

МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН
БУХАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Кафедра русского языка и литературы

М.Р.Саидова . О. Т. Носиров. М.Ш. Болтаева

Русский язык

Учебное пособие рассчитано на студентов национальных групп,
обучающихся по специальности - 5230100 «Экономика»(по сферам
деятельности и отраслям).

Бухара -2019г

Учебное пособие печатается по решению Ученого Совета Бухарского государственного университета от 2019 года, протокол №

Рецензенты: кандидат педагогических наук, доцент
БИПиПК зав. каф. Б.Я.Ахмедов

кандидат филологических наук, доцент кафедры
русского языка и литературы Л.Х.Нигматова

Составители: кандидат филологических наук, доцент Саидова М.Р.,
старший преподаватель Носиров О.Т., преподаватель
Болтаева М.Ш.

Учебное пособие является дополнительным материалом по разным видам речевой деятельности студентов национальных групп, занимающихся на факультете экономики. Содержит тексты по экономике и систему упражнений, направленную на обучение всем видам речевой деятельности. Цель пособия – формирование у студентов коммуникативной компетенции, достаточной для адекватного общения в учебно-научной и профессиональной сфере. Тематика пособия соответствует учебной программе дисциплины «Экономика», а также типовой программе по русскому языку.

ВВЕДЕНИЕ

Данное учебное пособие предназначено для студентов обучающихся на экономическом факультете. Учебное пособие составлено в соответствии с Типовой программой по русскому языку для групп с узбекским языком обучения.

Цель пособия - сформировать у обучающихся коммуникативную компетентность (речевую и языковую), необходимую для реализации их коммуникативных потребностей в учебной деятельности и во всех видах занятия.

Речевая компетентность формируется на основе адаптированных текстов, а также системы предтекстовых и послетекстовых заданий, развивающих навыки чтения, говорения, аудирования и письма.

Обучение **чтению** направлено на формирование у обучающихся навыков и умений, прежде всего, изучающего чтения: ориентироваться в языковом материале учебно-научного текста, понимать его тематическую организацию, извлекать информацию в разных объемах (полную и основную).

Обучение **говорению** направлено на формирование навыков и умений монологической и диалогической речи на основе таблиц, самостоятельно составленных вопросных реплик, а также планов (вопросного и назывного) и конспекта.

Обучение **аудированию** направлено на формирование навыка восприятия информации, предъявляемой на слух. В данном пособии задания по аудированию ограничены упражнениями на развитие оперативной памяти.

Обучение **письму** направлено главным образом на развитие навыка конспектирования прочитанного текста с элементами сокращенной записи.

Языковая компетентность, формирующаяся на основе речевых образцов с использованием усвоения стилистических особенностей, характерных для научной речи.

Помочь студентам овладеть языком специальности, научить извлекать из научных текстов необходимую информацию, составлять планы разного вида, тезисы, аннотации, писать конспекты, рефераты, обогатить лексический запас студентов основными синтаксическими конструкциями, характерными для научного стиля речи.

Субъект предложения и типы его выражения

Выбор профессии

Предтекстовые задания

Задание 1. Запомните значение слов и словосочетаний.

Профессия – kasb

Специальность – mutaxassislik

Испытать – sinovdan o'tkazmoq, tajriba qilmoq

трудовая деятельность – mehnat faoliyati

Задание 2. Запишите пословицу в тетрадах, Объясните, как вы понимаете её смысл.

Человек рождается дважды. Первый раз, когда появляется на свет, а второй, когда приобретает профессию.

Задание 3. Скажите, какие факторы, на ваш взгляд, определяют выбор профессии. Почему вы так считаете? Употребите в своём ответе следующие конструкции:

оказывать влияние (на что?) на выбор профессии; играть роль (в чем?) в выборе профессии; принимать (принять) во внимание (что?) содержание трудовой деятельности; приносить (принести) (что?) пользу обществу; испытывать (испытать) (что?) радость; максимально использовать (что?) свои способности; творить (создавать) (что?) новое; пользоваться (чем?) уважением.

Потекстовые задания

1. Прослушайте текст. Затем прочитайте его сами, соблюдая нормы литературного произношения.

Выбор профессии

Близкие по значению и употреблению слова профессия и специальность имеют отличительные черты.

Профессия – это род занятий, определенная форма трудовой деятельности. Специальность – это отдельная отрасль науки, техники, производства, в которой человек работает. Люди одной профессии могут иметь разные специальности. Человек, имеющий профессию строителя, по специальности может быть бетонщиком, арматурщиком, сварщиком, каменщиком.

Современный список профессий содержит около 40 000 названий. Если бы каждый день, исключая выходные и каникулы, человек слушал бы рассказ только об одной профессии, чтобы узнать обо всех, ему понадобилось бы около 185 лет.

Психологи предложили простую и удобную классификацию всех 40 000 профессий.

Главным признаком профессии выделяют предмет труда, то есть то, чем работает человек. По этому признаку профессии делятся на пять групп.

1. «Человек и природа». К этой группе относятся все профессии, связанные с природой. Это биологи, агрономы, цветоводы, экологи, геологи,

гидрологи.

2. «Человек – техника». К этой группе относятся профессии, предметом труда которых является техника. Это токарь, шофёр, машинист, механик, строитель.

3. «Человек – человек». К ней относятся профессии, связанные с общением людей – врач, учитель, воспитатель, тренер.

4. «Человек - знаковая система». Это профессии, в которых человек имеет дело со знаками. Для математика такими знаками являются математические символы, для переводчика - родной и иностранный языки, для бухгалтера – отчёты, документация.

5. «Человек – художественный образ». Эта группа объединяет людей, создающих эстетические ценности. Это музыкант, резчик по ганчу, писатель, маляр.

С помощью этого разделения психологи определяют, какую профессию может выбрать человек.

Главная гарантия правильного выбора профессии – в горячем желании и серьёзном отношении к выбранной профессии.

Какие качества в себе развивать

Воспитанность, деликатность, тактичность, уравновешенность, сдержанность, доброжелательность, благородство, великодушие, отзывчивость, трудолюбие, упорство, настойчивость, целеустремлённость, решительность, физическая сила, выносливость, выдержка.

Какие качества в себе изживать

Неорганизованность, поверхностность, безответственность, слабоволие, мелочность, лень, боязливость, неуверенность, бестактность, многословие, нескромность.

Послетекстовые задания

Задание 1. Ответьте на вопросы по тексту.

Сколько профессий имеется сегодня?

По какому признаку психологи разделили все профессии?

К какой группе принадлежит ваша профессия?

Что необходимо для правильного выбора профессии?

Задание 2. Ответьте на вопросы собеседника

1. Выбор профессии – это важный вопрос для молодого человека. Некоторые молодые люди уже в школе знают, какой профессии себя посвятить. Другим необходимо помочь в выборе профессии, например, инженера. Обязательно ли самому быть инженером?

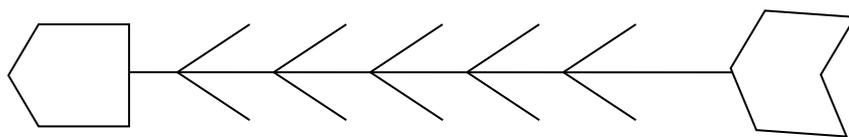
2. О какой профессии вы мечтали, когда учились в школе? Что заставило вас выбрать эту специальность?

3. Что советовали вам родители, учителя, товарищи? Чей совет вам помог?

4. Какие институты у нас в республике готовят специалистов вашей профессии?

5. Где вы можете работать после окончания вуза, или вы хотите продолжить учебу (например, в магистратуре)?

Задание 3. Заполните верхние «косточки» «Рыбьего скелета» названиями орудий труда, а нижние – объектов труда вашей будущей специальности.



Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. Спишите предложения. Найдите в них подлежащее. Определите, чем оно выражено.

1. Профессия – это род занятий, определенная форма трудовой деятельности. 2. Специальность – это отдельная отрасль науки, техники, производства, в которой человек работает. 3. Люди одной профессии могут иметь разные специальности.

Задание 2. Из двух главных членов - подлежащего и сказуемого составьте предложения.

Гости приехали. Все собрались. Партнёр улыбнулся. Экономисты предложили. Профессия гарантирует. Специалисты решают.

Сказуемое и типы его выражения

Моя профессия - экономист

Предтекстовые задания

Задание 1. Запомните значение слов и словосочетаний.

экономика – iqtisodiyot

склонность – qiziqish, ishtiyot

усидчивость – uzoq o'tirib ishlay olishlik

эрудированный – bilimdon aql - zakovatli

грамотный – savodli.

Задание 2. Подберите синонимичные сочетания к следующим экономическим терминам. Составьте с ними предложения.

Взаимодополняющие продукты, взаимосвязанные действия, взаимообусловленные процессы, взаимовыгодное сотрудничество, взаимодействующие субъекты.

Справка: связанные друг с другом, выгодное для обоих, дополняющие друг друга, действующие совместно (друг с другом), обусловленные друг другом.

Потекстовые задания

1. Прослушайте текст. Затем прочитайте его сами, соблюдая нормы литературного произношения.

Моя профессия - экономист

Моя будущая профессия – экономист. Моя будущая специальность предполагает изучение процессов формирования и исполнения бюджетов разных уровней; механизма управления государственным долгом; функционирования внебюджетных фондов; порядка планирования, учета и отчетности на предприятиях, в организациях, учреждениях; организации и управления денежными потоками предприятий, инвестиционной

деятельности хозяйствующих субъектов; особенностей организации финансов предприятий и организаций; банковского и страхового дела. Профессия экономиста обрела не малую популярность в наше время среди абитуриентов. При этом мало кто из поступающих в вузы точно себе представляет, на кого собирается учиться.

Кто же это такой экономист? В целом экономисты, если говорить кратко, это специалисты по эффективной экономической деятельности. Специальность «экономист» является смежной для таких профессий как бухгалтер, маркетолог, финансист, менеджер.

Экономисты востребованы везде, где требуется планировать и рассчитывать финансы. Где нужно контролировать расход средств, анализировать результаты работы предприятия и определять рентабельность.

К списку вакансий для экономистов относятся финансовые менеджеры, например, в банках, риск-менеджеры, аналитики, финансисты, аудиторы и т.д. При этом профессия экономиста действительно высокооплачиваемая и спрос на этих специалистов есть всегда.

Знания, которыми должен обладать будущий экономист.

Тут необходимо отметить, как говорил об экономике Д ж. Кейнс: "Предмет легкий, но малочисленны те, кто добивается в нем успеха. Парадокс состоит в том факте, что экономист должен обладать редкой комбинацией талантов: Он должен быть математиком, историком, государственным деятелем, философом".

Что же должен знать экономист?

1. Во-первых, он должен получить фундаментальную экономическую подготовку.
2. Иметь необходимые знания для должности, на которую претендует (например, азы бухучета, истории, политологии, менеджмента и т. д.).
3. Фактически 2/3 компаний ведут внешнеэкономическую деятельность и им необходимы специалисты со знанием иностранного языка. Таким образом, знание иностранного языка является обязательным требованием для специалиста в области экономики, и, как минимум, это знание желательно при устройстве на работу. В любом случае, специалисту не помешает владение иностранными языками, и это увеличит возможности трудоустройства.
4. Экономисту приходится иметь дело с большим количеством информации. И, поэтому, просто необходимо иметь хорошие навыки владения компьютером, и, что особенно важно, знание специальных программ (по бухгалтерии, экономическому анализу и т. д.), помимо этого необходимо иметь высокую скорость печати, чтобы быстро обрабатывать информацию.



Послетекстовые задания

Задание 1. Как вы понимаете следующие суждения:

"Легче стать врачом, чем быть врачом". "К вопросу "Кем ты будешь?" надо всегда добавлять вопрос "Кто ты уже есть?"

Подтвердите своё мнение примерами.

2. Расскажите, как вы пришли к выбору своей профессии. Была ли у вас какая-нибудь специальность до поступления в вуз?

3. Поговорим...

Какие профессии особо требуют наличия силы воли? Аргументируйте свою точку зрения.

Какие профессии требуют умения перевоплощаться?

Какие свойства характера, по-вашему, желательно иметь экономисту, математику, бухгалтеру?

Какие профессии, на ваш взгляд, требуют, большого терпения?



Интерактивные задания

Задание 1. Проведите дискуссию на тему «Должен ли экономист (энергетик, технолог, бухгалтер, гидроинженер и т.д.) интересоваться наукой?»

Задание 2. Проведите ролевые игры: «Рецензент»; «Вакантная должность»

Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. Спишите предложения. Выделите главные члены предложения. Определите тип сказуемого.

1. Профессия экономиста обрела не малую популярность в наше время среди абитуриентов. 2. Специальность «экономист» является смежной для таких профессий как бухгалтер, маркетолог, финансист, менеджер. 3. Экономисты востребованы везде, где требуется планировать и рассчитывать финансы.

Задание 2. Определите в предложении тип сказуемого. Рахимов – экономист. Он был бухгалтером. Она будет математиком, историком, государственным деятелем, философом

Составное глагольное сказуемое. Глаголы, обозначающие начало, продолжение, окончание действия.

Экономика как наука

Предтекстовые задания

Задание 1. Прочитайте слова и словосочетания, дайте им толкование. При необходимости обращайтесь к словарю.

Экономика

Ресурсы

Хозяйство

Материальный

Производство

Производительный

Товар

Задание 2. Составьте словосочетания с данными словами Процесс, ресурсы, товар, блага, производство, сфера, хозяйство, наука, экономический, материальный, хозяйственный, потребительский, ограниченный

Потекстовые задания

Задание 1. Прочитайте внимательно текст.

Экономика как наука

Термин «экономика», введённый в обращение учёным Древней Греции Аристотелем означает «законы хозяйства». Следовательно, экономика – это управление хозяйством, способ организации деятельности людей, направленной на создание материальных благ. А экономическая наука – это наука, изучающая поведение участников процесса хозяйственной деятельности. Основными действующими лицами хозяйственной деятельности являются люди, фирмы и государство. Они взаимодействуют между собой, координируя свою деятельность как непосредственно, так и через рынки факторов производства и потребительских товаров. Таким образом, экономика как наука исследует поведение людей в тех или иных хозяйственных ситуациях. Это поведение определяется субъективными желаниями и интересами людей. Проблемы организации деятельности рынков, фирм, государственных организаций, а также проблемы, связанные с семейной экономикой, относятся к разделу, называемому микроэкономикой. Проблемы, которые затрагивают всю экономическую жизнь страны (денежная система, экономический рост, внешняя торговля, мировая экономика), изучаются макроэкономикой. Сотрудничество в сфере экономики позволяет людям быстрее наращивать благосостояние. Основой такого сотрудничества является специализация, повышающая производительность использования основных ресурсов. Специализация – это сосредоточение определённого вида деятельности в руках того человека или организации, которые справляются с ней лучше других. В процессе организации хозяйственной деятельности человечество постоянно ищет

ответы на главные экономические вопросы: что и в каком количестве производить? как производить? каким образом распределять произведённые товары и услуги? Правильное решение этих вопросов определяет в конечном итоге богатство любой страны и благосостояние её граждан.

Послетекстовые задания

Задание 1. Ответьте на вопросы.

1. Какие два значения имеет слово «экономика»? 2. Кто является основными действующими лицами хозяйственной деятельности? 3. Что исследует экономика как наука? 4. Что называется микроэкономикой? 5. Что изучает макроэкономика? 6. Что такое специализация? 7. Какую роль в экономике играет специализация? 8. Какие основные проблемы решает экономика любой страны? 9. Какие вопросы возникают в процессе организации хозяйственной деятельности?

Задание 2. Обратите внимание на синонимичность глаголов изучать, исследовать, анализировать. В следующих предложениях вместо точек употребите один из данных глаголов.

1. Экономика – это наука, которая законы развития хозяйства.
2. Экономическая наука относится к категории социальных наук, поскольку поведение людей.
3. Экономика законы развития рынка, чем помогает государству принимать правильные решения в сфере международного ценообразования.
4. Макроэкономика проблемы, которые затрагивают всю экономическую жизнь страны.
5. Государство постоянно ситуацию на рынке.
6. Для успешной работы любой фирме необходимо постоянно законы спроса и предложения.

Задание 3. Составьте синквейн к тексту «Экономика как наука».

- 1 строка – ...
- 2 строка – ...
- 3 строка – ...
- 4 строка – ...
- 5 строка - ...

Схема синквейна:

- 1 строка – понятие.
- 2 строка – 2 прилагательных, характеризующих это понятие.
- 3 строка – 3 глагола о функциях этого понятия.
- 4 строка – фраза из нескольких слов о сути данного понятия.
- 5 строка - синоним данного понятия.

Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. Перестройте предложения, заменив простое глагольное сказуемое на составное глагольное.

Образец: Брат учится. – Брат начал учиться в университете.

1. Мы изучаем экономику. 2. Экономика исследует поведение людей в тех или иных хозяйственных ситуациях. 3. Рациональный экономический субъект ищет решения до тех пор, пока предельная выгода не перестанет превышать предельные затраты. 4. Экономические ресурсы используются для производства товаров и услуг.

Слова для использования: начать, продолжать, закончить.

Задание 2. Образуйте от глагольных словосочетаний именные.

Образец: выпускать продукцию → выпуск продукции
Выбирать вариант, отбирать материал, запасать капитал, искать решения, анализировать ситуацию, выпускать акции (ценные бумаги), собирать информацию, расходовать энергию, учитывать потребности, рассчитывать платежи, связывать производителей с поставщиками.

Составное глагольное сказуемое. Глаголы, обозначающие долженствование (должен, могу, готов, рад).

Экономика в трудах древних мыслителей Востока

Предтекстовые задания

Задание 1. Переведите на узбекский язык данные слова и словосочетания :
зарождение, происхождение, развитие науки, серьёзный толчок, денежные массы.

Задание 2. Преобразуйте глагольные словосочетания в именные.

Образец: декларировать доходы → декларация доходов

Минимизировать инфляцию и уровень безработицы; оптимизировать внешнеэкономические связи; координировать краткосрочные и долгосрочные цели; эксплуатировать здания и технику; мотивировать принятие решений.

Потекстовые задания

1. Прочитайте текст, разделите на смысловые части.

Экономика в трудах древних мыслителей Востока

Образование самостоятельных среднеазиатских государств, усиление связей со странами Ближнего и Среднего Востока дали серьёзный толчок развитию науки и культуры в Средней Азии X-XII вв. В этот период становятся известными всему миру имена таких ученых как Фараби, Ибн Сина, Бируни, Юсуф Хас Хожиб, Аль Хоразми и многие другие. В их произведениях наряду с передовыми идеями нашли отражение и мысли об экономике.

Зарождение финансовой науки в Средней Азии происходило на рубеже XV и XVI веков.

Абу Рейхан Мухаммад Ахмад аль-Бируни (973 – 1048 гг.) в своих работах развивал учение Фараби и Ибн Сины в части формирования общества. Он, осуждая принудительный труд, впервые исследовал происхождение, функции и значение денег. Происхождение денег Бируни

связывал с увеличением потребностей в продуктах и работе производителей друг на друга. Это обусловило обмен между ними. Но обмен требовал установление мерил для определения цен и понятия эквивалентности. Этим мерилем стало золото. По мнению Бируни, роль денег состоит в том, чтобы выразить отношение между затраченным трудом и произведенным продуктом. Подчеркивая особое значение денег, Бируни обращал внимание на возможность превращения их в бесполезное сокровище, если люди перестают ими пользоваться. Таким образом, Бируни признавал важность обращения денежной массы. Бируни считал возможным накопление денег только в государственной казне и использование их для выполнения функций государства.

В истории экономической мысли народов Средней Азии вошли и произведения **Захириддина Мухаммеда Бабура** (1483–1530 гг.) – известного государственного деятеля, талантливого поэта, историка, мыслителя. В своём автобиографическом произведении «Бабурнома» он касается ряда экономических вопросов, является автором экономического произведения «Мубайин». Это произведение стало руководством по взиманию налогов, в котором излагались принципы налоговой системы, определялся порядок взимания налогов и его размер. Впервые в научный обиход было введено слово "молия", то есть "финансы".

Второе произведение финансового характера - "Уложения Темура" ("Темур тузуклари"). В книге подробно рассматриваются вопросы формирования и использования государственной казны, порядок взимания налогов, распределение доходов между центральной казной и наместниками и другие вопросы.

Любопытные высказывания о финансах содержатся в произведениях Алишера Навои, Бируни, Муками и др. А. Навои, например, неоднократно указывал на необходимость использования денежных фондов государства для нужд народа и армии.

В 20-х годах XX столетия финансовые вопросы оказались в центре внимания экономической науки. В 1921 году была проведена денежная реформа, сформирован первый бюджет Узбекистана. Создавались первые кредитные учреждения. В журналах появился ряд статей на финансовые темы. В 1922 году вышла книга "Среднеазиатский экономический район" (под редакцией Ю.И. Пославского и Г.Н. Черданцева), а в 1927 году была опубликована небольшая книга заместителя народного комиссара финансов республики Х.Хакимходжаева "Финансовые достижения Узбекистана за 10 лет". Одновременно началось преподавание финансовых дисциплин на экономическом факультете САГУ, а с 1931 года - в Среднеазиатском финансово-экономическом институте.

Первые сборники научных трудов Среднеазиатского финансово-экономического института были опубликованы в 1939-40-х годах.

Эвакуация ряда ученых в Ташкент в период второй мировой войны способствовала развитию финансовой науки. По инициативе этих годов

появились первые кандидатские и докторские исследования. В настоящее время финансовая наука переживает новый подъем.

