —**

— Я полагаю, что Вы одобрили бы эту работу.

— **I hope that this information will be of some assistance to you**

— Надеюсь, что данная информация будет полезна для Вас.

ЛИНГВОСТРАНОВЕДЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ

Advertising as a Career in the USA

(Реклама как карьера в США)

Advertising is any paid form of non-personal presentation and promotion of products, services, or ideas by an identifiable individual or organization. It flourishes mainly in free-market, profit-oriented countries.

It is one of the most important factors in accelerating the distribution of products and helping to raise the standard of living.

Advertising cannot turn a poor product or service into a good one, but what it can do — and does — is to create an awareness about both old and new products and services.

So the three main objectives of advertising are:

- (1) to produce knowledge about the product or service;
- (2) to create preference for it; and
- (3) to stimulate thought and action about it

Реклама представляет собой любую оплачиваемую форму представления и продвижения продукции, услуг или идей каким-либо конкретным человеком или организацией.

Она процветает в основном в странах со свободной экономикой, ориентированной на получение прибыли.

Это один из главных факторов ускорения сбыта товаров, способствующий подъему жизненного уровня.

Реклама не может превратить плохой товар или услугу в хороший, Однако то, что она может сделать — и делает — это сообщает о старых и новых товарах и услугах.

Поэтому три основные задачи рекламы — это:

- (1) дать информацию о товаре или услуге;
- (2) создать для них приоритет;
- (3) стимулировать мысли и действия потребителя на их приобретение.

Careers in advertising may involve working for advertisers, media, advertising agencies, or suppliers and special services. In the opinion of American specialists, at most, only 35 colleges and universities in the USA have effective courses in advertising education.

Fewer than 10 offer any truly significant amount of graduate work in advertising. However, advertising draws people from a variety of educational backgrounds.

Работа в рекламе включает выполнение заказов рекламодателей работу в средствах массовой информации, рекламных агентствах, снабжении или особых, видах обслуживания. По мнению американских специалистов, эффективные образовательные программы в области рекламы имеют только 35 колледжей и университетов США, и менее 10 из них могут предложить после окончания действительно солидную работу. Однако в рекламе могут работать и работают люди самых различных специальностей.

Advertisers.

Most companies that advertise extensively have advertising managers, or brand managers. Since these people help to coordinate the company's advertising program with its sales program and with the company's advertising agency, they must have aptitudes for both advertising and management.

Рекламодатели.

В большинстве фирм, активно занимающихся рекламой, есть менеджеры по рекламе, или брэнд-менеджеры. Так как эти люди помогают координировать рекламную программу фирмы с ее торговой программой, а также с программой рекламного агентства этой фирмы, они должны обладать навыками как рекламного агента, так и менеджера.

Media.

All media uses salesmen to sell advertising space or broadcasting time. Media salesmen must be knowledgeable about business and skilled in salesmanship.

Средства массовой информации.

Всем средствам массовой информации нужны агенты для продажи рекламного пространства в газете или эфирного времени. Эти люди должны обладать определенными познаниями в бизнесе и навыками торгового работника.

Advertising Agencies.

A variety of specialists are required in an advertising agency because it develops advertising programs, prepares advertisements, and places them in the media. Those interested in advertising research and fact gathering should know both statistics and consumer psychology. Competence in media planning and evaluation is essential for a career in media. The media buyer must identify and determine the most effective media in which to expose the advertising messages, and purchase space or time in these media.

Рекламные агентства.

Рекламному агентству требуются самые различные специалисты, так как оно разрабатывает рекламные программы, готовит рекламу и размещает ее в средствах массовой информации.

Люди, занятые рекламными исследованиями и сбором фактов, должны знать статистику и психологию потребителя.

Для работы в средствах массовой информации необходимо уметь планировать и проводить сравнительную оценку того или иного средства. Покупатель средств массовой информации должен уметь идентифицировать и определить наиболее эффективное из них для размещения рекламных сообщений и покупки места или времени.

Copywriting requires creative writing skills and the ability to visualize ideas. The copywriter is a developer of advertising ideas and messages.