Послетекстовые задания

Задание 1. Ответьте на вопросы. С их помощью определите компетентность выступающего, обратите внимание на уточняющие вопросы.

1. Когда наблюдался небывалый расцвет науки и искусства в государствах Средней Азии?
 2. Уточните, когда и где родился Абу Райхан Бируни?
 3. Согласны ли вы с тем, что Бируни развивал учение Фараби и ибн Сины?
 4. С чем связывал Бируни происхождение денег?
 5. В чем, по мнению Бируни, состоит роль денег?
 6. Где, по мнению Бируни, возможно накопление денег и почему?
 7. Знаете ли вы, в каком произведении Бабура рассмотрены экономические проблемы?
 8. Как вы думаете, почему некоторых ученых называют учеными – энциклопедистами?
 9. Что вы знаете о жизни других замечательных людей? Расскажите о них.
- Задание 2.** Метод «Подсолнух». Соберите лепестки подсолнуха именами великих экономистов.



Правила метода «Подсолнух».

На доске крепится «сердцевина» «Подсолнуха», на которой написано «Имена великих экономистов». Студентам раздаются заранее подготовленные «лепестки». Каждый из студентов пишет на лепестке имя и, выходя по очереди к доске, крепит «лепестки» вокруг «сердцевины», собирая таким образом рисунок «Подсолнуха».

Задание 1. Выделенные глаголы замените , обозначающими долженствование (должен, могу, готов, рад), составьте предложения.

1. По мнению Бируни, роль денег **состоит** в том, чтобы выразить отношение между затраченным трудом и произведенным продуктом. 2. А. Навои, например, неоднократно **указывал** на необходимость использования денежных фондов государства для нужд народа и армии.

Задание 2. Вместо точек поставьте нужный глагол долженствования (должен, могу, готов, рад).

1. Я учиться в университете. 2. Я встретить своего друга. 3. Наргиза решить эту задачу. 4. Мы помочь своим друзьям.

**Составное именное сказуемое с формой глагола
быть (был, есть, буду), стать, казаться.**

Об экономической деятельности Амира Темура

Предтекстовые задания

Задание 1. Запишите и запомните следующие слова и словосочетания:

Функционировать (НСВ) = действовать, быть в действии, работать;

функционирование;

избегать – избегнуть, избежать ЧЕГО? (деспотизма, войны, ошибок, опасности) = избавляться – избавиться, спасаться – спастись от чего-либо;

сдерживать – сдерживать КОГО? ЧТО? (наступление врага, рост населения) =

останавливать – остановить, ослаблять – ослабить, препятствовать – воспрепятствовать чему-л.;

сдерживание(система сдерживания каждой власти);

исходить ИЗ ЧЕГО? (из возможности, из интересов, из принципов, из обстановки, из понимания того, что...) = основываться на чем-л., брать что-л. за основу чего-л.;

отчуждать (НСВ, юр.) **ЧТО?** (собственность, имущество, землю) отбирать – отобрать имущество на основании закона в пользу государства или общественных организаций, конфисковать (НСВ и СВ);

отчуждение имущества = конфискация имущества;

Потекстовые задания

1. Прочитайте текст

Об экономической деятельности Амира Темура

В истории Узбекистана финансовая политика **Амира Темура** занимает особое место и представляет особый интерес для экономистов. Одним из достижений в сфере экономики стало формирование им независимого от монгольских и иных захватчиков государства.

Прозорливость Амира Темура заключалось, в частности, в том, что главное значение в формировании государственной казны он придавал не имеющимся запасам денег и драгоценностей, а налоговым поступлениям и сборам. Экономисты обоснованно считают, что наш великий предок значительно опередил Адама Смита, фактически сформировав принципы налогообложения, разработанные известным экономистом три века спустя.

Сформированные Темуром принципы налогообложения – «принцип справедливости», «принцип определенности», «принцип удобства», «принцип экономии на расходах по взиманию налогов» - внесли определенный вклад в формировании отечественной экономической науки. В многогранной общественной, организаторской, полководческой и научной деятельности Амира Темура важное место занимали экономические реформы. Он впервые попытался создать единую финансовую систему, объединяющую ресурсы 27 стран, совершенствовал налоговую политику, перестроил методы управления казной, проводил работу по составлению первого государственного бюджета. Вклад великого нашего

предшественника в развитие экономической мысли в то время, когда экономика еще даже не сформировалась как наука, не поддается оценке. (В.Г.Матвеев)

Послетекстовые задания

Задание 1. Кратко перескажите текст.

Задание 2. Подготовьте сообщение об экономической деятельности наших предков.

Задание 3. Прочитайте изречения Амира Темура.

Объясните их смысл.

- Если вы сомневаетесь в нашем величии, то посмотрите на наши дворцы.
- Если в каком-либо месте я брал один кирпич, то вместо него закладывал десять кирпичей, если спилил одно дерево, то вместо него сажал десять саженцев.
- Вашей программой и руководством должны быть справедливость и свобода.

4. Прочитав текст, заполните таблицу методом «Инсерт».

√	+	-	?

Система пометок в тексте

- (√) – подтверждает то, что я знаю
- (+) – новая информация
- (-) – противоречит тому, что я знаю
- (?) – мне нужна по этому поводу дополнительная информация

Лексико-грамматические упражнения

1. С данными словосочетаниями составьте предложения.

Стать врачом, будет засеяно, был экономистом, казаться воспитанным, рад встречи.

2. Используя текст, составьте предложения составным именным сказуемым.

Выражение квалификации, характеристики лица, предмета, явления.

Внешнеэкономическая деятельность Узбекистана

Предтекстовые задания

Задание 1. Из данных слов составьте предложения.

1. Технология, продукция, достойное, внедрение, место, благодаря, новейшая.
2. Товары, пользуются, рынок, спрос, реформы, вследствие, проведенные, мировой, на, местные.
3. Переговоры, вовремя, собрались, назначенное, так как, время, участники.
4. Интеграция, страны, между, усилилась, благодаря, договор, Узбекистан, Россия.

5. Маркетинговая, низкая, деятельность, служба, эффективность, вследствие, экспорт, снизился, товары.

Потекстовые задания

1. Прочитайте текст. Объясните, почему он так называется Внешнеэкономическая деятельность Узбекистана

Условия внешнеэкономической деятельности Узбекистана коренным образом изменились благодаря обретению республикой 31 августа 1991 года государственной независимости.

Мировое сообщество признало Узбекистан суверенным государством, благодаря чему значительно поднялся международный авторитет республики. Но вместе с тем повысилась ответственность в области внутренней и внешней политики, в результате чего возникла необходимость в проведении серьезных, радикальных реформ, в ликвидации однобокой структуры хозяйства, в расширении качественно новых внешних экономических связей. Развитие собственной внешнеэкономической деятельности является одной из гарантий независимости узбекского государства, фактором стабилизации его экономики.

Сегодня трудно представить страну, даже с большей территорией, многомиллионным населением, разнообразными ресурсами, которая могла бы развиваться без постоянных и масштабных экономических связей с другими странами.

Поскольку экономическая независимость обеспечивает суверенитет национальной экономики, устанавливает равноправные отношения с другими государствами, то вследствие этого неизмеримо повышается требовательность ко всей организации внешнеэкономической деятельности.

Главная цель стратегии внешнеэкономической деятельности – достижение действительной открытости экономики Узбекистана и её интеграция с мировой экономической системой.

Послетекстовые задания

Задание 1. Составьте вопросы к тексту

Задание 2. Спишите, существительные в скобках поставьте в нужном падеже и числе. Определите склонение существительных,

1. Развитие малого и среднего (бизнес), формирование (класс) собственников и в (город), и на (село) должны стать (гарантия) успеха не только экономических, но и политических (реформ).

2. Предпринимательство, малый и средний бизнес является многопрофильной и многофункциональной (система). Большой и стимулирующей; (сила) обладает бизнес, основанный на принципах (аренда).

3. В настоящее время в нашей (страна) активно совершенствуется механизм (обеспечение) свободы (предпринимательство), создаются (условие) для широкого (развитие) малого и среднего бизнеса.

Задание 3. Выполните упражнение методом «Найди меня»
Закончите данные предложения, подобрав подходящие по смыслу конструкции из правого столбца.

Экономика рынка настоятельно требует...	...необходимо совершенствовать систему материального стимулирования предприятий экспортеров.
Перспективным направлением для республики является...	...вследствие распространения зарубежной экономической литературы.
В целях активного привлечения к работе во внешнеэкономической сфере квалифицированных специалистов,разработки и внедрения программы по подготовке кадров для работы в сфере услуг.
Сведения о рыночной экономике развитых,	...развитие приграничной торговли, создание зон

Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. Составьте и напишите 5 вопросов со словами: «От чего зависит...? Чем определяется...? Как зависит...? При каком условии...?» .

Задание 2. Работаем в парах. Дайте общую характеристику научного понятия, используя конструкцию *Что является чем (Образец 1)*.

Сформулируйте вопрос к выделенным словам. Ответьте на вопрос товарища по группе (*Образец 2*).

Образец 1:

Потребности – исходный пункт экономической деятельности. →
Потребности являются исходным пунктом экономической деятельности.

Образец 2:

Потребности – исходный пункт экономической деятельности. →
– *Что является исходным пунктом экономической деятельности?*
– *Исходным пунктом экономической деятельности являются потребности.*

1. Предмет экономической теории – экономические отношения в обществе.

2. Экономическая теория – основа для принятия эффективных экономических решений.

3. Люди, предприятия, государство – субъекты собственности.
4. Объекты собственности – экономические ресурсы и готовая продукция.

Действительный оборот речи. Национальная экономика

Предтекстовые задания

1. Познакомьтесь с новыми словами :

Хозяйство – хо'jalik

национальная экономика - milliy iqtisodiyot

доход – daromad

материальные ценности – moddiy boyliklar (qadriyatlar)

2. Составьте с новыми словами предложения.

Потекстовые задания

1. Прослушайте текст. Затем прочитайте его сами, соблюдая нормы литературного произношения. Как иначе можно его озаглавить?

Национальная экономика

Место и роль каждой страны в мировом хозяйстве определяется размером экономического потенциала и уровнем развития ее экономики.

Экономический потенциал страны - это ее экономическая мощь, выражающаяся в объеме и качестве производимых товаров и услуг, и в накопленных материальных и иных ценностях. Характеризует экономический потенциал страны целый ряд показателей, ведущими из которых являются валовый национальный продукт и национальное богатство.

Валовый национальный продукт экономики страны - это размер всех произведенных в ней товаров и услуг в денежном выражении.

Национальный доход - это вновь созданная за год стоимость, характеризующая, что прибавило производство данного года к благосостоянию страны.

Национальный доход подразделяется на два фонда: потребления и накопления. Фонд потребления - часть национального дохода, обеспечивающая удовлетворение материальных и культурных потребностей общества в целом (образование, оборону и т.п.). Фонд накопления - часть национального дохода страны, обеспечивающая развитие производства.

Национальное богатство страны - совокупность созданных трудом общества и накопленных на территории материальных ценностей. В национальном богатстве воплощаются накопленные всеми предшествующими поколениями материальные блага и результаты текущего производства.

Чем выше уровень экономического развития страны, тем активнее и многообразнее формы ее внешнеэкономических связей. Следовательно,

участие страны в международных экономических отношениях отчасти также может характеризовать уровень ее экономического развития.

Послетекстовые задания

1. Составьте вопросы к тексту, запишите их. Предложите своим товарищам ответить на вопросы.

2. Составьте диалог на основе текста.

3. Составьте план и перескажите по нему содержание текста.

Задание 4. Метод «Чтение – суммирование в парах»

1 этап: вызов;

2 этап: деление группы на пары;

3 этап: деление пар по номерам -1, 2, 3, 4

Установка: текст разделен на четыре части. Пара будет изучать часть текста под соответствующим номером;

4 этап: Работа в парах.

Установка паре: каждый член пары

выступает в двух разных ролях – докладчика и респондента. Они будут меняться ролями по мере чтения текста.

5 этап: Работа над текстом в парах по ролям.

Установка: студенты должны будут отчитаться по содержанию прочитанной части текста перед всей группой. При этом они могут использовать графические организаторы для презентации результатов проработки своей части текста.

Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. Преобразуйте предложения, представляющие страдательные обороты, в действительные.

1. Лекции по экономике читаются профессором Гулямовым. 2. Маршрут похода составляется туристами заранее. 3. Институтом проводится большая научная работа по изучению памятников архитектуры. 4. Книги выдаются лаборантом кафедры. 5. Мы были приняты деканом факультета. 6. Перевод был сдан в издательство в срок.

Задание 2. Закончите предложения

1. Экономисты разработали... 2. Рабочие строят ... 3. Ученые разрабатывают... 4. Врачи применяют... 5. Студенты выбирают... 6. Кинорежиссер подбирает...

Страдательный оборот речи.

Что такое импорт и экспорт?

Предтекстовые задания.

Задание 1. Составьте словосочетания с данными словами. С помощью словаря переведите их на узбекский язык. Обратите внимание на форму главных слов в русском и узбекском языках.

Выпуск (чего?), обеспечение (чего? чем?), объём (чего?), подъём (чего?), процесс (чего?).

Задание 2. С помощью словаря переведите данные слова и

словосочетания на узбекский язык.

Объём внешней торговли; баланс внешней торговли; мировом рынок; международная торговля; экспорт преобладает над импортом.

Задание 3. Вставьте пропущенные буквы в данных словах.

Эф...ективность, дол....ар; мил...он; сум...а; ли...ензия, вал....та.

Потекстовые задания

1. Прослушайте текст. Затем прочитайте его сами, соблюдая нормы литературного произношения. Как иначе можно его озаглавить?

Что такое импорт и экспорт?

Продажа товаров и услуг, произведенных в стране, другим странам, называется *экспортом*. Закупка товаров и услуг за рубежом называется *импортом*. Совокупная сумма стоимостей импортных и экспортных товаров и услуг определяет *объём внешней торговли*. Объём внешней торговли определяет степень участия государства в процессе международной торговли. Эффективность участия страны в международной торговле можно определить с помощью сравнения объёмов импорта и экспорта. Конечно, каждое государство желает, чтобы объём поставок экспортных товаров и услуг был больше импортных поставок товаров и услуг. Разность между объёмами экспорта и импорта определяет *баланс внешней торговли*. Если объём экспортируемых товаров и услуг страны будет больше объёма импортируемых товаров и услуг в страну, то баланс внешней торговли будет положительным. В противном случае, баланс внешней торговли будет отрицательным, и это приведет к появлению проблем в международной торговле, так как объём иностранной валюты, полученной от продажи товаров за рубеж, будет недостаточным для закупки товаров за рубежом. В результате дефицита валюты становится невозможным рост внешнеторгового оборота в стране. Эффективность международной торговли страны напрямую зависит и от состава ее экспорта и импорта. Развитые государства имеют большой объём экспорта, который состоит из готовой продукции. Объём экспорта развивающихся стран обычно небольшой и состоит он, в основном, из сырья. Большая часть объёма внешней торговли Узбекистана приходится на долю таких стран, как Великобритания, Германия, Россия, Южная Корея, Швейцария, Турция, Украина, Казахстан и др. Для того, чтобы в будущем ещё больше активизировать процесс участия Узбекистана в международной торговле, целесообразно, вместо сырья экспортировать больше готовой продукции, производить у себя товары, заменяющие импортные, а за рубежом покупать товары и услуги высоких технологий.

Послетекстовые задания.

Задание 1. Прочитайте первый абзац текста. Выделите в нём словосочетания, несущие основную информацию.

Задание 2. Ответьте на вопросы.

1. В чём состоит различие между импортом и экспортом?
2. Если первое государство экспортирует во второе государство товар,

то, как этот товар называется во втором государстве?

3. Из чего состоит объем внешней торговли страны?

4. Когда баланс внешней торговли страны - считается положительным и когда — отрицательным?

5. Какой баланс внешней торговли для страны является наиболее приемлемым? Почему?

6. О чем свидетельствует состав внешней торговли об экономике страны?

Задание 3. Перескажите текст, пользуясь опорными словами. Продажа товаров, другие страны, экспорт, закупка товаров, импорт, объем внешней торговли, баланс, внешнеторговый оборот.

Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. Закончите предложения, употребляя нужную форму краткого страдательного причастия, образовав ее от глаголов, данных в скобках.

1. Закупки товаров были вовремя... в рынок (возвратить). 2. Закупку товаров и услуг за рубежом... (запретить). 3. Рабочий день ... на один час (сократить). 4. Артисты были тепло... публикой (встретить). 5. Сувенир... ташкентской фабрике (изготовить).

Задание 2. Закончите предложения по образцу. Замените действительные обороты страдательными.

Образец: Экономисты разработали... - Экономисты разработали новый проект. - Экономистами разработан новый проект.

1. Рабочие строят 2. Ученые разрабатывают... . 3. Врачи применяют... 4. Студенты выбирают... 5. Кинорежиссер подбирает....

Трудные случаи согласования подлежащего и сказуемого Потребности

Предтекстовые задания

Задание 1. Познакомьтесь с важными для экономики терминами «потребность» и «потребление». Обратите внимание на различия в их образовании, значении и сочетании с другими словами.

Сравните!

1. Потребл**ЕНИЕ** - от гл.
«потреблять» - употреблять,
использовать;
2. Потребл**ЕНИЕ** - использование
а) **Р. п. (чего?)**
материаль**НЫХ** благ
духов**НЫХ** благ;
б) **(Какое)** + потребление
лично**ОЕ** потребление,
общественн**ОЕ**
потребление,
товары народн**ОГО**

1. Потребн**ОСТЬ** - от прилаг.
«потребн**ЫЙ**» - нужный, необходимый
2. Потребн**ОСТЬ** - необходимость:
а) **в П. п. (в чём?)** **В**
пищ**Е**, в одежд**Е**;
потребн**ОСТЬ** в использован**ИИ**
природных ресурсов;
потребн**ОСТЬ** в покупк**Е** жилья;
б) **Р. п. (кого?/ чего?)**
кажд**ОГО** человека,
государств**А**,
потребн**ОСТЬ** национальн**ОЙ** экономик**И** в

потреблен**ИЯ**.

использован**ИИ** природных ресурсов;

в) (**какие? чьи**)+ потребности

материальные потребности,

духовные потребности;

г) **испытывать потребность (в чём?)** -

оченьнуждаться (в чём?).

Большие города испытывают потребность в чистом воздухе и чистой воде.

Задание 2. Восстановите предложения, правильно используйте слова «**потребность**» и «**потребление**».

1. Сегодня китайские товары народного ... можно купить во многих странах мира.
2. У каждого человека есть свои ... в пище, одежде, в жилье.
3. Экономика учит, что надо делать для удовлетворения материальных и духовных ... общества.
4. Город испытывает ... в строительстве новых школ и больниц.
5. Экономика изучает проблемы личного и общественного
6. ... - это использование товаров и услуг для удовлетворения материальных и духовных ... людей.

Потекстовые задания.

1. Прочитайте текст (работайте со словарем). Скажите, можно ли назвать этот текст по-другому и как?

Потребности

У каждого человека есть потребности. Потребности (запросы, блага) - это то, что человеку нужно или, что он хочет иметь для жизни и работы. Человеческие потребности разнообразны: есть духовные потребности, материальные (или экономические), индивидуальные потребности, общественные потребности и другие.

Экономические потребности (или экономические блага) принято разделять на личные потребности, производственные и социальные.

Все, что нужно данному человеку для его жизни называется личными потребностями. Человек удовлетворяет свои личные потребности с помощью предметов потребления. К предметам потребления относятся, например: продукты питания, одежда, обувь, а также автомобиль, дом и др.

Все, что нужно человеку для работы, называется производственными потребностями. Эти потребности человек удовлетворяет с помощью средств производства. Средства производства включают в себя предметы труда и средства труда. Предметами труда называется всё то, что человек преобразует в процессе производства. Предметы труда - это то, что составляет материальную основу труда, например природные ресурсы. Средствами труда принято называть всё то, что помогает человеку воздействовать на предмет труда. Другими словами, средства труда - это материальные товары, которые помогают человеку в работе, без которых нельзя производить другие товары. К средствам труда, например, относятся: инструменты, компьютерная техника, производственные машины и др.

Под социальными потребностями понимают всё то, что помогает человеку хорошо жить и хорошо работать. Эти потребности человек удовлетворяет с помощью услуг, которые предоставляют образование, наука, здравоохранение, бытовое обслуживание.

Экономических потребностей у человека очень много. Можно сказать, что они безграничны. Для их удовлетворения необходимы производство, распределение, обмен и потребление товаров и услуг. Потребности растут быстрее, чем возможности экономики удовлетворять их.

Послетекстовые задания

Задание 1. Ответьте на вопросы по тексту

1. Что такое потребности?
2. Какие потребности называются экономическим благом?
3. Какие потребности человек удовлетворяет с помощью предметов потребления?
4. Какие услуги использует человек для удовлетворения своих социальных потребностей?
5. Почему экономика не может удовлетворить все потребности человека?

Задание 2. Подготовьте пересказ текста «Потребности» на основе назывного плана:

- 1) разделите текст «Потребности» на смысловые части;
- 2) найдите в каждой его части предложение, которое содержит основную мысль этой части;
- 3) трансформируйте это предложение в название. Заполните таблицу по модели.

Предложение, которое содержит основную информацию смысловой части	Название, составленное на основе этой информации
1. Потребности - это то, что человеку нужно, или то, что он хочет иметь для жизни и работы.	1. Определение понятия «потребности».
2. Экономические потребности (или экономические блага) принято разделять на личные потребности, производственные и социальные.	2. Виды экономических потребностей.

Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. Согласуя сказуемое с подлежащим, поставьте глаголы, данные в скобках в прошедшем времени.

- 1) На преподавательском столе (лежать) несколько тетрадей. 2) Несколько абитуриентов (прийти) сдать документы в университет. 3) Трое экономистов (отправиться) в путь. 4) В совещании (участвовать) только пять преподавателя. 5) К столу за экзаменационными билетами (подойти) пять студента. 6) На эту работу (уйти) три недели.

Задание 2. Согласно сказуемому с подлежащим, поставьте глаголы, данные в скобках в прошедшем времени.

1) Несколько студентов (решить) задачу правильно. 2) Три месяца (пройти) незаметно. 3) Большинство предметов (лежать) в беспорядке. 4) Много вузовской молодежи (участвовать) на этой конференции. 5) В совещании (участвовать) сорок один человек. 6) Миллион зрителей (посетить) художественную выставку. 7) В аудиторию вошла миловидная девушка, это (быть) староста группы.

**Выражение объектных отношений в простом предложении.
Конструкции с объектом действия при переходных глаголах и
существительных, образованных от переходных глаголов**

Закон спроса и предложения

Предтекстовые задания

Задание 1. Прочитайте слова и словосочетания, дайте им толкование.

Спрос – совокупный спрос Предложение – совокупное предложение

Бюджет – государственный бюджет

Задание 2. Образуйте слова с элементом взаимности от существительных.

Влияние, действие, исключение, отношения, зависимость, связанность, обусловленность, заменяемость, расчёт, дополняемость.

Потекстовые задания

1. Прочитайте текст. Озаглавьте его иначе.

Закон спроса и предложения

Закон спроса и предложения – закон, выражающий взаимозависимость между количеством товаров и услуг, которые хочет купить или получить потребитель, и объёмом товаров и услуг, которые предлагает производитель. Особенности действия закона спроса и предложения зависят, прежде всего, от уровня цен: чем выше цены, тем меньше будет реализовано товаров и услуг и наоборот.

Причина снижения спроса – недостаточное материальное обеспечение потребителей, чрезмерное насыщение рынка товарами и услугами, ухудшение их качества и т.д. Более низкая цена на товары и услуги привлекает новых покупателей. В то же время снижение цен часто побуждает потребителей осуществлять дополнительные покупки, повышает спрос на услуги. Противоположная ситуация возникает при росте цен на товары и услуги.

Взаимодействие спроса и предложения происходит в конкурентной борьбе. Таким образом, зависимость спроса и предложения заключается, прежде всего, в том, что предложение формирует спрос через ассортимент производимых товаров и предоставляемых услуг и их цены, а спрос

определяет объём и структуру предложения, оказывая влияние при этом на производство.

Важнейший метод регулирования совокупного спроса – увеличение или уменьшение расходов государственного бюджета, поскольку их увеличение непосредственно влияет на рост потребления и капиталовложения отдельных субъектов хозяйствования. В то же время совокупный спрос и совокупное предложение зависят и от других конкретных факторов: уровня доходов населения, уровня и темпов роста цен, объёма сбережений и накоплений, налоговой деятельности государства, закупки ею определённой части товара, объёма экспорта и импорта.

Спрос и предложение не всегда уравниваются друг друга. Они могут отличаться количественно, качественно, структурно, темпами роста. Взаимодействие и взаимосвязь между спросом и предложением происходят через систему цен. Цены на рынке в случае конкуренции колеблются в определённых пределах.

Конкуренция между производителем и потребителем, а также среди производителей сопровождается постоянными колебаниями цены спроса и цены предложения. На определённом этапе они пересекаются, возникает новая цена – цена равновесия, которая означает определённую сбалансированность интересов производителя и потребителя, т.е. соответствие спроса и предложения. Такой механизм действия закона спроса и предложения оказывается в пределах отдельных национальных экономик.

Послетекстовые задания

Задание 1. Задайте вопросы к каждому абзацу, запишите их.

Задание 2. Организуйте диалог на основе содержания текста.

Задание 3 . Прочитав текст, заполните таблицу методом «Инсерт».

√	+	–	?

Система пометок в тексте	
(√)	– подтверждает то, что я знаю
(+)	– новая информация
(-)	– противоречит тому, что я знаю
(?)	– мне нужна по этому поводу дополнительная информация

Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. От данных глаголов образуйте существительные. Подберите прямые дополнения.

Образец: Подготовить (что?) проект - подготовка (чего?) проекта.

1. Утратить (что?) Обнаружить (кого?). 2. Знать (что?) Объединить (кого?). 3. Исполнять (что?) Устранить (что?). 4. Изучать (что?) Выбрать (что?)

Задание 2. Найдите ошибки в выборе падежной формы. Запишите словосочетание в исправленном виде (метод «Ищу ошибку»).

Благодарить прохожему, болельщик за футбол, прогноз на погоду, пренебречь опасность, печалиться за друга, отчёт по работе

Задание 3. Замените глагольные сочетания именными по образцу.

Образец: обменять валюту – обмен валюты.

Оплатить счет, провести расчет, погасить долги, развитие экономики, подписание контракта, поставить товар, прекратить дебаты, выполнить задание, сократить расходы, запретить продажу, завершить сделку, изучать маркетинг, прекратить дискуссию, владеть информацией, выступить с предложением.

Конструкции объекта при непереходных глаголах с зависимым словом при глаголе Менеджмент

Задание 1. Дайте толкование словам и словосочетаниям.

Менеджмент

Эффективное функционирование

Факторы развития экономики

Субъекты менеджмента

Инновационная деятельность

Формирование целей

Планирование

Делегирование

Мотивация

Социально-психологические функции

Задание 2. Составьте словосочетания, используя данные глаголы и существительные.

Функционировать, управлять, обеспечивать, анализировать, определять, различать, направлять, предусматривать. Экономика, развитие, хозяйство, управление, производство, процесс, организация, сфера деятельности, осуществление.

Потекстовые задания.

1. Прочитайте текст, подберите к нему другой заголовок.

Менеджмент

Менеджмент – это управление социально-экономическими организациями в условиях рыночной экономики, цели которых, как правило, являются экономическими.

Менеджмент представляет собой область знаний и профессиональной деятельности, направленных на формирование и обеспечение достижения

целей организации путём рационального использования имеющихся ресурсов. Первоначально менеджмент начал развиваться как теория управления производством, а затем трансформировался в теорию управления поведением людей, их деятельностью.

Основная цель менеджмента – обеспечение гармонии в развитии организации, т.е. согласованного и эффективного функционирования всех внешних и внутренних элементов организации.

На содержание менеджмента оказывают влияние две группы факторов – это тенденция развития организации и специфические национальные факторы развития экономики.

Субъекты менеджмента, менеджеры – это руководители различного уровня, занимающие постоянную должность в организации и наделённые полномочиями в области принятия решений в определённых сферах деятельности организации.

По признаку объекта различают общий и функциональный менеджмент. Общий (генеральный) менеджмент заключается в управлении деятельностью организации в целом или её самостоятельных хозяйственных звеньев (центров прибыли).

Функциональный (специальный) менеджмент заключается в управлении определёнными сферами деятельности организации или её звеньев. Например, инновационной деятельностью, персоналом, маркетингом, финансами и т.п.

Функции менеджмента определяют устойчивый состав специфических видов управленческой деятельности, характеризующихся однородностью целей, действий или объектов их приложения. Они имеют общие задачи и направления управленческих работ, состав и предложение которых в наименьшей степени зависит от специфики конкретной организации (её отраслевой принадлежности, размера, организационно-правовой формы и т.п.).

Общие функции менеджмента отражают содержание основных стадий процесса управления деятельностью организации на всех иерархических уровнях. Успешный менеджмент в любой организации предусматривает осуществление следующих общих функций:

- формирование целей;
- планирование;
- организацию;
- контроль.

Социально-психологические функции менеджмента связаны в основном с характером производственных отношений в коллективе. Они содержат две разновидности функций: делегирование и мотивацию.

Технологические функции менеджмента определяют два основных вида деятельности, составляющие содержание технологии труда менеджера любого уровня: решения и коммуникации.

Общие, социально-психологические и технологические функции взаимно дополняют друг друга, создают целостную систему менеджмента, позволяющую дифференцировать методы и приёмы воздействия на деятельность организации, специализировать органы управления и работу отдельных менеджеров.

Послетекстовые задания

Задание 1. Рассмотрите структуру текста, разделите его на части.

Задание 2. Составьте вопросы к каждой части текста, дайте на них письменный ответ.

Задание 3. Опираясь на текст, дайте определение данным понятиям.

Менеджмент – это

Основная цель менеджмента – это

Субъекты менеджмента (менеджеры) – это

Функции менеджмента – это

Общий менеджмент – это

Функциональный (специальный) менеджмент – это

Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. Ответьте на вопросы, используя глагол *обладать* и словосочетания в скобках.

Образец:

Что характерно для дифференцированного товара? (фирменные особенности) → Дифференцированный товар обладает фирменными особенностями.

1. Рынок может обеспечивать социальные гарантии? (способность обеспечивать социальные гарантии).

2. Что характерно для цивилизаций? (большая степень консерватизма).

3. Какое преимущество имеют крупные предприятия? (превосходство в организации).

4. Какими принципиальными свойствами обладает товар? (потребительная стоимость и стоимость).

Задание 2. Допишите предложения, ставя вместо точек слова в дательном падеже.

1) Эту работу можно доверить ...(специалист). 2) За победу в олимпиаде (команда) дали премию. 3) Зрители аплодировали ... (артист, исполнительница). 4) Трава тянется к ... (солнце). 5) Нужно завидовать не ... (богатство), а (верность). 6) Детей нужно приучать к ...(ответственность).

Выражение объектных отношений в простом предложении

Цена

Задание 1. Постарайтесь понять значение экономических терминов без словаря:

Ресурсы - запасы(от гл. запасать);

природные ресурсы - все виды земли, запасы недр, вода;

ограниченный - имеющий границу; недостаточно, мало; например:

Природные ресурсы ограничены, т.е. на Земле недостаточно много их.

Средства производства - орудия труда (здания, машины, инструменты и др.) и предметы труда (сырьё, материалы);

издержки - затраты (от гл. тратить/ затратить), расходы (от гл. расходовать);

доход - деньги или другие товары, которые получают от продажи товаров;

прибыль(ж. р.) - доход минус издержки;

капитал (от лат. capitalis - главный) - всё, что способно приносить доход;

ресурсы, которые созданы людьми для производства товаров и услуг, например, средства производства, деньги и т.п.;

инвестировать - давать, вкладывать;

инвестиционный - вложенный во что-либо (инвестиционный капитал);

инвестиция - то, что дают (делать/сделать инвестицию во что (В. п.);

инвестор - тот, кто даёт;

предпринимательство - бизнес; способность хорошо работать и получать прибыль;

эффективность (ж. р.) - способность при минимальных затратах производить максимум хороших товаров.

Потекстовые задания

1. Прослушайте текст. Затем прочитайте его сами, соблюдая нормы литературного произношения.

Цена

Цена – это количество денег (товаров, услуг), за которые продавец согласен продать, а покупатель согласен купить единицу товара или услуги.

Цена может быть определена как форма выражения ценности благ, проявляющаяся в процессе их обмена. Форма выражения ценности может быть не только денежной, но и натуральной, и процентной и др. Решающий момент в понимании категории «цена» – обмен. Масштабы и интенсивность обмена определяют масштабы и объективность ценообразования.

Применительно к товарному рынку чаще всего употребляется формулировка: цена есть денежное выражение стоимости. Это считается справедливым, так как в условиях рынка данного типа по-прежнему действуют базовые (стоимостные) факторы и в подавляющем большинстве обменных операций используется денежная оценка.

Цене присущи следующие функции:

- учётная;
- перераспределительная;
- стимулирующая;

- функция балансирования спроса и предложения.

Выполняя учетную функцию, цены позволяют сопоставлять различные блага, несравнимые по потребительским характеристикам. Только в ценностном выражении можно определить макроэкономические, отраслевые показатели и показатели конкретного предприятия.

Перераспределительная функция цены предполагает перераспределение созданного общественного продукта между сферами экономики, хозяйственными звеньями, регионами и различными группами населения. Государство, например, поддерживает уровень цен на легковые автомобили, алкогольную и табачную продукцию на уровне, значительно превышающем уровень затрат. Доходы от этого превышения используются для поддержания относительно низких цен на товары первой необходимости.

Суть стимулирующей функции состоит в поощрительном и сдерживающем воздействии цен на разные сферы воспроизводства. Например, для стимулирования производства прогрессивной продукции государство снимает все ценовые ограничения, сдерживающие рост прибыли производителя. Вместе с тем вводятся жёсткие ценовые ограничения на товары, являющиеся затратными составляющими в прогрессивных производствах, для ускорения последних.

Сущность функции балансирования спроса и предложения состоит в том, что балансирование может быть достигнуто при определённом уровне цен. В условиях классического (нерегулируемого) рынка цена выполняет роль стихийного регулятора общественного производства. Результат: стихийный перелив капитала из одной отрасли в другую, свертывание производства избыточной продукции и высвобождение ресурсов для производства дефицитной продукции. При этом неизбежны нерациональные затраты общественного труда. В условиях регулируемой экономики, целью которой является максимально возможная экономия общественного труда, функция балансирования реализуется с использованием не только цен, но и других рычагов – с помощью государственного финансирования, кредитования, налоговой политики и т.д.

Послетекстовые задания

Задание 1. Работаем в «тройках». Задайте вопрос коллеге.

Ответьте на вопрос, используя разные конструкции.

Образец:

Студ. А: Государство перераспределяет доходы с целью снижения уровня бедности.

Студ. Б: С какой целью государство перераспределяет доходы?

Студ. В: Чтобы снизить уровень бедности

1. Государство осуществляет реформы в целях создания наиболее благоприятных условий для долгосрочного роста экономики.

2. Государство обязано заниматься перераспределением созданного дохода в целях поддержания устойчивого социального климата.

3. Государство воздействует на совокупный спрос с целью приближения экономики к её потенциалу.

4. Государство сдерживает рост заработной платы в целях снижения издержек производства и повышения конкурентоспособности.

5. Государство снимает все ценовые ограничения с целью стимулирования производства прогрессивной продукции.

Задание 2. Составьте план текста и перескажите по нему его содержание.

Задание 3. Составьте вопросы к тексту, запишите их. Предложите своим товарищам ответить на вопросы.

Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. В следующих предложениях укажите слова, выражающие прямой объект. Задайте к ним вопросы

1) Когда выбираешь специальность, ты должен прежде всего разобраться в самом себе.

2) Выбор специальности во многом определяет, как сложится твоя жизнь.

3) Обычно говорят: выбрать дело - значит выбрать жизнь.

4) Любимая работа, дело по душе приносит человеку счастье и моральное удовлетворение.

5) Если человек не нашёл своего призвания, ему будет нелегко изо дня в день делать то, к чему не лежит душа.

6) Как же найти своё призвание, как его реализовать?

Задание 2. Перепишите, раскрывая скобки и ставя существительные в нужном падеже.

Правильный выбор (профессия) играет важную роль в нашей жизни.

Человек, любящий свою (работа), хорошо трудится. Молодые люди, правильно выбравшие свою (специальность), станут хорошими специалистами, смогут принести (польза) своей родине.

Выражение объектных отношений в сложном предложении Деньги

Предтекстовые задания.

Задание 1. Объясните значение данных слов и выражений. Переведите данные слова и словосочетания на узбекский язык.

Блага

Экономические блага

Товар

Товарно-денежный обмен

Эквивалентность

Посредник

Кредит

Кредитные деньги

Бартер

Бартерная экономика

Бартерный обмен

Задание 2. Образуйте от данных слов существительные при помощи суффикса –ость. Составьте с ними словосочетания.

Образец: Деятельный – деятельность. Активная деятельность.

Произвольный, активный, промышленный, портативный, сохраняемый, ценный, необходимый, хозяйственный, бережливый, зависимый, однородный.

Потекстовые задания

Задание 1. Прочитайте текст (работайте со словарём). Дайте ему название. Объясните свой выбор так: «Я думаю, что этот текст называется ..., потому что в нем говорится о... (о том, что...)».

Деньги

Движение, перемещение товаров от одних владельцев к другим, или, как принято говорить в экономике, обращение товаров, немисливо без соблюдения принципа эквивалентности (равенства) их ценности. Его реализация происходит с помощью денег.

Деньги – товар особого рода, который одновременно выполняет роль измерителя ценности всех остальных благ и является средством осуществления расчётов при обмене благами. Деньги – атрибут товарного производства, т.е. такого производства, в котором блага – товары и услуги – специально создаются для обмена и продажи. Поэтому роль денег в становлении рыночной системы хозяйства поистине велика.

Денежное обращение прошло долгий путь развития. На первом этапе осуществления товарообменных операций, когда самые разные продукты труда обменивались друг на друга непосредственно, произошло постепенное выделение из всей массы благ особых товаров-посредников. На этом этапе деньги выступали в товарной форме. В различных странах роль денег выполняли наиболее ходовые местные товары (зерно, меха, скот, металлы). На втором этапе роль всеобщего эквивалента перешла к благородным металлам – золоту и серебру.

Наконец, на третьем этапе с появлением кредитных денег денежное обращение стало принимать формы, в наше время известные современному человеку. Самой первой формой кредитных денег стали бумажные деньги (впервые они появились в Китае в VIII в., а в России – в 1769 г.).

Деньги в виде золотых и серебряных монет в истории денежного обращения принято называть полноценными деньгами.

Кредитные деньги – это уже так называемые неполноценные деньги (заместители полноценных денег). Действительно, собственная стоимость бумажных денег, биллонной (медной, никелевой и т.п.) монеты, векселя, кредитной карточки значительно ниже нарицательной.

Движение денег в процессе выполнения ими своих функций называется денежным обращением.

Послетекстовые задания

Задание 1. Ответьте на вопросы.

1. Почему роль денег в становлении рыночной системы хозяйства поистине велика?

2. Какие этапы прошло денежное обращение?
3. В чём отличие полноценных и кредитных денег?
4. Чем определяется экономическая роль денег в рыночной экономике?

Задание 2. Прочитайте часть текста, в которой говорится о пути развития денежного обращения. Коротко запишите этапы этого развития.

1. На первом этапе
2. На втором этапе
3. На третьем этапе

Задание 3. Составьте сложный план текста.

Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. Вставьте вместо точек союзы что, чтобы, кто, как.

1. Экономисты подсчитали, ... в жизни человека доля времени, затраченного на труд, составляет всего 11-14 процентов.
2. И естественно, люди хотят, ... это время использовалось как можно более эффективно.
3. Статья привлекла внимание молодёжи. В ней рассказывается, ... появилось профессия экономиста.
4. Мы уверены, ... он будет хорошим аудитором.
5. Экономист - это очень серьёзная профессия. Мы имеем представление о том, ... необходимо для овладения профессией экономиста.
6. Он приехал, ... познакомиться с хозяйственной деятельностью фермы.

Задание 2. Составьте из двух простых предложений сложноподчиненное с изъяснительным придаточным. Расставьте запятые.

Образец: Пришёл поезд. Я спросил. - Я спросил, откуда пришел поезд.

1. Консультация будет утром. Преподаватель объявил студентам.
2. Лаборантка объяснила мне. Работа сделана плохо.
3. Капитан корабля рассказал. Матросы героически работали во время шторма.
4. Я стал врачом. Родители хотят.
5. Проводник объяснил. Ведёт эта дорога.
6. Я спросила подругу. Она живет.

Выражение временных отношений в простом предложении.

Валюта

Предтекстовые задания

Задание 1. Научитесь правильно произносить и писать следующие словосочетания.

Валютный рынок, курс обмена, международная торговля, кооперация, денежные единицы, регулирования торговлей.

Задание 2. С помощью словаря переведите данные слова и словосочетания на узбекский язык.

Экспортировать товары, причины изменения курса, процветания туризма, повышение зарплаты, международная торговля, экономика государства.

Задание 3. Запишите и запомните ключевые понятия

Валюта - общее название денежных единиц государств

Курс обмена валюты - стоимость денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны.

Конвертация - возможность обмена валюты одного государства на валюту другого государства.

Потекстовые задания

1. Прочитайте текст соблюдая нормы литературного произношения.

Валюта

Валюта - понятие многозначное, так как означает как денежную единицу страны, так и денежные знаки иностранных государств. В первом случае речь идет о национальной валюте, во втором - об иностранной валюте, инвалюте. Каждый национальный рынок имеет свою собственную валютную систему, элементами которой являются национальная валютная единица, режим валютного курса, условия обратимости валюты.

Свободно конвертируемая валюта (СКВ) без всяких ограничений обменивается на другие инвалюты. СКВ еще называют твердой валютой в силу ее относительной стабильности по сравнению с иными денежными знаками. Частично конвертируемыми являются национальные деньги стран, которые обмениваются только лишь на отдельные инвалюты.

Наконец, неконвертируемая валюта- замкнутая валюта, имеющая обращение только в пределах одной страны и не обмениваемая на инвалюты.

Мировая экономика не может функционировать без налаженной системы валютных отношений между странами. Они являются денежной формой внешнеэкономических связей, а валюта - это средство обслуживания международной торговли и кредитно-финансовых отношений.

В наше время, по расчётам ученых, ежегодные валютно-финансовые сделки в мире оцениваются примерно в пятьсот миллиардов американских долларов.

Послетекстовые задания.

Задание 1. Разбейте текст на смысловые части, озаглавьте каждую.

Задание 2. Ответьте письменно на вопрос: О чем рассказывается в тексте?

Задание 3. Перескажите текст.

Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. Найдите конструкции времени, определите, чем они выражены.