Layout, typography, and visualization are essential for those in art, both for print advertising and for television commercials. Print-production specialists must know about printing, photoengraving, and typography.

Подготовка текстов рекламы требует творческих писательских навыков и способности визуализировать идеи. Такой специалист является разработчиком рекламных идей и сообщений.

Знание верстки, типографии и основ визуализации необходимы тем, кто занимается печатной рекламой и подготовкой коммерческих программ на телевидении.

Специалисты по печатной продукции должны знать основы печати, уметь делать фотоклише и выполнять типографские работы.

Experience in "show business", dramatics, photography, music, playwriting, and allied fields are excellent backgrounds for the television producer.

Also, every agency needs the account executive to be a mediator between an advertiser and an agency who should have background in accounting and managerial skills.

Опыт работы в «шоу-бизнесе» и смежных областях, актерское мастерство, фотография, музыка, драматургия были бы неоценимым подспорьем для телевизионного продюсера.

Кроме того, любому агентству необходимы финансовые работники с бухгалтерским образованием и навыками менеджера как посредники между рекламодателем и агентством.

Supplies and Special Services.

Positions similar to some of those already described are offered by the following services that support advertising: marketing research organizations, television and radio producers, film producers, art studios, photographers, producers of display materials, typographers, photoengravers, and product and package designers.

Снабжение и особые виды обслуживания.

Другие виды деятельности, близкие к рекламе (организация маркетинговых исследований, производство теле- и радиопередач, фильмов, студии искусств, фотография, производство фотоклише, материалов со шрифтовыми выделениями, типография, дизайн товаров и упаковки), также предполагают наличие подобных должностей.

Job Prospects.

More than 0.1% of the U.S. population work in advertising, but their numbers are expected to grow rapidly. Opportunities for rapid advancement are generally greater in advertising than in most other industries. How rapidly a person moves up in responsibilities and pay is based largely on his own efforts, more than on age or length of employment. For women, opportunities in advertising - at least in advertising - agencies and in retailing tend to be greater than in most other business enterprises. In general the rate of pay is comparable to that of business executives and professional men, such as physicians and lawyers in the same community.

Перспективы для работы.

Более 0,1 % населения США занято в рекламе, и ожидается, что их число будет быстро расти. Возможности для быстрого служебного роста в рекламе обычно выше, чем в большинстве других отраслей промышленности.

Быстрота продвижения по служебной лестнице зависит здесь в основном от собственных усилий человека, а не от возраста и стажа работы. Часто женщины делают себе карьеру в рекламе (по крайней мере в агентствах розничной торговли) быстрее, чем в других сферах делового предпринимательства.

В целом ставки оплаты рекламе сравнимы со ставками ответственных работников в бизнесе, а также таких специалистов, как, например, врачей и юристов, работающих в одном и том же обществе.

ПРАКТИКА

1. Напишите письмо на английском языке с целью рекламы товаров своей фирмы с приложениями в виде прейскуранта и каталога.

2. Организуйте эти утверждения-советы таким образом, чтобы они попадали под рубрики: *полезно, бесполезно, неверно*. Затем расположите их в по степени важности для Вас.

- a) Once you have said something, you cannot take it back.
- b) Making a phone call is an easy way to solve a problem if you have no time to write a letter.
- c) Keeping written records is helpful for future reference.
- d) If you make a mistake when you are writing a letter, you can correct it before sending it off.
- e) If you want to show another person your feelings, never write a letter.
- f) If you speak to someone face to face, it is much easier to be honest.
- g) If someone owes you money, it is no use phoning him up.

3. Переведите на родной язык приведенную ниже докладную записку. Составьте подобную для своей фирмы.

Выскажите свои пожелания по этому поводу.

TO Publicity Department Staff
FROM Mr. Hardwick

	Last year	This year
This year we will have		
fewer newspaper ads,	50	20
less TV time,	5 min	3min
more publicity handouts,	2,000	3,000
more advertising space		
at the exhibition center	50m ²	120 m ²

Составьте рекламу на автомобиль, подобно следующей:

Alpha Romeo
Blue, One owner.
Excellent condition.
20,000 miles.
No accidents.
J2800

Напишите вопросы к каждому пункту информации. Например:

What sort of car is it?