1. Я хожу в Интернет кафе каждую неделю. 2. Они занимались этим проектом весь год. 3. Ты изучал фонетику целый семестр? 4. После приезда в Москву мы стали лучше говорить по-русски. 5. Зимняя сессия будет перед Новым годом. 6. Перевод нужно сделать к субботе. 7. Контрольная работа состоится в среду.

Задание 2. Спишите предложения, раскрывая скобки и употребляя временные конструкции.

1. Переговоры о поставке нового оборудования состоялись в конце (месяц).
2. В Гамбурге первая биржа появилась в 1538 (год). 3. ... (долгое молчание) фирма возобновила деловые связи с зарубежными партнёрами.

1.2.6 . Выражение временных отношений с деепричастным оборотом

Товар

Предтекстовые задания

Задание 1. Прочитайте слова и словосочетания, дайте им толкование.

Стоимость – потребительная стоимость.

Доход – потенциальный доход, реальный доход.

Деятельность – коммерческая деятельность, интеллектуальная деятельность.

Собственность – материальная собственность, нематериальная собственность.

Задание 2. Работаем в парах. Подскажите товарищу по группе термин, ответив на его вопрос.

Образец:

– Как называется организация хозяйства, при которой продукты производятся для продажи? (товарное производство)

– Организация хозяйства, при которой продукты производятся для продажи, называется товарным производством.

1. – Как называются природные ресурсы и вырабатываемые из них материалы, на изменение и преобразование которых направлена человеческая деятельность? (предметы труда)

2.– Как называются накопленные ресурсы человеческой деятельности, посредством которых человек воздействует на предметы труда в трудовом процессе? (средства труда).

3.– Как называется исторически определённая форма присвоения людьми материальных благ (средств и предметов труда) в процессе их производства, обмена и потребления? (собственность).

4.– Как называются отношения, которые дают возможность управлять процессом использования собственности? (отношения распоряжения).

Потекстовые задания

1. Внимательно прочитайте текст

Товар

Товар – это продукт деятельности (включая работы, услуги), предназначенный для продажи или обмена. Товаром принято считать всё то, что может составлять объект сделок в рыночных отношениях между продавцами и покупателями.

Объект сделки (товар) должен, прежде всего, благодаря своим свойствам вызвать интерес покупателя и в конечном счёте удовлетворить определённые потребности, т.е. обладать потребительной стоимостью. Кроме того, большинство товаров (за некоторым исключением, например, земельный участок, водоем и др.) – это продукты труда. Их продавцами выступают либо сами производители, либо посредники, которые в результате сделки превращают свой потенциальный доход в реальный. Причём не каждый продукт труда выступает в качестве товара, а только тот, который предназначен для обмена, продажи, передачи кому-либо с условием возмещения усилий и затрат на его производство (например, изготовленный хозяином для своей кухни стул не является товаром, но он станет таковым, если будет передан соседу на каких-либо условиях компенсации. Объектом коммерческой деятельности является всё, что можно продать или купить. Купле-продаже подлежат товары и услуги, деньги, ценные бумаги, различное

имущество, информация, результаты интеллектуальной деятельности (патенты и лицензии, компьютерные программы, произведения искусства, науки, литературы). Исключение составляют те товары, свободная продажа которых запрещена законом: оружие, яды, наркотики.

Под товаром в широком смысле понимается материальная или нематериальная собственность, реализуемая на рынке.

Товар обладает двумя принципиальными свойствами – потребительной стоимостью и стоимостью. Потребительная стоимость – это способность товара удовлетворять какую-либо человеческую потребность, т.е. быть общественно полезным благом. Отличительная особенность потребительной стоимости состоит в том, что она выступает носителем меновой стоимости, т.е. способности товара обмениваться в известной пропорции на другие товары.

Товаром могут быть продукт как физического, так и умственного труда, результат услуги, сама способность к труду, земля и её недра – всё, что имеет потребительную стоимость и стоимость и может быть обменено на другой товар (деньги) собственником этой потребительной стоимости.

В узком смысле под товаром понимают продукт труда, произведённый для продажи в целях обмена на другие продукты труда или деньги на рынке.

Послетекстовые задания

Задание 1. Ответьте на вопросы письменно, используя слова и словосочетания, данные в скобках.

1. Что является товаром? (продукт деятельности (включая работы, услуги), предназначенный для продажи или обмена).
2. Что принято называть товаром? (всё то, что может составлять объект сделок в рыночных отношениях между продавцами и покупателями).
3. Какой продукт выступает в качестве товара? (тот, который предназначен для обмена, продажи, передачи кому-либо с условием возмещения усилий и затрат на его производство).
4. Что является объектом коммерческой деятельности? (всё, что можно продать или купить).
5. Что понимается по товаром в широком смысле? (материальная или нематериальная собственность, реализуемая на рынке).
6. Что такое потребительная стоимость? (способность товара удовлетворять какую-либо человеческую потребность).
7. Что понимают под товаром в узком смысле? (продукт труда, произведённый для продажи в целях обмена на другие продукты труда или деньги на рынке).

Задание 2. Напишите вопросный план текста, трансформируйте его в номинативный план.

Задание 3. Передайте содержание текста.

Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. Прочитайте предложения, замените придаточную часть деепричастным оборотом.

1. Каждый раз, когда я возвращаюсь домой, я встречаю этого человека. 2. Когда я вспомнил об этом, то тут же позвонил в офис. 3. Он немного успокоился, когда узнал истину. 4. Когда пообедали, мы продолжили переговоры.

Задание 2. Выполните упражнение по образцу.

Образец: Санжар стоит у окна читает газету.--- Стоя у окна, Санжар читает книгу.

1. Мои друзья отдыхают в комнате для отдыха и смотрят телевизор. 2. Подруги гуляют в парке и говорят о музыке. 3. Студенты прослушали лекцию и пошли обедать.

Выражение временных отношений в сложном предложении **Банки и их роль в экономике**

Предтекстовые задания

Задание 1. Объясните значение данных слов. При необходимости обращайтесь к словарю

Банк

Банковская система

Акция

Посредник

Финансовый посредник

Депозит

Агент

Экономический агент

Инвестиция

Инвестиционная компания

Ликвидность

Безналичный

Ипотечный

Прибыль

Кредит

Кредитор

Дивиденды

Задание 2. Составьте словосочетания «прилагательное + существительное» с данными словами.

Акция, система, посредник, кредит, агент, расчёт, услуги, компания, прибыль, клиент, средства.

Экономический, банковский, коммерческий, кредитный, инвестиционный, финансовый, безналичный, ипотечный, денежный.

Задание 3. Замените данные слова с элементом меж- синонимичными конструкциями с предлогом между (кем/чем).

Образец: межуровневый – между уровнями.

Межуровневый, Межотраслевой, Межбанковский Межнациональный, Межличностный, Межбиблиотечный,

Межведомственный

Потекстовые задания

1. Прочитайте текст, соблюдая нормы литературного произношения

Банки и их роль в экономике

Банки являются основным финансовым посредником в экономике. Слово «банк» происходит от итальянского слова «banco», что означает «скамья (менялы)». Первые банки с современным бухгалтерским принципом двойной записи появились в XVI веке в Италии, хотя ростовщичество (т.е. предоставление денег в долг) как первая форма кредита процветало еще до н/э. Первые специальные кредитные учреждения возникли на Древнем Востоке в VII–VI веках до н/э, кредитные функции банков в Древней Греции и Древнем Риме выполняли храмы, в Средневековой Европе – монастыри. Банк - финансовая структура, которая собирает, хранит, накапливает денежные средства, контролирует денежное обращение, производя взаиморасчеты с клиентами, предоставляя кредиты, выпуская ценные бумаги и деньги. Иначе говоря, это финансовая фирма, где "сырьем" служат депозиты (вклады), а "конечным продуктом" являются выданные ссуды (кредиты). Выручка, полученная от предоставления заемных средств, т.е. банковский процент, идет прежде всего на оплату издержек, связанных с процессом превращения депозитов в кредиты (зарплата работникам, затраты на основные фонды и др.). Оставшаяся после этих изъятий сумма является прибылью банка, с нее начисляются дивиденды на акции банка, какая-то часть идет на расширение его деятельности.

В настоящее время во многих странах, в том числе и в Узбекистане, действует двухуровневая система банков.

Первый уровень образует центральный банк (он может называться государственным, национальным), обладающий монопольным правом эмиссии денег и являющийся главным проводником денежно-кредитной политики государства. Центробанк также контролирует деятельность всех учреждений второго уровня банковской системы страны.

Коммерческие банки, составляющие второй уровень банковской системы страны, занимаются широким кругом операций.

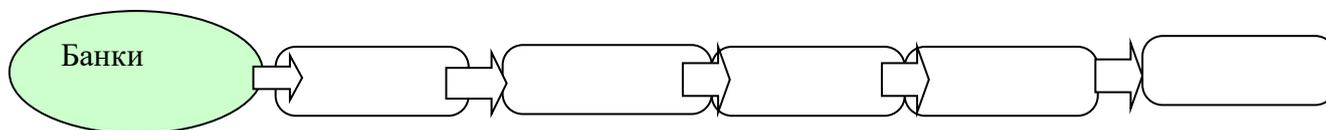
Коммерческие банки являются частными организациями, которые имеют законное право привлекать свободные денежные средства и выдавать кредиты с целью получения прибыли. Поэтому коммерческие банки выполняют два основных вида операций: пассивные (по привлечению депозитов) и активные (по выдаче кредитов). Кроме того, коммерческие банки выполняют: расчётно-кассовые операции; доверительные (трастовые) операции; межбанковские операции (кредитные – по выдаче кредитов друг другу и трансфертные – по переводу денег); операции с ценными бумагами; операции с иностранной валютой и др.

Послетекстовые задания

Задание 1. Составьте сложный план текста.

Задание 2. Подготовьте пересказ текста, используя средства организации речи: во-первых...,во-вторых..., в-третьих..., кроме того..., следовательно..., поэтому..., так как..., потому что..., итак..., таким образом... и др.

Задание 3. Заполните таблицу:



Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. Из двух простых предложений составьте СПП с придаточным временем.

- 1.Получены результаты анализов. Терапевт назначил пациенту курс лечения.
2. Студенты уехали на каникулы. к С дали экзамены. 3. Процедуры закончились. Пациенты разошлись по своим палатам. 4. Мы переехали в этот город. Моя жизнь изменилась.

Задание 2. Закончите данные предложения.

- 1.Когда мы приехали в город
- 2.Как только приняли закон.....
- 3.Едва мы подошли к университету
- 4.Пока меняется облик городов

Выражение пространственных отношений в простом предложении.

Предложно-падежные конструкции, обозначающие место действия, предмета, лица и направление движения.

Перспективы создания СЭЗ в Узбекистане

Предтекстовые задания

Задание 1. Познакомьтесь с новыми словами и словосочетаниями. С данными словами и словосочетаниями составьте предложения.

Эффективность, производство, форма организации, международный опыт, качественные товары, свободная экономическая зона.

Задание 2. Составьте и разыграйте несколько диалогов, в которых можно было бы использовать следующие выражения: Сколько лет, сколько зим!

Какая неожиданная встреча! Кого я вижу!

Потекстовые задания

1.Прочитайте текст (работайте со словарем). Скажите, можно ли назвать этот текст по-другому и как?

Перспективы создания СЭЗ в Узбекистане

По оценкам экономистов, наиболее эффективной и приемлемой для Узбекистана формой организации СЭЗ является создание в центральных туристических городах республики (Ташкент, Самарканд, Бухара и Хива) свободных экспортно-туристических зон.

Международный опыт показывает, что ориентация только на туризм без свободных производственных зон невыгодна. Успеха можно добиться за счет

совместного развития промышленности, торговли и туризма. В четырех "туристических городах" Узбекистана есть возможность организовать производство товаров из местного сырья: хлопка и золота. В этих регионах есть также дешевая рабочая сила. Актуальная задача для регионов - научиться производить качественные и дешевые товары, которые на мировом рынке будут иметь спрос у иностранных туристов и бизнесменов. Для этого необходимо привлечь передовые технологии изготовления конечной продукции, чтобы сделать планируемые в Узбекистане свободные экспортно-туристические зоны эффективными и жизнеспособными, необходимо также обеспечить сервис на уровне международного класса на рынке товаров и услуг. Это трудная, но решаемая задача.

Эффективность создания в Узбекистане свободных торгово-туристических зон определяется не только экономической выгодой (увеличением объема поступлений в государственную казну и ростом уровня жизни народа), но и социальной эффективностью: повышением реального дохода населения, расширением рабочих мест, развитием обслуживающих отраслей народного хозяйства. Будет меняться облик городов, развиваться городской транспорт, повышаться культура общения и т.п.

Имеются и некоторые предполагаемые негативные последствия развития свободных зон. К их числу относятся: непредусмотренный отток ресурсов из других регионов, недовольство населения более высоким уровнем жизни в зоне, давление со стороны соседних стран и др. Все это решаемые проблемы, но их необходимо учитывать при реализации программы создания свободных торгово-туристических зон в Ташкенте, Самарканде, Бухаре и Хиве.

Следовательно, создание свободных экспортно-туристических зон в названных городах Узбекистана позволит увеличить экспорт, а также интегрировать республику в международный рынок товаров и туристических услуг. Уже принят юридический документ - закон "О свободных экономических зонах", который является решающим шагом на пути поэтапного осуществления стратегии экономических реформ.

Послетекстовые задания

Задание 1. Прочитав текст заполните таблицу «ЗХУ».

Знаю	Хочу узнать	Узнал

Задание 2. Составьте развернутый вопросительный план текста.

Задание 3. Попросите товарищей по группе ответить на ваши вопросы.

Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. Составьте предложения, используя наречия, выражающие пространственные отношения:

Далеко – близко, вверху – внизу, справа – слева, направо – налево, вперёд – назад, там – здесь, туда – сюда, изнутри – снаружи и т.д.

Задание 2. Основные модели предложений с придаточными места и направления, выражающими пространственные отношения:

Где? - Мы были там, где...
Куда? - Мы поедем туда, куда...
Откуда? - Мы приехали оттуда, откуда...

Глаголы движения. Охрана окружающей среды

Предтекстовые задания

Задание 1. Ознакомьтесь с комментариями к словам Восполнить - добавить то, чего не хватает, пополнить;

приток - прилив, поступление чего-нибудь, куда-нибудь в большом количестве;

артезианский - относящийся к глубоким подземным водам, находящимся под давлением;

регион – местность, относящаяся какой-нибудь области, к смежным странам;

свирепствовать - быть жестоким, злым;

Задание 2. Допишите предложения

Гибель моря - это ...

Еще раз подтверждается мысль, что ...

Исследования необходимы для ответа ...

Потекстовые задания

1. Прочитайте внимательно текст. Обратите внимание на особенности научно-учебного текста: последовательное введение новых понятий, их объяснение посредством определений, логичность, сжатость изложения, отсутствия эмоциональной окрашенности.

Охрана окружающей среды

Проблемами охраны окружающей среды в основу занимаются государственные органы контроля. На протяжении времен в целях защиты окружающей среды проводились различные мероприятия, принимались закон. Наряду с государственными организациями, свою лепту в охрану окружающей среды вносят различные негосударственные организации, которые осуществляют свою деятельность в мировых масштабах, к которым можно отнести между народную организацию «Greenpeace» (Гринпис), международный фонд экологии и здоровья «Ecosan» (Экосан). В частности, фонд «Экосан» проводит целый комплекс мероприятий по оздоровлению экологической ситуации, охране здоровья населения, охране окружающей среды не только в Узбекистане, но и всей Центральной Азии.

Аральское море

Ранее

40 лет назад Арал представлял собой чудесное море, глубина которого составляла 67 метров, и простирался он с севера на юг 400 км. В нем обитали

десятки видов рыб, в прибрежном городе Муйнак располагался консервный завод. В прибрежных зарослях и тугаях встречались джейраны, зайцы, утки и другие виды животных и птиц. Значение Арала и Приаралья было непомерно велико. Рыбное хозяйство, производство мяса и птицеводство, заготовка шкур приносили огромный доход. Так и, на прибрежных площадях процветало скотоводство, а на плодородных землях было развито земледелие.

...И сегодня

Объем воды, местного населения. Резкое уменьшение объема воды в выпадающей в море, резко сократился, береговая линия отступила на десятки километров вглубь, содержание соли в воде возросло в три раза. В результате вымерло множество видов рыб и животных. Рыбное хозяйство пришло в упадок. Образовавшиеся на месте бывшего моря солончаки вместе с ветрами стали покрывать солью весь прилегающий регион. Исчезли тугаи и заросли, а вместе с ними и многие виды животных. На их месте образовалась пустыня. Наряду с этим, в результате загрязнения воды и окружающей среды резко ухудшились и условия проживания местного населения: Резкое уменьшение объема воды в Арале оказало большое отрицательное влияние и на экономику региона.

Послетекстовые задания.

Задание 1. Разбейте текст на смысловые части. Озаглавьте каждую.

Задание 2. Ответьте на вопросы

1. Какими проблемами столкнулось человечество?
2. Кто занимается охраной окружающей среды?
3. Какой фонд проводит целый комплекс мероприятий по оздоровлению экологической ситуации.
4. Всегда ли экономическое развитие ведет к появлению экологических проблем?
5. По какой причине мы продолжаем использовать автомобили, зная, что выхлопные газы загрязняют воздух?

Задание 3. Перескажите текст.

Дискуссия на тему “Загрязнение окружающей среды и пути борьбы с этим загрязнением?”

Ключевые слова и выражения:

я думаю что ...

по моему...

меня интересует...

мне кажется...

хотелось бы...

я надеюсь, что ...

Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. Составьте словосочетания с глаголами движения: ехать, идти, пойти .

Задание 2 . Рассмотрите таблицу. Запомните употребление глаголов.

Раньше Всегда Часто	Сейчас	Потом
Ходить	Идти	Пойти

ЗАПОМНИТЕ: со словами в значении СЕЙЧАС употребляется глагол ИДТИ, со словами в значении РАНЬШЕ, ВСЕГДА, ЧАСТО - глагол ХОДИТЬ, со словами в значении ПОТОМ - глагол ПОЙТИ.

Задание 3. Выполните упражнение. Вставьте глагол ИДТИ-ХОДИТЬ в нужной форме.

1. Сейчас мой друг ... в музей. 2. Ты ... вчера в картинную галерею? 3. На прошлой недели мы ... в театр. 4. Куда вы ... ? 5. Утром Анна ... в библиотеку. 6. Раньше Виктор ... в кино часто. 7. В прошлое воскресенье мои ... на стадион. 8. Я очень люблю ... на море.

Выражение пространственных отношений в сложном предложении.

Предприниматель

Предтекстовые задания

Задание 1. Прочитайте данные ниже слова, обращая особое внимание на произношение слов с удвоенными согласными.

классифицировать

коммерция

предпринимательство

специализированный

непосредственно

посреднический

консультировать

инвестиционный

комиссионный

посредник

Задание 2. Запомните управление следующих глаголов.

К выделенным существительным подберите прилагательные.

предоставлять(что?) информацию

выполнять(что?) операции

говорить(о чем?) о фирме

предъявлять(что?) требования

бояться(кого?) менеджеров

получить(что?) вознаграждение

консультировать(кого?) клиента

Слова для справок : жесткий, коммерческий, комиссионный, компетентный, конкурирующий, посреднический, постоянный.

Потекстовые задания

1. Прочитайте внимательно текст

Предприниматель

Слова «предпринимательство» и «предприниматель» является производными от слова «предпринять», «сделать что-либо», «создать», «организовать», «наладить», «заключить сделку», «вступить в соглашение». В широком значении предпринимателем в обыденной жизни часто называется человек, который что-либо предпринимает, действует в соответствии с намеченной целью в интересах достижения главной цели - максимизации прибыли.

Предпринимательство существует везде, где люди по собственной воле производят товары и оказывают услуги. Удача в предпринимательстве не падает с неба. Как её Добиваться, как уберечь себя, свой бизнес от ошибок? Чаще всего истоки неудач закладываются на стадии организации предпринимательства. Такие ошибки наиболее трудно исправимы. По этой причине знание теоретических основ предпринимательства является необходимым условием долгой и успешной жизни в бизнесе.

Предпринимательство - это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на получение прибыли.

Предприниматель - это не только профессия, но и определенное специфическое состояние человека с определенными наклонностями. Он должен быть вооружен знаниями многих отраслей науки и практики, должен быть интеллектуалом. Но всего этого все-таки недостаточно.

Предпринимателям, конечно, становятся. Вместе с тем известном смысле, предпринимателями рождаются.

Точно так же, как знание грамматики и синтаксиса не делает студента педагогического вуза поэтом и прозаиком, знания экономической науки совершенно недостаточно, чтобы стать предпринимателем. Им ещё надо родиться, постоянно повышать практические навыки по рыночной экономике, хорошо знать конъюнктуру рынка, знать психологию общения и работу с клиентами.

Послетекстовые задания

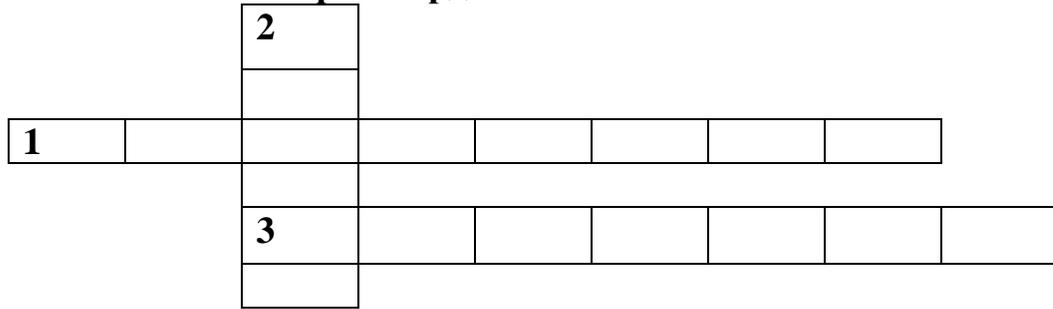
Задание 1. Ответьте на вопросы

1. От каких слов являются производными слова «предприниматель» и предпринимательство?
2. Какого человека в обыденной жизни в широком значении называют предпринимателем?
3. Что такое предпринимательство?
4. Что надо делать, чтобы уберечь себя и свой бизнес от ошибок?
5. Где чаще закладываются истоки неудач в предпринимательстве?
6. Что надо делать для того, чтобы стать хорошим предпринимателем?

Задание 2. Прочитайте ещё раз текст. Запишите основную мысль каждого абзаца.

Задание 3. Как вы понимаете высказывание австрийского экономиста - теоретика Йозефа Шумпетера, который писал: «Предприниматель-это тот бизнесмен, который делает не то, что делают остальные и не так, как делают остальные»

Кроссворд



1. Клятва на зуб (гарантия)
2. Натуральный обмен (бартер)
3. Минимальное количество продукции или низшая оценка в школе, (единица).

Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. Продолжите предложения

1. Мы остановились (где?) там,
2. Веселые крики и смех доносились (откуда?)
3. Предприниматели поехали (куда?) туда,

Задание 2. Поставьте вопросы к придаточным частям сложноподчинённого предложения. Обратите внимание на место придаточной части по отношению к главной.

1. Где когда-то был пустырь, теперь стоят новые корпуса студенческих общежитий.
2. Где тонко, там и рвется.
3. Он поднял голову и посмотрел наверх, туда, откуда падали снежинки.
4. Где много слов, там мало мудрости.
5. Куда не заглядывает солнце, туда часто заходит врач.
6. Самое лучшее место для человека там, где его дом.

Определительные отношения в структуре словосочетания.

Бизнесмен

Предтекстовые задания

Задание 1. Слушайте слова и в паузах записывайте их, ставя ударение.

бизнесмен
выдающийся
дарование
доступно
катализатор
прибыль
принадлежать
производство
рассчитывать
рискованный
способность
трудоспособность

Задание 2. Проверьте, знаете ли вы значение следующих слов и словосочетаний.

При необходимости обращайтесь к словарям.

выбрать путь бизнеса , прибыль, дарование , природный талант, добиться, рассчитывать на успех, долг, рискованный шаг, доступный, расстаться с мыслью , платить

Потекстовые задания

Задание 1 . Определите по заголовку, о чем пойдет речь в тексте.

Задание 2. Прочитайте текст. Найдите и прочитайте основную мысль текста.

Бизнесмен

Для того, чтобы стать хорошим бизнесменом, надо овладеть азами маркетинга, менеджмента, навыками современного коммерсанта. А это целая наука.

С чего начинается бизнес? Первым встаёт вопрос об экспортных возможностях, то есть, в каком объёме вы можете предложить ту или иную продукцию. Если этот объём невелик, то и не стоит за него браться, ваш индивидуальный выход на внешний рынок не состоится, ибо зарубежные фирмы не заинтересованы в закупке и реализации продукции малыми партиями, они, как правило, оптовые покупатели.

Нужно создать ассоциацию производителей с правом выхода на зарубежный рынок с пропорциональным распределением полученной прибыли. Предположим, необходимый объём продукции для совершения сделки есть. Теперь надо вплотную заняться планированием внешнеторговой деятельности, так как он является инструментом экономического регулирования. В данном случае под планированием мы понимаем анализ конкретных факторов маркетинга и разработку практических мероприятий с целью неуклонного учёта.

Прежде всего, надо выяснить вопрос о потенциальном рынке: где есть спрос на вашу продукцию и куда её выгоднее продать. Для начала надо просчитать: каковы наши затраты на производство продукции к себестоимости товар, надо добавить всевозможные накладные расходы - на транспортировку, приобретение лицензии, уплату таможенной пошлины.

Очень серьёзный фактор, который постоянно надо иметь в виду - это соблюдение международных стандартов. Если ваша продукция не отвечает их требованиям, не стоит и пытаться выйти с ней на мировой рынок.

Для того чтобы заниматься бизнесом всерьёз, а главное успешно, одного желания мало. Нужны прочные знания, овладение мировым опытом международной торговли.

Послетекстовые задания

Задание 1. Ответьте на вопросы

1. Что надо делать для того, чтобы стать хорошим бизнесменом?

2. С чего начинается бизнес?
 3. Почему для бизнеса нужно создать ассоциацию производителей?
 4. Для чего необходимо планирование внешнеторговой деятельности?
 5. Какой серьезный фактор постоянно надо иметь в виду бизнесмену?
 6. Как вы думаете, какими ещё качествами должен обладать бизнесмен?
- Задание 3.** Расскажите, какими ещё качествами должен обладать бизнесмен, чтобы выдержать острую рыночную конкуренцию?
- Задание 4.** Согласны ли вы со всеми утверждениями данными в тексте о качествах бизнесмен?
- Задание 5.** Напишите монолог-рассуждение на тему «Если бы я был бизнесменом...»

Лексико-грамматические упражнения

- Задание 1.** Составьте со следующими словосочетаниями определительные : книга по экономикки, рынок зарубежья , дом на берегу, мастер рассказывать, ценитель искусства
- Задание 2.** Составьте предложения со следующими определительными словосочетания :
внешний рынок, хороший бизнесмен, таможенная пошлина, международные отношения.

1.4.2. Определительные отношения в простом предложении. Качества бизнесмена

Предтекстовые задания

Задание 1. Проверьте, знаете ли вы значение следующих слов и словосочетаний. При необходимости обращайтесь к словарям.
Спрос, рынок, убедительность, конъюнктура, рискованный шаг, постоянная работа, объём сделки

Задание 2. Составьте кластер

Потекстовые задания

1. Прочитайте текст, разделите его на части и озаглавьте каждую часть.

Качества бизнесмена

Бизнесмен, как многоборец, должен обладать многими качествами. Бизнесмен, без сомнения, должен быть эрудированным человеком. Его отличают прочные знания, полученные в разных учебных заведениях, плюс самостоятельная постоянная работа над собой, а также увлечения чем- то другим помимо своего основного дела. Именно эти качества формируют бизнесмена как индивидуальность. Встречаются бизнесмены, блестяще разбирающиеся в искусстве, музыке, истории и т. д. С ними интересно беседовать не только о конкретных делах, но и проблемах, волнующих и интересующих общество. Таким образом, бизнесмен — образованный, современный человек. Только он отличается от других тем, что многое вокруг себя оценивает с точки зрения интересов дела, которое он или ведет, или представляет.

Можете вы представить себе человека, который собирается что-то купить или продать, но плохо или вообще не представляет себе предмет сделки, его главные качества, основные характеристики и т. д.? Такие люди, как правило, вряд ли могут рассчитывать на успех. Покупая, они обязательно переплатят, продавая, они недополучат! Иное дело человек, который прекрасно знает свой предмет, независимо от того, чем он торгует, независимо также и от объема сделки — пусть это будет дело на копейку. Его доводы могут убедить партнера совершить сделку. Говоря о предмете, он обязательно укажет на неизвестные вам свойства предмета, его преимущества по сравнению с другими.

Знание предмета неразрывно связано с ролью этого предмета в жизни человека, местом на внутреннем и мировом рынке. Знание же рынка — краеугольный камень любого, сколько-нибудь серьезного дела. Одного знания предмета недостаточно. Надо обязательно знать, какое место этот предмет (товар) занимает на рынке: кому он нужен, где нужен больше всего, в каких количествах производится в мире и по отдельным странам и районам (уровень предложения), объемы его потребления (уровень спроса). Тщательное изучение спроса и предложения — ключ к пониманию рынка и складывающейся на нем конъюнктуры. Знание конъюнктуры — это знание рынка, и наоборот. И когда мы говорим, что данный человек знает рынок, владеет конъюнктурой, это значит, что он: — прекрасно знает соотношение спроса и предложения; — определяет основные движущие силы рынка, как они влияют на спрос и предложение; — видит перспективу развития рынка, может делать прогнозы.

Послетекстовые задания

Задание 1. Составьте кластер слова «Качества бизнесмена»

Правила составления кластера

КЛАСТЕР

- Кластер (пучок, связка) - способ составления карты информации – сбора идей вокруг какого-либо основного фактора для фокусирования и определения смысла всей конструкции.
- Стимулирует актуализацию знаний, помогает свободно и открыто вовлекать в мыслительный процесс новые ассоциативные представления по теме.
- ✚ *Записывайте все, что приходит вам на ум. Не судите о качестве идей: просто записывайте их.*
- ✚ *Не обращайте внимания на орфографию и другие факторы, сдерживающие письмо.*
- ✚ *Не переставайте писать, пока не закончится отведенное время. Если идеи вдруг перестанут приходить вам на ум, то порисуйте на бумаге, пока у вас не появятся новые идеи.*
- ✚ *Постарайтесь построить как можно больше связей. Не ограничивайте количество идей, их поток и связи между ними.*

Задание 2. Найдите в тексте глаголы *купить* и *платить*.

Образуйте от них с помощью других приставок новые слова. Составьте с ними предложения.

Задание 3. Составьте по тексту 4—5 вопросов. Задайте их друг другу.

Задание 4. Расскажите о качествах бизнесмена (делового человека), раскрывая значение приведенных ниже фразеологизмов:

- Деловой человек не строит дом на песке, не строит воздушных замков.
- Деловой человек смотрит в оба.
- Деловой человек не сидит у моря и не ждет погоды.
- Деловой человек не бросает слов на ветер.
- Деловой человек умеет находить общий тон.
- Деловой человек вертится как белка в колесе.

Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. Составьте простое предложение с несогласованными определениями:

специалист с высшим образованием, дом в два этажа, литература по экономике, фирма бизнесмена, письмо инвестору.

Задание 2. Найдите несогласованные определения. Объясните, какое значение имеют конструкции с родительным определением.

1. Занятия в университете начинались 9 часов утра.
2. Он ничего не знал о качестве продукции.
3. Руководитель предприятия рассматривает вопрос о строительстве масштабного комплекса.
4. На Всемирной выставке экономистов прошел показ национальной продукции.

Определительные отношения в сложном предложении.

Социальная защита населения

Предтекстовые задания

Задание 1. Проверьте себя, знаете ли вы значение слов, словосочетаний из текста. Переведите их на узбекский язык.

Возможность, финансирование, рыночная экономика, цивилизованное государство, спад производства, защита населения.

Задание 2. Определите, от каких слов образованы выделенные сложные слова.

Фактическое равноправие, волеизъявление народа, общенациональные интересы, общеобязательные нормы поведения. Всеобщая Декларация прав человека, всеобщность прав, первооснова правового государства, гарантировать достойные условия жизнедеятельности личности.

Потекстовые задания

1. Прочитайте текст и скажите, как еще можно назвать.

Социальная защита населения

Рыночная экономика представляет равенство лишь стартовых возможностей и условий, но результаты экономических действий у людей разные, что и проявляется в различии их уровня жизни. Переход к рыночной экономике в постсоветских странах приводит к резкой дифференциации населения на богатых и бедных, к неравенству в доходах, что обостряется спадом производства и инфляцией. Любое цивилизованное государство своей важнейшей социальной функцией считает защиту граждан от социально-экономических невзгод, вызванных потерей работы, от резкого падения доходов, инвалидности, старости, болезни. Такая защита способствует ослаблению социальной напряженности, предотвращению социальных катаклизмов (потрясений). В экономическом плане социальная защита зависит прежде всего от ее финансирования, определяемого во многом возможностями экономики страны. В условиях перехода к рынку, спада производства и инфляции полная социальная защита всего населения нереальна. Здесь правильно говорить о социальной поддержке лишь тех, чьи доходы фиксированы, часто не превышают прожиточный минимум, кто близок к черте бедности: это пенсионеры, инвалиды, многодетные семьи, студенты, работники бюджетной сферы финансирования. Социальная поддержка этих слоев населения может проявляться в разнообразных формах: в виде денежной помощи, предоставления материальных благ, бесплатного питания, приюта и крова, оказания медицинской помощи, покровительства, опекуна, усыновления. Главное при этом - "помогать только тем, кто не способен помочь себе сам". Экономически же активным слоям населения должна оказываться социальная поддержка в создании условий, благоприятных для реализации их возможностей.

Послетекстовые задания

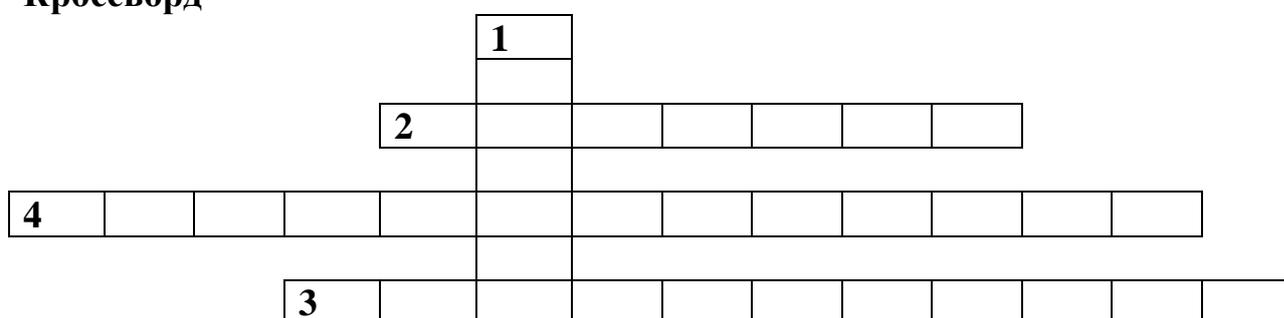
Задание 1. Подготовьтесь к пересказу текста на основе плана (вопросного или назывного) и конспекта:

- 1) разделите текст на смысловые части и скажите, сколько частей вы выделили;
- 2) составьте и запишите план текста;
- 3) найдите и прочитайте в каждой смысловой части текста предложения, которые содержат её главную информацию;

Задание 2. Ответьте на вопросы

1. В чем проявляется различие уровня жизни при рыночной экономике?
2. К чему приводят переход к рыночной экономике?
3. Каковы главная функция цивилизованного государства?
4. От чего зависит социальная защита?
5. Кому оказывается социальная поддержка?
6. Что оказывается активным слоям населения?
7. Ответьте письменно на вопрос: О чем рассказывает этот текст?

Кроссворд



1. Способ распродажи (аукцион)
2. Вывоз и реализация товара за границей (экспорт)
3. Борьба за выживание по экономически (конкуренция)
4. «Ну очень большой рост цен» (гиперинфляция)

Лексико-грамматические упражнения

Задание 1. Продолжите предложения, дополняя их определительной придаточной частью. Согласуйте ее с выделенными существительными.

1. Я часто хожу на выставки,
2. Экономика – это наука,
3. Деловой человек умеет,
4. Знание конъюнктуры — это знание,

СРАВНИТЕ:

Простое предложение	Сложное предложение
Встреча, назначенная на завтра, состоится в актовом зале.	Встреча, которая назначена на завтра, состоится в актовом зале.
Принятое обращение напечатано во всех газетах.	Обращение, которое было принято, напечатано во всех газетах.
Главная опасность, нависшая сегодня над человечеством, это угроза ядерной войны.	Главная опасность, которая нависла сегодня над человечеством, - это угроза ядерной войны.

Определительные отношения в сложном предложении

Сегодня мы должны думать о тех людях, кто придёт нам на смену. Каждый, кто входит в вестибюль университета, обращает внимание на Доску почёта. Всё, о чём мы узнали из программы «Вести», нас очень огорчило.	Сегодня мы должны думать о тех людях, которые придут нам на смену. Каждый человек, который входит в вестибюль университета, <i>обращает</i> внимание на Доску почёта. Все новости, которые мы узнали из программы «Вести», не оставили нас равнодушными.
--	---

Выражение целевых отношений в простом предложении

Какой должна быть современная женщина?

Предтекстовые задания

Задание 1. Переведите на родной язык слова и словосочетания. Активная, деловая, современный тип, адаптация в коллективе, достойное место, присущие качества.

Потекстовые задания

1. Прочитайте текст. Определите по заголовку, о чем пойдет речь.

Какой должна быть современная женщина?

В наше время женщина старается занять достойное место в деловом мире. Но какой должна быть современная женщина: деловой или женственной? Одни считают, что современный тип — это женщина активная, деловая; другие говорят о том, что работающие женщины часто утрачивают основные, только им присущие качества: женственность, привлекательность, деликатность, мягкость, обаяние.

Занятые на производстве, они не имеют возможности и времени «поддерживать семейный очаг», воспитывать детей. Парадокс состоит в том, что «деловая» женщина часто оказывается куда более привлекательной, женственной, умной, деликатной, способной разрешать семейные и производственные конфликты. Работающие женщины, как правило, обладают широким кругозором и поэтому пользуются большим авторитетом у мужа и детей. На производстве они больше времени и внимания, чем мужчины, уделяют созданию атмосферы взаимопомощи, и взаимоподдержки, взаимопонимания. В этом проявляется выработанное тысячелетиями стремление и умение опекать, помогать. Женщины более отзывчивы, способны к сопереживанию, самоанализу. Для них характерна большая, нежели у мужчин, адаптация в коллективе. Они реже, чем мужчины, меняют место работы, больше, чем мужчины, дорожат общением с коллегами.

Послетекстовые задания

Задание 1. Выпишите из текста сложные слова, первой составной частью которых является взаимо... (она соответствует по значению словам: взаимный, взаимно).

Задание 2. Согласитесь или возразите:

— Работающие женщины утрачивают такие качества, как женственность, привлекательность, деликатность, мягкость, обаяние.

— Занятые на производстве, они не имеют возможности и времени воспитывать детей.

— Работающие женщины обладают широким кругозором и пользуются авторитетом у мужа и детей.

— Женщины менее отзывчивы, не способны к сопереживанию, самоанализу.

— Они чаще, чем мужчины, меняют место работы.

— Они больше, чем мужчины, дорожат общением с коллегами.

Задание 3. Используя лексику текста, охарактеризуйте деловых женщин.

Тема для обсуждения: Место женщины в современном мире. Не забудьте отметить, какое место занимают женщины в жизни нашей страны.

Задание 4. В этих пословицах и поговорках зашифрованы заповеди делового человека. Передайте их своими словами, запомните их, найдите эквиваленты в родном языке.

Семь раз отмерь, один раз отрежь.

Куй железо, пока горячо.

На Бога надейся, а сам не плошай.

Лучше синица в руке, чем журавль в небе.

Не давши слова — крепись, а давши — держись.

Не обманешь — не продашь.

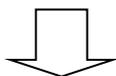
Риск — благородное дело.

Не откладывай на завтра то, что можно сделать сегодня

Лексико – грамматический материал

В качестве целевых компонентов простого предложения могут выступать и предложно-падежные формы.

Глагол + для + сущ. в Р. п.
Глагол +на (в) + сущ. в Р. п.
Глагол + с целью + сущ. в Р.п.
Гл. + в интересах + сущ. в Р.п.
Глагол + ради + сущ. в Р.п.
Глагол + во имя + сущ. в Р.п.



Встретиться для обсуждения вопроса.
Уехать на учебу.
Выступать в интересах мира.
Применить с целью экономии.
Использовать с целью изучения языка.
Принять закон в интересах народа.

Задание 1. Замените конструкцию «для»+ *имя сущ. в Род. надежде* конструкцией «с целью» + *инфинитив*.

Образец: для упрочения мира – с целью упрочить мир.

Для заключения контракта, для оказания благотворительной помощи, для создания музея, для проведения переговоров, для получения кредита, для расширения сферы деятельности, для ознакомления с историческими памятниками Самарканда, для сдачи имеющейся литературы в библиотеку, для проведения репетиции.

Задание 2. Составьте и запишите предложения с данными словосочетаниями в роли обстоятельств цели.

Ради спасения жизни ребенка; для повышения качества продукции; для улучшения системы образования.

Задание 3. Закончите предложения, включая в них обстоятельства цели.

1. В Бухару приезжает делегация иностранных туристов (с какой целью?).....

2. (Ради чего?).... требовалось сделать сложную операцию на сердце. 3. Под

зерновые культуры необходимо вносить химические удобрения (для чего?).....

Выражение целевых отношений в сложном предложении

Предтекстовые задания

Задание 1 . Познакомьтесь с новыми словами и словосочетаниями.

Переведите на узбекский язык.

Имидж, жесты, истолковано неверно, не перебивайте собеседника, принять решение.

Потекстовые задания

Имидж деловой женщины

Если вы деловая женщина, то, безусловно, должны обращать внимание на свои жесты, мимику, внешний вид— словом, заниматься своим имиджем.

Жесты. Ваш имидж должен вызывать у партнеров по бизнесу доверие к вам.

Во-первых, следите за своими жестами. Они должны быть осмысленными.

Не размахивайте руками, не закрывайте ими лицо. Это может быть истолковано неверно: как будто вы защищаетесь или говорите неправду.

Речь. Обратите внимание на то, как вы говорите. Тихим голосом обычно разговаривают особы робкие, неуверенные в себе. В то же время быстрая и громкая речь может свидетельствовать о резкости и агрессивности. Никогда не перебивайте собеседника — это признак невоспитанности, а вовсе не силы характера. Говорите свободно, не очень громко, спокойно, но подчеркивайте важные аспекты. Тогда ваши слушатели и собеседники поверят всему, что вы сказали.