5. Переведите следующий текст по маркетингу.

As defined by the committee on definitions of the American Marketing Association, marketing is "the performance of business activities directed toward and incident to, the flow of goods and services from producer to consumer or user."

Today discovering demand, managing demand, and physically supplying demand constitute the three major divisions of Marketing effort undertaken by many firms.

Marketing management approached this state in the 1950's when General Electric enunciated a policy declaring that "marketing begins with the consumer.

" By discovering and filling unmet wants, its marketing program was designed to produce what General Electric could sell because customers had certain unmet wants.

Subsequently, having what you could sell instead of trying to "high pressure" customers into buying what you have required provided the use of marketing research and environment "scanning" of conditions affecting business.

The key concept of market selection and product planning is the Product Life Cycle. It predicts that any product passes through various stages between its life and death (introduction — growth — maturity - decline).

So companies can make better marketing decisions if they find out where each of their products stands in its life cycle.

6. Мы используем выражение *to be going to*, когда говорим о вещах, о которых решено до момента разговора. Напишите, что должно случиться в этих ситуациях, используя слова, приведенные ниже.

not accept, correct, cancel, close, sell, update

Example: My car is broken
I am going to repair it.

1. We don't need this bank account any more.

2. I've found two mistakes in this report.

3. We don't like their offer.

4. My credit card is damaged.

5. Her figures are out of date.

6. He cannot run a company.

8. В английском языке несколько слов могут быть образованы от одного корня. Составьте новые слова из корневых слов, представленных ниже, и заполните ими предложения.

Например: direct

a) She was unhappy with the direction in which the company was going.

b) Let me introduce Mr Quick to you. He is our new Director.

c) I don't remember her telephone number. Please look it up in the directory.

compete

a) There appeared new _____ in the market.

b) They work on a very small profit margin so their prices are very _____.

c) In the 1960s there became great _____ for oil from the Far East.

economy

- a) What were your marks in _____?
- b) Leading _____ can predict the country's rate of inflation.
- c) The new Honda does fifty miles per gallon. It is very _____ to run.

produce

- a) During his work at the plant he became a very _____ manager.
- b) Since we bought the computer, _____ has increased by 15 %.
- c) Henry Ford began the mass _____ of automobiles.

advertise

- a) We can't publish this material since our _____ don't like it
- b) Put an _____ in the paper concerning your job.
- c) I prefer working for different _____ agencies.

9. Найдите продолжение для каждого слова из второй колонки.

Заполните предложение словами из колонок.

look	a company
have	venture
get	mistakes
with	forward
joint	a quick word
run	something clear
accept	in touch
make	reference to

- a) May I _____ with Mr Harrison?
- b) _____ your letter we agreed to give you a discount.
- c) Our partners and I decided to establish a _____.
- d) I would like to _____ about our Draft Contract.
- e) We _____ to your prompt reply.
- f) He wishes to _____ with our guests as soon as possible.
- g) I don't like the way they _____.
- h) He is so quick-tempered, he cannot _____.

10. Вставьте в предложения нужные слова

(assortment, retailer, customer, wholesaler, discount, guarantee, channels).

- a) The _____ is the most expensive link in a chain between a producer and a consumer.
- b) The _____ is an important link between a producer and a customer.
- c) I can't _____ you good quality of service.
- d) Usually a wholesaler has a large _____ of items.
- e) A wholesaler does not deal with the _____, he deals with a retailer.

- f) There are different _____ of distribution helping to bring goods to the market.
g) The department store gives a 30 % _____ on all Chinese shoes.

11. Переведите на английский язык:

- a) Изучение рынка позволяет предсказывать общие направления спроса на тот или иной товар.
b) Потребители хотят покупать лучший товар по самой низкой цене.
c) Спрос на товар очень чувствителен к изменению цены.
d) Деятельность бизнесменов направлена на продвижение товаров и услуг к потребителю.
e) Все люди реагируют на рекламу.
f) Товары этой фирмы пользуются большим спросом на мировом рынке.
g) Наша фирма ежегодно представляет свой товар на Лейпцигской ярмарке.
h) Все товары и услуги имеют свою цену.