Делая сообщение на совещании или собрании, не декламируйте заученные наизусть фразы. Это производит плохое впечатление и затрудняет установление контакта со слушателями.

Лучше напишите на листе бумаги основные тезисы вашего доклада, которые во время выступления излагайте своими словами. Если вы ведете важные переговоры по телефону, говорите стоя. Тогда голос будет звучать более уверенно и вам легче будет принять решение.

Одежда. Конечно, ваш гардероб составляет немалую часть вашего имиджа. Если у вас пока нет денег на дорогую одежду, купите самые лучшие, какие себе можете позволить, туфли и сумку. Они должны также подходить к вашему цвету волос, вашему костюму. Хорошие аксессуары создадут соответствующее обрамление и отвлекут внимание от костюма. На настроение партнеров, пришедших в ваш офис на переговоры, благотворно подействует аромат свежесваренного кофе.

Послетекстовые задания

Задание 1. Прочитайте внимательно каждое утверждение и решите, истинное оно или ложное. Если оно ложное, то докажите почему или объясните, как можно изменить данное утверждение, чтобы оно стало истинным.

- Деловая женщина должна заниматься своим имиджем.
- Ваш имидж должен вызывать у партнеров по бизнесу некоторое недоверие.
- Важные переговоры по телефону ведите сидя.
- Ваш гардероб составляет немалую часть вашего имиджа.

Задание 2. Перескажите текст «Имидж деловой женщины» методом «Ручка на столе».

Правила метода «Ручка на столе»

Передавая друг другу ручку, студенты по одному или двум предложениям пересказывают текст, очередной студент не должен повторять сказанные ранее предложения. Таким образом, студенты, дополняя друг друга, полностью пересказывают текст.

Преподаватель оценивает их знания.

Лексико – грамматические упражнения

Задание 1. Закончите предложения .1. Экономисты читают много книг для того, 2. Мы рождены для того, 3. Учёные собрались на симпозиум для того, 4. Туристы приехали в Бухару для того,

Задание 2. Из простых предложений составьте сложные.

С целью заключения контракта следует предпринять ещё одну попытку.

Для получения высокой прибыли увеличено время проката

рекламных роликов. Они встретились для заключения контракта.

Экономисты сделали первый шаг в интересах расширения связей.

Выражение условных и уступительных отношений в простом предложении

Как вести переговоры

Предтекстовые задания

Задание 1. Образуйте существительные от прилагательных.

Активный, заинтересованный, близкий, специфичный, видимый, точный, деловой, требовательный.

Задание 2. Запомните управление следующих глаголов. Составьте с ними предложения.

достичь(чего?) согласия

направить(на что?) на сотрудничество

поддержать(в чем?) в решении

установить(что?) знакомство

выразить(что?) доверие

удовлетворять(чему?) спросу

пренебрегать(чем?) правилами

Слова для справок: возросший, обязательный, личный, полный, важный, необходимый, экономический.

Потекстовые задания

Задание 1. Прочитайте текст. Скажите, что нового вы узнали о ведении переговоров.

Как вести переговоры

Всегда ли нам удастся общение с другими людьми? Если задуматься над этим хотя бы ненадолго, то обнаружится, что ведь вся наша жизнь, так или иначе, проходит в переговорах. В семье в процессе переговоров супругов друг с другом и с детьми принимаются решения по разным вопросам. На работе сотрудники находятся в активном взаимодействии по другим поводам, однако и там, и здесь дело лучше всего продвигается тогда, когда стороны достигают согласия и направляют усилия на взаимопонимание и сотрудничество.

Но если решение личных и семейных вопросов не всегда требует немедленного принятия решения и, кроме того, человек всегда надеется на то, что близкие могут многое понять и простить, то деловые партнеры, увы, намного требовательнее и не столь терпимы.

Общение в деловой практике, как правило, поддерживается исключительно взаимной заинтересованностью, т. е. полезностью. Именно с этой целью люди встречаются, используя всевозможные поводы, считая ведение переговоров обычной повседневной работой. Переговоры бывают протокольные, их называют еще визитами вежливости, поскольку они организуются не для обсуждения или решения конкретной проблемы, а для установления личного знакомства или выражения внимания партнеру по какому-либо поводу.

Переговоры могут быть также сугубо деловыми, когда стороны после определенной подготовки собираются для окончательного решения о совместной деятельности или об изменении формы этой деятельности, если она уже осуществляется, или для того, чтобы прекратить сотрудничество, если одного из партнеров перестали удовлетворять условия или деятельность другой стороны.

В любых переговорах могут участвовать два или большее число лиц. На протяжении многолетней практики выработались специфические правила ведения протокольных и деловых переговоров, которым стараются следовать их участники. Возможно, стоит назвать некоторые, пренебрегать которыми в деловых кругах обычно не принято.

О дне и часе переговоров стороны, как правило, договариваются заранее по телефону, факсу и т. д.

Получив согласие партнера на встречу, желательно неукоснительно соблюдать точность — прийти в назначенное время, не заставляя другую сторону ждать. Нарушение этого правила рассматривается в международной практике как неуважение к принимающему лицу, а это может повлиять на ход последующего разговора. Конечно, в больших городах не исключены всевозможные непредвиденные обстоятельства, связанные как с транспортом, так и с другими причинами, но в случае предполагаемой задержки хорошо бы найти возможность и хотя бы за короткое время до встречи принести соответствующие извинения. Это важно еще и потому, что принимающий имеет полное право, прождав гостя положенные в этом случае четверть часа, заняться другим важным для себя делом, перепоручив переговоры своим помощникам, или вообще в этот день отказаться от встречи.

Послетекстовые задания

Задание 1. Пользуясь текстом, составьте словосочетания со следующими прилагательными:

требовательный конкретный
повседневный принимающий
протокольный непредвиденный
взаимный соответствующий

Задание 2. Пользуясь текстом, составьте предложения, отвечая на вопросы, данные в скобках.

Организовать/организовывать обсуждение (чего?)...

Вести переговоры (с кем?) ...

Влиять/повлиять на ход (чего?) ...

Договориться/договариваться о переговорах (с кем?) ...

Рассмотреть/рассматривать как неуважение (к кому?) ...

Выработать/вырабатывать правила (чего?) ...

Установить/устанавливать контакт (с кем?)...

Направить/направлять представителей (куда?)...

Задание 3. Согласны ли вы со следующими высказываниями?

Аргументируйте свои ответы.

— Дело лучше всего продвигается тогда, когда стороны достигают согласия.

— Решение личных и семейных вопросов всегда требует немедленного вмешательства.

— Человек не всегда может надеяться на понимание близких.

— Деловые партнеры не должны быть требовательными.

— Деловые люди считают ведение переговоров обычной работой.

— На деловую встречу можно опоздать.

Задание 4. Согласны ли вы со следующими высказываниями?

Аргументируйте свои ответы.

1. Действительно ли наша жизнь проходит в переговорах?

2. Чем поддерживается общение в деловой практике?

3. С какими видами переговоров вы познакомились?

4. О каких правилах ведения протокольных и деловых переговоров идет речь в тексте?

5. Какие из этих правил вам кажутся наиболее важными?

Лексико – грамматический материал

Задание 1. Употребите в предложениях словосочетания данные в скобках.

1. Вопреки (принятые меры) реки иногда загрязняются промышленными отходами. 2. Несмотря на (строгая охрана) лесных массивов, в особенно жаркие дни здесь возникают пожары. 3. Несмотря на (огромные трудности) охрана природы - дело вполне реальное. 4. Несмотря на (угроза отравления) морской среды некоторые страны продолжают отравлять океан различными отходами. 5. Вопреки (неоднократные предупреждения) специалистов вырубка леса продолжалась.

Задание 2. Запишите предложения, правильно употребляя словосочетание данное в скобках.

1. При наличии (плановое хозяйство) можно рационально использовать природные ресурсы. 2. При (разумное вмешательство) в природу человек не нарушит в ней экологических связей. 3. Борьба за чистоту окружающей среды будет успешной в случае, (совместные усилия) всех стран. 4.

Природные ресурсы быстро иссякнут в случае их (хищническая эксплуатация). 5. При условии (строжайший учет) используемых природных богатств. Можно успешно решать вопросы охраны природы.

Задание 3. Найдите и выделите конструкции выражающие уступительные отношения

1. Несмотря на то что мы очень старались, мы так и не смогли найти этот словарь. 2. Этот город, несмотря на то что погода здесь жаркая, любят туристы. 3. Независимо от того, получит он кредит в банке или нет ему надо обязательно покупать эту машину.

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМООБРАЗОВАНИЯ

Самостоятельная работа студента должна носить творческий, исследовательский характер, цель которых – развитие личностных и профессиональных качеств. Самостоятельная работа над литературой по специальности формирует умение ориентироваться в потоке информации, помогает правильно использовать при выполнении заданий.

В процессе самостоятельной работы студент должен осознавать важность самообразования.

Самостоятельная работа студентов включает в себя три взаимосвязанных компонента познавательно - творческой деятельности:

1. Переработка информации, полученной непосредственно на занятиях;
2. Выполнение практических предметных заданий;
3. Расширение и углубление знаний путём самообразования.

ЗАДАНИЯ :

1. Прочитайте текст.
2. Озаглавьте данный текст. Назовите текст иначе.
3. Объясните значение экономических терминов, которые содержатся в данном тексте.
4. Сформулируйте главную мысль текста.
5. Составьте вопросы к тексту, отражающие его содержание.
6. Составьте вопросный и номинативный план текста.
7. Напишите главную информацию текста в виде тезисов.
8. Используя план и тезисы, подготовьте пересказ текста.

Текст 1

Престиж профессии.

Человек выбирает себе профессию. Конечно, он руководствуется, прежде всего, своими индивидуальными способностями. Но нельзя упускать из виду и того, что в современном обществе удовлетворенность человека в своей профессии зависит не только от самого процесса труда, но и от внешних весьма существенных моментов. К ним относятся обстановка, в которой совершается труд, социально-психологическая и творческая атмосфера коллектива, в который включается индивид, уровень материальной обеспеченности, прогрессивная техника, перспективность профессиональной деятельности и др.

Особое значение имеет общественная оценка, престиж профессии, оказывающие огромное влияние на работающего или выбирающего профессию. Престиж профессии может совпадать с индивидуальными способностями человека, но может существенно

расходиться с ними. В современном обществе наибольший престиж имеют те профессии, которые особенно необходимы в данный период развития общества. В настоящее время при выборе профессии молодежь обращает внимание, в первую очередь, на заработок и перспективы, а также на социальный вес, уважение, которым пользуется та или иная профессия.

Текст 2

Можно ли родиться бизнесменом?

Да, можно! Если иметь в виду природный талант, дар от бога. Но одного дарования мало. Нужна способность много трудиться. Кажется, Платону принадлежат слова: один процент гения и девяносто девять процентов потения! Способность много работать — это тоже дар божий, это необходимое условие гениальности. Способности без труда, равно, как и трудоспособность без таланта — в определенной степени трагедия. Если речь идет о настоящем бизнесмене, выдающемся мастере своего дела, то им надо родиться. Ведь говорят, что надо родиться, например, Моцартом. А сколько в мире композиторов и не Моцартов. А ведь они создают музыку, получая за это деньги. То же самое относится и к писателям — не все Гоголи, и к математикам — не все Эйнштейны и т. д.

Да, великим бизнесменом надо родиться. Вспомните хотя бы такие имена, как Рокфеллер, Форд, Демидов, Манташев, Ротшильд и другие. Таланты в бизнесе, их дела, успехи для многих деловых людей — это путеводные звезды, своего рода катализаторы при проведении операций, создание чего-то нового. Человек, который занимается бизнесом, стремится чего-то добиться, рассчитывая на успех. Согласитесь, ведь не каждый из нас готов заняться торговлей, организацией производства, пусть даже мелкого, денежными операциями. Ведь все это очень трудно. Надо занимать деньги, брать кредит, потом платить долг с процентами, пускать деньги в оборот, добиваться прибыли и т. д.

Да, не каждый решится на такой рискованный шаг, а только тот, в котором есть «жилка» коммерческая. Другое дело, что у одних она сильнее развита, у других — меньше. Тот, кто выбрал для себя путь бизнеса, должен заранее расстаться с мыслью о том, что «делание» денег доступно каждому.

1. Согласитесь или возразите.

— Нужна способность много трудиться.

— Человек, который занимается бизнесом, стремится чего-то добиться, рассчитывает на успех.

— Не каждый из нас готов заняться торговлей, организацией производства, денежными операциями.

— Тот, кто выбрал для себя путь бизнеса, должен заранее расстаться с мыслью о том, что «делание» денег доступно каждому.

Текст 3

Спрос — это потребность в товарах и услугах, обеспеченная необходимыми денежными и другими платёжными средствами. Спрос определяет, что покупать на рынке и в каком количестве; на стороне спроса — деньги. Спрос

покупателей на определённый товар зависит от множества факторов: денежного дохода и роста населения и пр. Но главным фактором, определяющим спрос, является цена. Покупатель предлагает цену спроса – предельно максимальную цену, за которую он может купить товар (больше денег нет). При неизменности всех других факторов у покупателя существует определённое соотношение между рыночной ценой товара и величиной спроса на него. Это отношение называется кривой спроса.

Если цены растут, то спрос уменьшается.

Предложение – это количество товаров и услуг, которое производитель желает продать на рынке. Предложение показывает, какая и в каком количестве произведена продукция, которую производитель хочет продать на рынке. На стороне предложения – товары. На предложение товаров могут влиять технических прогресс, монопольное положение, движение цен на другие товары и пр. Важнейшим фактором является цены на этот товар и издержки его производства. Есть связь предложения с ценой. Продавцы назначают за свой товар предельно минимальную цену, так как более низкая цена сделает их производство нерентабельным. Соотношение между рыночными ценами предложения и количеством товара называется кривой предложения. Чем больше цены предложения, тем интенсивнее возрастает число продавцов и объём предложения.

Кривые спроса и предложения показывают, какое количество товара конкурирующие потребители и производители готовы покупать и продавать в зависимости от цены, которую они платят и получают.

Если нет влияния государства, то спрос и предложение на конкурентном рынке придут в равновесие и установятся рыночная цена товара и его общий объём производства. Равновесие возникает тогда, когда количество товаров, которое хотят купить покупатели, соответствует количеству товаров, которое продавцы хотят продать. В результате образуется равновесная цена – цена такого уровня, когда объём предложения соответствует объёму спроса. Равновесная цена находится в точке пересечения кривой спроса и кривой предложения.

Колебания спроса и предложения изменяют равновесную цену и равновесное количество товаров на рынке:

- увеличение спроса вызывает рост равновесной цены и равновесного количества товаров;
- уменьшение спроса вызывает падение равновесной цены и равновесного количества товаров;
- рост предложения товара вызывает уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товаров;
- сокращение предложения ведёт к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного количества товаров.

В рыночной экономике действует закон спроса и предложения, согласно которому любое изменение спроса и предложения автоматически включает стихийный механизм поиска равновесных цен.

Текст 4

Деловая этика

Слово «этика» происходит от греческого «этос», что значит «характер». Моральные аспекты бизнеса служат главным критерием при оценке этической стороны предпринимательства. Многие предприниматели убеждены в том, что ради увеличения прибыли компании иногда можно и не заметить безответственные поступки.

Поиск наиболее рациональных форм экономического механизма вдохновлялся необходимостью организовать совместную жизнь и деятельность так, чтобы выигрывали, в конечном счете все.

Для решения этой задачи были привлечены все возможные формы воздействия на сознание людей: нормы морали, искусство, философские учения и даже религия. Особенно большую роль они сыграли в формировании элемента экономического механизма нашей цивилизации – деловой этики.

Деловая этика – комплекс писанных и неписанных правил поведения в сфере коммерческих операций, направленных на предотвращение тех форм нечестного поведения, которые не могут быть наказаны по закону, но мешают нормальному ведению дел.

Отсутствие или слабое развитие деловой этики – благодатная почва для взаимного недоверия и враждебности, а они плохие помощники в делах. Естественно, что деловая этика, не поддерживаемая законом, вряд ли смогла бы стать неотъемлемой

частью человеческой культуры, если бы соблюдение ее норм не было выгодно для деловых людей. Выгода же в том, что соблюдение всеми участниками рынка общепринятых «правил честной игры» снижает риск и облегчает ведение дел.

Текст 5

Брокер, Дилер, Маклер

В рыночной экономике каждому человеку автоматически предписывается та или иная роль — роль потребителя жизненных благ (медицинской помощи, пищи, одежды).

В наш словарь стремительно вошли такие понятия, как брокер, дилер, маклер, аудитор и др.

Рыночная экономика — это непрерывно идущий спектакль «экономического театра», где нет ни одного человека, не участвующего в его действии.

Каждое действующее лицо всегда выполняет, вольно или невольно, ту или иную экономическую роль, функцию.

На сцене рыночной экономики выступает значительное количество действующих лиц. При этом непонятно, кто играет главную роль, а кто — второстепенную. Если, например, хозяин собственности (денег, средств производства, земли и т. д.) не посоветуется со специалистом по экономике о

том, куда лучше вложить свой капитал, то он может разориться. Вот почему хозяин собственности в современных условиях перепоручает часть своих функций, например, брокеру или менеджеру. В силу сложности принимаемых решений появилась целая армия консультантов (по бухгалтерскому учету, менеджменту, маркетингу, инвестициям, ценным бумагам).

Отличительная особенность современных действующих лиц (персонажей) в экономике — право свободы и выбора. Каждый решает сам, какую роль ему лучше выполнять, исходя из своих способностей, экономических возможностей, выгоды, желания, а какую — перепоручить другому лицу (посреднику).

Персонажи рыночной экономики можно классифицировать по самым разным признакам. С точки зрения бизнеса принято выделять экономические лица, связанные с коммерцией и предпринимательством.

Под коммерцией принято понимать непосредственно торговую и торговую-посредническую деятельность. Коммерсанты — это те люди, которые связаны с поиском и продажей товаров. Объектом коммерции также могут быть: услуги, информация, валюта, ценные бумаги, имущество.

Коммерсанты могут торговать оптом, мелкими партиями и в розницу. В зависимости от различных условий коммерсанты приобретают «коммерческие лица»: аукциониста или брокера, дилера или коммивояжера, оптовика или наемного продавца.

В рыночной экономике, например, обращение ценных бумаг осуществляется на фондовом рынке, который имеет сложившуюся структуру и обслуживающие его финансовые институты. Участниками фондового рынка выступают государство, различные организации, предприятия и частные лица. Главным действующим лицом на этом рынке выступает брокер (англ. broker) или посредник. Брокером может быть как отдельное физическое лицо, так и специализированная фирма.

Термин брокер может также применяться и по отношению к другим служащим посреднической компании, которые занимаются иными операциями, например, консультируют клиента по вопросам инвестирования и т. п.

Основная функция брокера заключается в купле-продаже ценных бумаг для своих клиентов. За данную услугу он взимает определенную плату — комиссионные. Брокерские фирмы, помимо выполнения этой операции, оказывают своим клиентам и другие виды услуг. Они предоставляют коммерческую информацию, кредиты для приобретения ценных бумаг, открывают и ведут счета клиентов, помогают организовать выпуск ценных бумаг, консультируют по другим вопросам, т. е. осуществляют весь комплекс мероприятий, связанных с функционированием фондового рынка. Наряду с термином брокер встречается термин дилер (англ. Dealer = deal — торговать, делать бизнес). Между этими двумя понятиями существует разница. Брокер выполняет только посреднические операции по

купле-продаже бумаг для своих клиентов и за их счет, получая за это комиссионное вознаграждение. Дилер совершает куплю-продажу бумаг от своего имени и за свой счет. Таким образом, в последнем случае в сделке принимают участие только две стороны — лицо, которое продает или покупает бумаги, и дилер, который их соответственно покупает или продает. Доходы брокера образуются за счет разницы между покупной и продажной ценой валют или ценных бумаг, а также за счет изменения их курсов. Дилеру требуется серьезная экономическая подготовка, знание рынка валют и ценных бумаг.

Исходя из ситуации дилер в одних случаях выступает как посредник, т. е. брокер, а в других — действует как собственно дилер. На бирже существует категория лиц, которые являются только брокерами, т. е. им запрещено покупать или продавать бумаги от своего имени и за свой счет.

В экономической литературе можно встретить термин маклер (нем. Makler). Термин маклер также может означать лицо, руководящее торгами на бирже.

Текст 6

Из всех участвующих персонажей в предпринимательстве выделяется лицо, которое играет самую активную роль — это менеджер (управляющий).

Он отличается от коммерсанта тем, что не может существовать без трудового коллектива (персонала), т. е. без объекта управления, создающего товарную продукцию. Слово «менеджер» для нас — новинка последних лет. На самом деле оно известно давно, ибо управляющие (менеджеры) всегда были необходимы. Их биография уходит в далекую историю — были «административные менеджеры» в Вавилонии, «менеджеры- фабриканты» в Европе в XVII—XVIII вв.

Если различные управляющие работают на одного «хозяина», чтобы удовлетворить его интересы, то менеджеры служат одновременно трем «хозяевам»:

— рынку, где надо в жесткой конкуренции выжить его фирме;

— владельцу капитала, который хочет окупить издержки и получить прибыль;

— трудовому коллективу, который нуждается в условиях для эффективной работы и соответствующей оплате труда.

Все три «кита» предъявляют к менеджерам разных уровней довольно жесткие требования. Опыт показывает, что соответствуют им всего 10—15 % претендентов.

Менеджеры работают на всех «эшелонах» управления, в задачу которого входит организация конкретной работы в рамках определенного числа сотрудников, которые подчиняются ему.

Роль менеджеров в современной экономике настолько огромна, что их боятся не только владельцы капиталов, но и политические деятели. Причина такой боязни — неуправляемость менеджеров, ибо они компетентны в

экономических делах, а хозяева и политики вынуждены мириться с их «диктатом», будучи зависимыми от профессионалов. Интересно, что менеджер чаще всего не является владельцем фирмы, а выступает в роли наемного работника.

Текст 7

Честность, точность, и коммерческая тайна

Итак, честность. Никто никогда не сомневается в своей честности. А вот в честности своего делового партнера мы почему-то сомневаемся всегда. Соответственно мы и переговоры ведем. Так, будто наш партнер только и думает о том, как нас переговорить. Нет, обычно мы не говорим об этом вслух. Но наша мимика — мимика обычного человека — нам не подвластна.

Никто из нас не умеет постоянно контролировать мелкие мышцы своего лица. И хотя наш партнер тоже не телепат и тоже не в состоянии постоянно читать на нашем лице наши потаенные мысли, его подсознание все-таки улавливает эту информацию.

И вот мы говорим друг другу вежливые слова, даже почти верим в то, что говорим, но подсознательно невольно обмениваемся совсем другой информацией: «Я тебе не верю»; «Я тебе тоже». В результате вместо того, чтобы обдумывать наилучшие способы сотрудничества, партнеры тратят силы на эти подсознательные подозрения и на то, чтобы их подтвердить. Обязательно подтвердить. Это ведь доставляет удовольствие. Даже иногда больше, чем удача в сотрудничестве. Каждому ведь приятно выступать в роли провидца, который спас свою фирму от обманщиков.

Как-то нашему сотруднику довелось вести долгие и трудные переговоры с одним неглупым человеком. Переговоры все затягивались. Сотрудник никак не мог понять, в чем дело. И вдруг на грустном лице того человека появилась необычайная радость. «Наконец я вас раскусил, — воскликнул он. — Вы хотите надуть меня!»

И тут сотрудник поймал себя на мысли, что и ему мешают такие же подозрения. Пришлось поднять документы, бухгалтерские счета, кое-что припомнить. И наши взаимные подозрения рассеялись. Кстати, очень помогли этому краткие протоколы наших предыдущих встреч. Формальность, казалось бы, но отнюдь не излишняя даже для переговоров с человеком, которого видишь дважды в неделю. Потом, через месяц другой протоколы позволяют быстро вспомнить, кто что говорил, кто что обещал. И убрать лишние сомнения, подозрения.

Подозрения вообще вредны в бизнесе. Тут должна действовать презумпция честного партнера. То есть он нам вовсе не обязан что-то доказывать, убеждать нас в своей честности.

Настоящие деловые люди всегда доверяют друг другу. А сейчас на Западе почти нигде нет печатей. Достаточно подписи делового человека. «Но ведь могут и обмануть!» — воскликнете вы, читатель. И будете правы. Конечно,

могут. Но чтобы этого не случилось, еще до переговоров попросите вашего бухгалтера скрупулезно обсчитать все варианты, попросите юриста четко разработать проект будущего договора. Пусть они по возможности обезопасят вас от обмана. А вам самим непосредственно на переговорах нельзя тратить время и силы на подозрения. Нельзя унижать своего партнера этими подозрениями. Даже если они только подсознательны. Все мы немножко телепаты. И хорошо угадываем, как относится к нам другой человек.

А чтобы вы сами не вызывали у своего партнера подозрений, будьте всегда точны. Не говорите загадочных фраз типа: «Это будет примерно столько-то...» Такие фразы вызывают или неуважение к вашим деловым качествам, или подозрения: «Что-то он темнит...»

Текст 8

Общественные блага – это блага, выгода от пользования которыми неразделимо распределена по всему обществу независимо от того, хотят или нет отдельные его представители приобретать это благо.

Общественные блага оплачиваются за счёт общего налогообложения, а не покупаются отдельными потребителями на рынке. Примером общественного блага служит система национальной обороны, поскольку касается всех и каждого в равной степени.

Кроме общественных благ, существуют ещё и общественные «антиблага» – общественные блага, равномерно налагающие издержки на группу людей. Это нежелательные побочные продукты производства или потребления: тепличный эффект, при котором сгорание полезных ископаемых угрожает глобальной переменной климата; загрязнение воздуха, воды и почвы отходами химической промышленности, производством энергии или использованием автомобилей; кислотные дожди; радиоактивные выбросы из-за испытаний ядерного оружия; истончение озонового слоя.

Различают чистые общественные блага и чистые частные блага. Чистое общественное благо – это благо, которое потребляется коллективно всеми людьми независимо от того, платят они за него или нет. Получение полезности от обеспечения чистым общественным благом единственным потребителем невозможно.

Чистое частное благо – это благо, которое можно разделить среди людей так, что другим от этого не будет никакой выгоды или затрат.

Если эффективное обеспечение общественных благ часто требует государственных действий, то частное благо может эффективно распределить рынок.

Следовательно, чистое частное благо приносит полезность только покупателю.

Целый ряд благ не являются ни чисто общественными, ни чисто частными. Например, услуги полиции, с одной стороны, представляют собой

общественное благо, а с другой, – раскрывая кражи со взломом, они оказывает частную услугу конкретному лицу.

Чистые общественные блага имеют две основные особенности. Чистые общественные блага обладают свойством не избирательности в потреблении, означающим, что при данном объёме блага его потребление одним человеком не снижает доступности для других.

Потребление чистых общественных благ не обладает исключительностью в потреблении, т.е. не является исключительным правом. Это означает, что потребители, не желающие платить за такие блага, не могут быть лишены возможности их потребления. Чистое общественное благо невозможно выпускать «мелкими порциями», которые можно было бы распродать через кассовый автомат.

Текст 9

Мировая экономика – многоуровневая, глобальная система хозяйствования, объединяющая национальные экономики стран мира на основе международного разделения труда посредством системы международных экономических отношений. В целом, мировую экономику можно определить как совокупность национальных хозяйств и негосударственных структур, объединённых международными отношениями.

Мировая экономика возникла благодаря международному разделению труда, что повлекло за собой как разделение производства (т.е. международную специализацию), так и его объединение – кооперацию. В понятие мировой экономики входят четыре уровня: микроуровень, мезоуровень, макроуровень и международный уровень. В качестве основного выступает макроуровень, на котором рассматривается функционирование сложных, крупных самостоятельных экономических систем, каковыми чаще всего являются национальные экономики. На микроуровне изучается функционирование простых однородных систем и субъектов, составляющих макроэкономические структуры. Таковыми субъектами являются фирмы и домохозяйства. Мезоуровень составляют сложные подсистемы, входящие в национальные экономики (например, отрасли и экономические регионы). Международный уровень представляет собой уровень взаимодействия национальных экономик мира, а также различных над- и межнациональных экономических институтов. При таком подходе основными субъектами международных экономических отношений обычно признаются государства, транснациональные корпорации (ТНК), международные экономические организации и интеграционные объединения национальных экономик. Систему отношений, связывающих субъектов различной государственной принадлежности, а также субъектов трансинтер-национальной принадлежности следует называть международными экономическими отношениями (МЭО). В экономические отношения, выходящие за пределы национальных экономик, вступают и микроэкономические субъекты. Поэтому можно говорить о разных уровнях международных экономических отношений. На микроуровне субъектами МЭО выступают домохозяйства и

фирмы. При этом значительно сужаются их возможности, функции и правовая база экономической деятельности. Несмотря на это, именно они составляют основу не только национальной, но и мировой экономики. На макроэкономическом уровне основным субъектом МЭО остаётся государство.

Можно выделить следующие критерии ключевого уровня функционирования экономики:

- где принимаются основные решения по регулированию экономики;
- откуда черпается бóльшая часть ресурсов;
- куда направлена бóльшая часть связей.

Всё указывает на национальную экономику, так как именно национальные правительства – главный регулятор экономических процессов; бóльшую часть ресурсов национальные экономики черпают из своих внутренних источников, а связи между основными хозяйствующими субъектами всё же в большей степени формируются внутри национальных границ. В то же время реальной экономической деятельностью занимаются фирмы и домохозяйства. Государства же управляют ими. Мировая экономика не содержит органов, способных осуществлять полномасштабное управление фирмами или государствами. Таким образом, МЭ не является цельным самостоятельным объектом. Она является конгломератом экономических субъектов, связи между которыми гораздо слабее, чем макроэкономические связи.

Текст 10

Жизнедеятельность общества базируется на экономических, политических, юридических, социальных, этических и прочих отношениях, возникающих между людьми. Экономическая наука изучает экономические отношения человеческого общества, возникающие между отдельными людьми, коллективами, партиями, странами. Экономические отношения – определённые связи и отношения, в которые независимо от воли и сознания вступают люди в процессе общественного производства. В экономических отношениях следует различать производственные, социально-экономические (имущественные) и организационно-экономические отношения.

Социально-экономические отношения складываются между общественными классами, социальными группами, отдельными коллективами и членами общества. Решающую роль в этих отношениях выполняют отношения собственности на средства производства.

Организационно-экономические отношения возникают потому, что общественное производство, распределение и обмен невозможны без определённой организации. Организационно-экономические отношения, отражающие формы организационных связей, сопровождают любую

совместную деятельность работников. Это, например, разделение труда, его специализация и кооперирование. Общественное разделение труда – это обособление отдельных видов трудовой деятельности. Первым этапом общественного разделения труда было отделение скотоводства от земледелия. Предпосылкой общественного разделения труда является наличие определённого количества и качества экономических ресурсов и особенности их комбинирования, обеспечивающие бóльшую или меньшую эффективность использования данных ресурсов. Специализация – форма разделения труда, при которой экономический субъект концентрирует свои производственные усилия на одном или ограниченном числе видов деятельности. Обратной стороной общественного разделения труда является его кооперация. Кооперация труда – основанный на разделении труда устойчивый обмен между экономическими субъектами продуктами, производимыми ими с наибольшей экономической эффективностью. Производственные отношения образуют основу экономической организации общества. Производственные отношения – взаимодействие людей между собой в процессе их хозяйственной деятельности. Производство – основа экономики, основа существования всего человеческого общества. Рассматривая производство как процесс, экономическая теория выделяет в нём следующие стадии: производство, распределение, обмен и потребление. Производство – создание продукта, необходимого для существования и развития человека. Ясно, что прежде чем что-то распределять, обменивать и потреблять, это «что-то» должно быть произведено. Распределение – определение доли и объёма продукта, поступающего в потребление участникам экономической деятельности. Различают распределение в узком смысле (распределение продукта) и в широком смысле (распределение условий и факторов производства). Распределение в широком смысле опирается на разделение труда и размещение экономических ресурсов по разным видам хозяйственной деятельности. Распределение в узком смысле предполагает определение доли каждого участника экономических отношений в созданном богатстве. Размер доли зависит от права собственности и от объёма произведённой продукции. Обмен – стадия движения общественного продукта, на которой произведённые продукты доставляются субъектам экономической деятельности. Поскольку производство осуществляется на основе разделения труда и специализации, то обмен становится способом получения необходимых продуктов путём передачи за них результатов своего труда. Посредниками в таком обмене выступают деньги. Потребление – процесс использования результатов производства для удовлетворения потребностей. Это заключительный этап движения продукта. В результате потребления созданные товары исчезают, после чего следует их заново производить, т.е. воспроизводить. По целям потребление делится на личное, т.е. направленное на удовлетворение индивидуальных потребностей

людей, и производственное, направленное на использование продукта для возобновления и расширения процесса производства материальных благ.

Текст 11

Следует отметить, что нагрузки на природные ресурсы, окружающую среду и системы жизнеобеспечения людей, уже приведшие к столь глубокому обострению экологической ситуации в мире, неизбежно будут нарастать и дальше – это неизбежно. Это значит, что в самом центре причинно-следственной системы, от которой зависит будущее человечества, находятся взаимодействующие связи между окружающей средой и экономической деятельностью. Границы, в которых может сохраниться и процветать жизнь человека, устанавливаются пределами окружающей среды. Таким образом, окружающая среда и экономическое развитие тесно связаны между собой, и наше будущее зависит от того, насколько успешно мы будем учитывать эти связи.

Связи между окружающей средой и экономикой просматриваются во многих явлениях, к которым сейчас приковано наше внимание. Недавний голод в африканских странах к югу от Сахары стал скорее следствием серьёзного ухудшения экологического положения, нежели результатом только лишь засухи, которая, несомненно, явилась катализатором бедствия.

Проблема экологической безопасности тесно связана с достижением экономической безопасности, утверждением равноправных экономических отношений, исключающих хищническую эксплуатацию природных ресурсов, экспорт загрязняющих производств и опасных отходов. Эта мысль подчёркивалась на конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро, состоявшейся в 1992 г. Американский учёный Браун, директор Вашингтонского института всемирного наблюдения, подчёркивал в этой связи, что экстенсивное разрушение природных обеспечивающих систем и ухудшающиеся экологические условия представляют угрозу национальной и международной безопасности, которая сейчас соперничает с традиционной военной угрозой.

Здесь как раз требуются наиболее развитые формы международного сотрудничества на основе единых критериев, общепризнанных универсальных подходов. В этих целях необходимо придать динамизм существующим международным экологическим организациям и создать целый ряд новых. При этом ясно, что под них надо подвести соответствующую финансовую базу, возможно, наделить их определёнными национальными правами в деле регулирования процессов охраны окружающей среды.

Пока что «экологические бюджеты» стран и международных организаций сравнительно невелики, не адекватны масштабам решаемых задач, хотя они и быстро возрастают. Эти расходы и растут, но они несоизмеримы ни с грядущим экологическим кризисом, реально угрожающим человечеству, ни с

совокупным оборонным бюджетом мирового сообщества, годовой объём которого прямо и непосредственно действует против сохранения жизни на Земле. Эти соотношения между оборонными и экологическими бюджетами необходимо уже в самом ближайшем будущем поменять местами.

Текст 12

Как влияет на экономическое развитие общества его главный политический институт – государство? Одна из общественных функций государства – использование имеющихся возможностей для экономического развития. Каждая страна сталкивается с проблемой выбора лучшего варианта такого развития, и здесь существенна роль государственной политики. В последние десятилетия эта политика подверглась серьёзной переориентации.

Вследствие краха экономической, политической и социальной системы, основанной на централизованном планировании, рыночные силы и свободное предпринимательство стали рассматриваться как основа жизнеспособности социально-экономической системы.

В большинстве стран, выбравших путь рыночных преобразований в экономике, предпосылкой экономического роста стали приватизация и снижение регулирующей роли государства. Это сопровождается переоценкой функций и политики государства. Правительства стремятся меньше вмешиваться в те области, где рынок работает с большей эффективностью. Однако это означает не ликвидацию государственного управления, а, скорее, изменение его форм и улучшение качества.

В Рыночной экономике главными функциями государства являются облегчение и стимулирование действия рыночных сил с помощью мер правительственной политики. Наиболее общим, важным условием существования рыночной экономики является реализация государством таких политических целей, как свободное развитие общества, правовой порядок, внешняя и внутренняя безопасность.

Свободное развитие общества понимается и как социальная, и как экономическая категория. Чем ценнее признаётся свобода отдельного человека в обществе, тем более значимой воспринимается экономическая свобода в государстве.

Государство заинтересовано обеспечить правовую надёжность экономической деятельности, чтобы пользоваться её результатами. Создание правового порядка предусматривает, прежде всего, обеспечение с помощью законов права на собственность и её защиту, на свободу предпринимательской деятельности, на систему хозяйственных договоров. Обеспечение внешней и внутренней безопасности государством предполагает создание институтов по поддержанию общественного порядка внутри страны и наличие профессионально подготовленной армии, способной защитить страну от нападения извне.

Важная задача государства – охрана и поддержание в национальной экономике конкуренции, борьба со стремлением фирм к монополизму. Целями государственной политики может быть: обеспечение полной занятости, справедливое распределение доходов, защита природного комплекса и т.п. Каждое правительство выбирает необходимые обществу экономические приоритеты в своей политике. На экономическую жизнь общества оказывают влияние и различные политические партии и объединения.

Текст 13

Берегите коммерческую тайну

Точность — вежливость королей. И бизнесменов тоже. Передача коммерческой информации — это всегда продажа или подарок. Но что вы будете чувствовать, если в магазине вам в друг скажут: «Давайте деньги сюда, а за покупкой идите в соседний магазин и там поищите, может, найдете»? А ведь, передавая неточную информацию, мы так и поступаем — заставляем партнера дополнительно уточнять ее. Образно говоря, мы дарим пирог неготовым, вынуждая еще и допекать его за нас.

Хорош подарочек!

Верить в честность партнера и уважать его, быть честным и точным, чтобы верили вам и уважали вас — вот два главных правила любых деловых контактов. Но есть еще третье правило, которое противостоит первым двум. К нему многие поначалу относятся с усмешкой. Но это до поры до времени. Правило очень простое: «Берегите коммерческую тайну».

Во время деловых переговоров, контактов не будьте слишком говорливы. Сообщайте своему партнеру только то, что необходимо для данного дела. Любой излишек информации в данном случае особенно вреден. И не только потому, что отнимает время. Похваставшись чем-то даже вскользь, высказав какую-то идею, мысль, вы уже не владеете ею безраздельно. И ваша еще не до конца реализованная идея уже пошла гулять по свету, уже принадлежит и другим. Поэтому не обижайтесь, если другие сумеют ею воспользоваться быстрее вас, лучше вас, с большей выгодой. Обижаться тут нечего. Ведь коммерческие идеи пока не патентуются.

Требование не говорить лишнего относится не только к переговорам. Ему надо следовать постоянно. И всем. От главы фирмы до простого оператора. При разгрузке сырья, при погрузке готовой продукции, при уточняющих разговорах по телефону, при внутренних разговорах, если на них присутствует посторонний посетитель, даже в частных беседах — не говорите лишнего. Не хвастайтесь раньше времени своими новинками, без необходимости не щеголяйте цифрами своих доходов.

Впрочем, довольно агитации. Если вы не прислушаетесь к этому совету, у вас будет немало возможностей убедиться в своей опрометчивости.

Конечно, на чужой роток не накинешь платок. Всех своих сотрудников не заставишь молчать там, где это необходимо. Но предупредить их об этом

надо. Как? В данном случае подписка о неразглашении будет выглядеть наивно, да и юридической силы иметь не будет. Поэтому лучше каждому вновь принимаемому на работу предложить в заявлении о приеме на работу к традиционному «обязуюсь работать добросовестно» добавить фразу «и хранить коммерческую тайну». А еще не помешает раз в год провести общее собрание коллектива на эту тему, составить краткий протокол и попросить каждого сотрудника подписать его. Последнее тоже не будет иметь юридической силы, но вызовет определенное психологическое воздействие. А если уж случится, что кто-то не удержится, сболтнет лишнее кому не надо, не стоит рвать и метать. Подсчитайте лучше убыток, который может принести или уже принесла такая утечка информации, и назовите эту цифру на планерке, собрании, совещании. И не упустите случая напомнить, что на Западе за разглашение коммерческой тайны увольняют без разговоров. И без выходного пособия.

Текст 14

Десять советов бизнесмену

1. Выпускай то, что можешь продать. Не приступай к производству, пока не убедишься, что сможешь продать свою продукцию. Если на твою продукцию нет спроса, нет смысла ее выпускать. Что нужно людям? Это можно узнать, только изучив рынок. Это требует времени и денег, но несколько десятков, а может, и сотен тысяч рублей на изучение рынка стократ окупятся в будущем. Узнай, на что и где есть спрос. Потраченные на это средства принесут дивиденды.

2. Подготовка. С самого начала Вы можете заняться подготовкой. В своей стране Вы имеете возможность получить известное количество информации о мировых рынках. Изучите их, прежде чем ехать за границу. Очень важно ясно представить себе, что Вы знаете и что собираетесь узнать.

3. Связь и общение. Прежде чем предпринять попытку установить контакты с западными партнерами, необходимо решить, смогут ли они связаться с Вами. Если у Вас нет электронной почты или телефакса и только одна телефонная линия, постоянно занятая при этом, откажитесь от этой идеи!

4. Отвечайте, отвечайте, отвечайте. Всегда немедленно отвечайте на любое проявление заинтересованности.

Даже если Вы еще не приняли окончательного решения.

Одной из основных проблем, во всяком случае, для жителей Западной Европы, является одиозная сложность связей со странами Восточной Европы. Но даже когда им удастся связаться, их часто обескураживает явное отсутствие интереса у партнера. Таково мнение людей на Западе, и не без оснований. Докажите, что Вы можете работать иначе, и дайте ответ в течение двух суток. Помните, что доставка письма по почте занимает пару недель, а в это время Ваш потенциальный партнер получит сотни предложений от ваших конкурентов по факсу.

5. Свое лицо. Вы задумывались когда-нибудь о том, как бы Вы хотели себя представить?

Какой образ фирмы создать? Вы можете представить себя с помощью Ваших фирменных бланков, конвертов и т. д. Вы сами нарисовали образец бланка Вашей фирмы или заказали его специалисту? Создание бланка — весьма специфическая работа, не следует недооценивать воздействие, которое оказывает на получателя внешний вид Вашего письма.

Определите место Вашей фирмы, создайте ее фирменный стиль с помощью бланков для писем, конвертов, визитных карточек и т. д. Задумайтесь над внешним видом Вашей корреспонденции. Использование забытой уже механической машинки будет свидетельствовать о возможностях Вашей компании.

Так можно растерять репутацию и клиентов тоже.

Кто Вы? Чем занимается Ваша фирма? Какова Ваша репутация? Есть ли у Вас рекламные проспекты, написанные, переведенные и изданные профессионалами? Или Вы собираетесь сами сотни раз рассказывать о Вашей фирме только для того, чтобы Ваш рассказ забыли, расставшись с Вами?

6. Подбор контрагентов. Вам можно дозвониться по телефону, передать информацию по мейлу, факсу. Вы начинаете получать запросы. Можете ли Вы решить после первого разговора, кого принимать всерьез? С кем Вы должны вступить в деловые отношения? С любым? С каждым?

Существуют фирмы, которые за день и за несколько сотен долларов отпечатают визитки, где будет указано, что вы «директор», зарегистрируют Вашу компанию, дадут разрешение на открытие конторы в Вашей собственной квартире, примут заявление на доставку корреспонденции по самому престижному адресу, установят электронную почту и телефакс. Фирма должна действительно существовать, быть надежной, динамичной и преуспевающей.

7. Переговоры. Во время переговоров деловые люди хотят добиться твердых решений и конкретных ответов хотя бы на некоторые свои вопросы. Если у Вас действительно есть что предложить, они хотели бы заключить сделку без промедления. Им необязательно иметь все документы в письменном виде.

8. Подарки. Обмен подарками между деловыми людьми на Западе распространен не так широко, как в Восточной Европе.

Хотя какой-то небольшой сувенир примут с благодарностью, особенно если вы знаете человека достаточно хорошо, чтобы подарить ему что-то соответствующее его интересам и вкусам.

Поэтому лучше подарить маленький, но подходящий подарок, чем просто дорогой.

На выставках, организуемых восточноевропейскими фирмами на Западе, принято дарить множество подарков. Это могут понять неправильно: как попытку восполнить недостаток информации или ненужность представленных товаров. Журналистам и другим заинтересованным

посетителям нужна информация, не старайтесь произвести на них впечатление бутылкой хорошего вина.

9. Не считайте меня! На западного бизнесмена не произведешь впечатления хитроумными планами, ему подавай прибыль. Даже и не пытайтесь сделать предложение, заявив: «Мы, втроем, вчетвером или впятером создадим совместное предприятие». На Западе всегда считают снизу: арендная плата, плата за телефон, расходы на делопроизводство, на бумагу... Каковы расходы и какова норма прибыли? Сколько партнеров участвуют в прибыли? Так что меняйте батарейки в калькуляторе и приготовьтесь считать, прежде чем предлагать свои идеи.

10. Вы говорите по...? Это, конечно же, первая из десяти заповедей. Мы ставим ее в конец, чтобы Вы лучше запомнили!

Вы не можете вести переговоры, если не владеете языком.

Переговоры через переводчика — не лучший вариант. Если Вы не можете общаться на языке партнера, оставьте экспортно - импортные операции тому, кто может.

Текст 15

Психология и бизнес

Если вы постоянно ощущаете, что уступаете в чем-то важном, если часто испытываете обиду на своих деловых партнеров, вполне возможно, что вы просто не умеете говорить «нет».

Те, кто не владеют искусством отказа, легко попадают в зависимость от других, теряют самоуважение или ссорятся, конфликтуют с окружающими. Отказывая, не стоит быть грубоватым. Не думайте, что в запасе у вас всего два слова: «да» и «нет». Может быть, получив не слишком привлекательное предложение, стоит уйти от ответа, хотя бы на время. Попросите подождать: «Давайте созвонимся через полчаса, мне надо обдумать ваше предложение».

Если предложенный партнером вариант явно не отвечает вашим интересам, сошлитесь на недостаток информации: «К сожалению, я сейчас не располагаю всеми данными для принятия решения».

Вы сохраните хорошие отношения с партнером, высоко оценив его идею: «Прекрасное предложение. Мне очень приятно, что вы именно ко мне обратились, но...» Обязательно обоснуйте свой отказ. Вы вовсе не обязаны принимать предложение, если только что его похвалили.

На скрытый намек отвечайте прямо. Информация с намеком на совещании может быть принята так: «Очень жаль, но я не смогу присутствовать, у меня другие планы».

Если вы постоянно жертвуете своими интересами, соглашаясь выполнять просьбы ради хороших отношений, попросите партнера о взаимной услуге. Вам отказывают, не проявляя ни малейшего желания сделать шаг навстречу? Тогда ваше «нет» может прозвучать твердо, без всяких объяснений и извиняющихся ноток в голосе.

Толкование экономических терминов

Аванс — денежная сумма, выдаваемая в счет предстоящих платежей за материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги.

Авизо — в банковской, коммерческой, бухгалтерской практике извещение об изменениях в состоянии взаимных расчетов или о переводе денег, посылке товаров, отправляемое одним контрагентом другому.

Автократия — система управления, при которой одному лицу принадлежит неограниченная верховная власть.

Авуары — 1) денежные средства, золото, чеки, векселя, аккредитивы и др. активы, за счет которых могут быть произведены платежи и погашены обязательства их владельцев; 2) средства банка в иностранной валюте, находящиеся на его счетах в иностранных банках, корреспондентах

Административно-командная экономика - экономическая система, основанная на государственной концентрации всех разрабатываемых и утверждаемых экономических директив в области производства, распределения и обмена материальных благ.

Ажиотаж — искусственное, спекулятивное повышение или понижение курса ценных бумаг на бирже или цен на товары с целью извлечения прибыли.

Актив — 1) часть бухгалтерского *баланса*, отражающая в денежном выражении все принадлежащие данному предприятию материальные ценности с точки зрения их состава и размещения;

2) превышение денежных доходов страны, полученных из-за границы, над ее заграничными расходами.

Акцепт — принятие плательщиком обязательства оплатить переводный вексель, счет, другие расчетные и товарные документы в срок.

Акционер — владелец акций.

Акционерное общество (АО) — форма организации предпринимательства на основе привлечения денежных средств посредством продажи ценных бумаг (акций, облигаций).

Акция — ценная бумага, приносящая прибыль.

Анализ хозяйственной деятельности конкурирующего предприятия - направление научного исследования текущих и стратегических планов развития предприятия-соперника.

Амортизация - см. Ускоренная амортизация.

Аренда - временная передача владельцем имущества (арендодателем) другому лицу (арендатору) юридического права на использование орудий труда и других элементов основных производственных фондов.

Аудитор - служба, организация, ревизор-бухгалтер, осуществляющие проверку финансово-хозяйственной деятельности предприятий, банков, страховых компаний и т.п.

База - исходная позиция, экономические показатели, относящиеся к определенному периоду (базисному году) и используемые в дальнейшем для сравнения с показателями, полученными в более поздние сроки.

Баланс предложения и спроса - одно из условий регулирования рыночной экономики, согласно которому объем и структура продукции должны соответствовать объему и структуре спроса и предложения.

Безубыточность - объем продаж товара, выручка от реализации которого тождественна затратам на производство.

Бизнес — дело, занятие, являющееся источником дохода...

Бизнес — это система ведения дела. *Бизнес* — создание продукции, нужной людям.

Бизнесмен — делец, коммерсант, предприниматель; вообще человек, занимающийся любым видом экономической деятельности, приносящей прибыль или иные выгоды, имея при этом необходимые средства (собственные или заемные).

Бизнес-план - основная программа предпринимательской деятельности фирмы, включающая экономически обоснованные организационно-технические мероприятия, запланированные для выполнения в ближайшей перспективе (3-5 лет).

Биржа - наиболее развитая форма постоянно действующей системы купли и продажи на основе заключения двустороннего соглашения.

Биржа труда - государственная организация, работа которой направлена на удовлетворение потребности в трудовых ресурсах посредством широкого распространения информации о наличии вакантных рабочих мест.

Бюджет государственный - сбалансированный перечень доходов и расходов, разрабатываемый, утверждаемый и регулируемый законодательными и исполнительными органами власти. Положительный остаток бюджета отражает превышение доходов над расходами (профицит). Дефицит возникает в случае превышения расходов над доходами.

Величина спроса - стоимостная оценка количества определенного товара, предложенного для продажи по установленной цене в течение заданного периода времени. Иными словами - это потенциальная выручка от реализации количества определенного товара, т.е. произведение количества товара на цену.

Величина предложения - стоимостная оценка количества определенного товара, который может быть приобретен покупателем по установленной цене в течение заданного периода времени, иначе - обеспечение спроса. Если величина спроса превышает величину предложения (произведение цены на количество товара), возникает дефицит данного товара. Превышение величины предложения отражает избыток определенного товара на рынке.

Всеобщий закон роста производительности труда - отражает результат внедрения более совершенных и производительных орудий труда,

использование которых обеспечивает снижение трудоемкости единицы изделия и экономию по заработной плате (высвобождение живого труда) при увеличении амортизационных отчислений (прошлый труд). «Повышение производительности труда заключается именно в том, что доля живого труда уменьшается, а прошлого труда увеличивается, но увеличивается так, что общая сумма труда, заключающаяся в товаре, уменьшается и, следовательно, количество живого труда уменьшается больше, чем увеличивается количество прошлого труда» (К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. I. С. 286).

Вход на рынок - условия, льготы, ограничения, предусмотренные для товаропроизводителя, вступающего на рынок.

Выход с рынка - рыночная экономическая ситуация, характерная для отдельного товаропроизводителя, продукция которого из-за низкой конкурентно-способности не может обеспечить достаточной выручки в длительном периоде.

Гибкая технология - возможность действующей технологии быстро перестраиваться на изготовление новой или частично измененной номенклатуры продукции.

Декларация налоговая - документ, в котором содержатся сведения о доходе, полученном налогоплательщиком за определенный период, а также указания на налоговые скидки и льготы.

Демпинг - разновидность конкурентной борьбы, когда на рынке появляется большое количество товара, продаваемого по искусственно заниженным ценам; экспорт товара по более низким ценам.

Депрессия - стадия промышленного цикла, непосредственно следующая за экономическим кризисом.

Дефицит - превышение спроса над предложением.

Диверсификация - расширение сферы экономической деятельности предприятия, объединения или отрасли с целью увеличения номенклатуры продукции и повышения доли новой продукции в общем объеме производства.

Дисконт - снижение (скидка) цены на товар; разница между номинальной стоимостью ценной бумаги и ценой ее продажи.

Дисконтирование затрат - приведение разновременных затрат при оценке эффективности инвестиционного проекта к затратам начального или конечного периода на основе использования сложных процентов.

Доход облагаемый - валовой доход предприятия, уменьшенный на сумму валового дохода, освобожденного от уплаты налогов в соответствии с действующим законом о льготах и скидках.

Доходы теневые - доходы юридического или физического лица от участия в теневой экономической деятельности.

Дуополия - рынок, где определенная продукция реализуется только двумя представителями крупных монополистических группировок, не связанных договором о ценах.

Единичная эластичность - условие, при котором выручка от реализации определенного товара остается неизменной, т.е. темпы роста (снижения) объема продаж тождественны темпам снижения (роста) цены.

Емкость рынка - предполагаемая величина предложения (потенциальная выручка) при заданном уровне цен, объеме реализации за определенный период.

Жизненный цикл изделия - период от зарождения технической идеи и её материализации до момента снятия изделия с производства.

Загрузка оборудования - коэффициент использования внутрисменного времени, отражающий долю фактического времени работы оборудования в течение определенного периода (смена, сутки, декада и т.д.) в суммарном эффективном фонде времени установленного оборудования за соответствующий период.

Загрузка производственных мощностей - уровень использования потенциальных возможностей производства, которые оцениваются отношением фактического выпуска продукции к максимально возможному.

Закон предложения - закон, согласно которому между ценой и предложением существует взаимосвязь, т.е. по мере роста предложения цены также растут.

Закон спроса - закон, согласно которому между спросом и ценой существует обратно пропорциональная связь.

Избыток на рынке товаров - избыток предложения, превышение величины предложения над величиной спроса, возникающее при перепроизводстве товара.

Избыток спроса - рыночная ситуация, отражающая дефицит товара как следствие превышения спроса над предложением.

Издержки конкуренции - не включенные в план дополнительные затраты, направленные на рекламу потребительских свойств товара для повышения спроса.

Издержки переменные (пропорциональные) - текущие издержки производства, которые находятся в прямой зависимости от объема производства, например: основные материалы, заработная плата основных производственных рабочих и т.п.

Издержки постоянные (непропорциональные) - затраты, которые при изменении объема производства существенно не изменяются (расходы на отопление, освещение и т.п.).

Имидж - репутация, общественная оценка деятельности предприятия, фирмы, формируемая у заказчиков, поставщиков, потребителей и т.п.

Инвентарный риск - потери, которые могут возникнуть в результате обесценения товарно-материальных ценностей вследствие снижения цен и морального износа товара.

Индекс конкурентоспособности - показатель рыночной экономики, отражающий динамику изменения потребительских свойств товара.

Инновационный потенциал - технико-экономические возможности промышленного предприятия проектировать и производить новую конкурентоспособную продукцию, отвечающую требованиям рынка.

Интервал поставки - период времени между плановыми очередными поставками товарно-материальных ценностей. При отклонении фактического периода времени (увеличении) поставки от планового создаются запасы (страховой запас, транспортный запас и т.п.).

Интегральный эффект - показатель оценки эффективности инвестиционного проекта, представляющий собой положительную разницу между интегральными результатами и затратами за весь расчетный период с учетом приведения их к первому году осуществления капитальных вложений.

Интеллектуальная собственность - особая форма собственности, отражающая присвоение результатов интеллектуального труда, право собственности на которые принадлежит авторам, создавшим их.

Инфлятор - индекс роста цен.

Инфляционный риск - опасность возникновения потерь в результате роста цен.

Инфраструктура рынка - совокупность предприятий и организаций, обслуживающих рынок (биржа, торговый дом и т.п.).

Клиринг - система взаимных безналичных расчетов за куплю-продажу товарно-материальных ценностей и оказание услуг. Основывается на зачете платежных требований и обязательств участников сделки.

Комиссионер - посредник, оказывающий на основе заключенного соглашения оплачиваемые услуги по купле-продаже товара на рынке.

Коммерческое предприятие - юридическое лицо, работающее в условиях самофинансирования и преследующее своей целью получение прибыли.

Компания с ограниченной ответственностью - ассоциация акционеров, отвечающая за невыполнение принятых обязательств в пределах номинальной стоимости приобретенных ими акций данной компании.

Конверсия - изменение структуры выпускаемой продукции; перевод предприятий оборонной промышленности на выпуск продукции гражданского назначения.

Конкурентоспособность продукции - совокупность технико-экономических показателей, которая оценивается интегральным показателем относительной конкурентоспособности товара.

Конкурентоспособность производства - оценка технико-экономических возможностей производства для обеспечения согласованности интересов производителя и потребителя.

Конкуренция - экономические условия реализации товаров, при которых возникает соперничество за рынки сбыта товаров с целью получения прибыли или других выгод.

Конкуренция на рынке сбыта - раздел бизнес-плана, в котором систематизированы результаты анализа условий производства и реализации аналогичной продукции у основных конкурентов по перечню факторов (товар, цена, каналы сбыта и т.д.).

Конкуренция олигополистическая - конкуренция, характерная для олигополистического рынка, который занимает большое пространство, но темпы его развития ограничены, с одной стороны, рынком чистой монополии, а с другой - монополистической конкуренцией.

Контроль качества - оценка соответствия фактических эксплуатационных характеристик товара, определяющих пригодность его для потребления, с характеристиками, утвержденными техническими условиями, стандартами или требованиями заказчика.

Контроль над ценами - совокупность государственных мер по регулированию оптовых и розничных цен путем установления предельных коэффициентов их роста. Сумма превышения верхнего предела цен изымается в бюджет государства.

Контрольный пакет акций - доля акций, позволяющая их владельцу (физическому или юридическому лицу) осуществлять полный контроль над деятельностью акционерного общества.

Корпоративизм - направление институционального преобразования в условиях переходного периода и становления рыночной экономики, основанное на союзе или объединении промышленных предприятий и финансовых организаций (промышленно-финансовых групп) по общности хозяйственных интересов для создания экономических преимуществ за счет концентрации денежного и промышленного капитала с учетом трудовых ресурсов.

Коэффициент использования сменного режима работы оборудования - отношение фактического коэффициента сменности к режиму работ оборудования. Например, при 2-сменном режиме работы оборудования и фактическом коэффициенте сменности $K_{см} = 1,6$ коэффициент использования $K_{см\ исп} = 1,6/2 = 0,8$.

Коэффициент риска - расчетная величина предполагаемых потерь при переходе к производству новой продукции, отнесенная к прибыли от ее реализации.

Коэффициент текущей ликвидности - реальная обеспеченность предприятия оборотными средствами (оборотным капиталом) для нормального ведения хозяйственной деятельности при обязательном условии своевременного погашения кредита и других срочных денежных обязательств; равен отношению стоимости оборотных средств предприятия к сумме срочных обязательств.

Коэффициент эластичности - процентное изменение количества продаваемого товара (или цены) на один процент изменения цены товара (количества продаваемого товара).

Кредитный риск - вероятность нарушения соглашения о своевременности оплаты, полученной в кредит продукции (услуг).

Кривая безубыточности - кривая, графически иллюстрирующая условие, при котором текущие издержки производства равны выручке от реализации.

Кривая предложения - кривая, графически отображающая закон предложения, согласно которому при росте предложения цена также растет.

Кривая спроса - кривая, графически отображающая закон спроса, согласно которому при снижении цены спрос растет, и наоборот: спрос падает при росте цен.

Кризис перепроизводства - ситуация, при которой произведенные товары не находят сбыта в связи с их превышением реальной потребности и платежеспособности покупателей.

Лизинг - одна из форм аренды оборудования на длительный срок.

Ликвидность - способность превращения активов предприятия в наличные деньги для погашения возникшей задолженности по обязательствам.

Ликвидность рынка - способность рынка реагировать на изменения спроса и предложения путем привлечения покупателей и продавцов.

Лицензиар - физическое или юридическое лицо, передающее покупателю (лицензиату) за определенное вознаграждение свои авторские права на использование изобретения в пределах установленного срока.

Лицензиат - физическое или юридическое лицо, покупающее право на использование авторских изобретений, патентов и прочих технических решений.

Лицензия - разрешение на использование запатентованных авторских решений в течение установленного срока за определенную сумму вознаграждения.

Логистика - технологические процедуры, связанные с планированием, управлением и контролем (включая складирование) за движением материальных потоков для обеспечения соответствующего уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции и снижения ее себестоимости.

Льготный налог - налог, размер которого ниже установленной законом выплаты юридическими и физическими лицами обязательных платежей в бюджет.

Макроэкономика - раздел экономической науки, посвященный исследованию экономических проблем и ситуаций на правительственном уровне, например инвестиционная и налоговая политика государства.

Маржа - доход, получаемый на разнице процентов, которые устанавливаются для ссуды, выдаваемой клиенту, и для привлечения денежных средств в банк.

Маржинализм - направление в экономической науке, исследующее экономические ситуации с точки зрения минимизации или максимизации предельных величин, например предельные издержки и т.д.

Маржинальный доход - максимальный доход (выручка), полученный в результате реализации дополнительной единицы произведенной продукции.

Маркетинг - система управления той сферой деятельности фирмы (предприятия), которая обеспечивает продвижение товара на рынок для удовлетворения спроса.

Мезоэкономика - научная дисциплина, изучающая экономические процессы на уровне отраслей народного хозяйства и крупных объединений.

Менеджмент - совокупность методов, приемов и средств управления фирмой (предприятием) в рыночных условиях с целью максимизации прибыли.

Микроэкономика - научная экономическая дисциплина, изучающая относительно маломасштабные экономические процессы и объекты.

Монополия - исключительное право физических, юридических лиц и государства на осуществление какого-либо вида деятельности.

Монопольная цена - рыночная цена на товары и услуги, которая устанавливается выше или ниже стоимости товара (услуг) в зависимости от интересов товаропроизводителей, занимающих монопольное положение на рынке.

Мотивационный анализ - направление маркетинговых исследований, связанное с выявлением причин изменения потребителя на рынке и оценкой их влияния на изменение спроса.

Налог на добавленную стоимость - налог, который рассчитывается как разница между стоимостью реализованной продукции (РП) и стоимостью материальных ресурсов (МЗ), используемых в процессе производства продукции, скорректированная на установленную величину НДС, равную 20%: $\text{НДС}_{\text{абс}} = (\text{РП} - \text{МЗ})\text{НДС}$.

Налог на прибыль - налог, который определяется как произведение облагаемой налогом прибыли (ПРобл) на ставку налога (Нпр), т.е. отчисления в бюджет рассчитываются по формуле: $\text{ПР}_{\text{гб}} = \text{ПР}_{\text{обл}} \cdot \text{Нпр}$; $\text{ПР} = \text{ПР}_{\text{бал}} - \text{ПР}_{\text{пг}}$, где ПРбал - балансовая прибыль, ПРпг - часть балансовой прибыли, которая не облагается налогом.

Налог прямой - установленные законодательством обязательные платежи в бюджет, которые взимаются с доходов или имущества юридических и физических лиц.

Налогообложение прогрессивное - налогообложение, предусматривающее повышение налоговых ставок по мере роста совокупного дохода плательщика.

Налогообложение пропорциональное - налогообложение, предусматривающее единую налоговую ставку, независимо от величины совокупного дохода физического или юридического лица.

Насыщение спроса - рыночная ситуация, когда на многие товары и услуги цены резко сокращаются, а на отдельные товары спрос падает.

Неэластичность цен - рыночная ситуация, при которой цена остается неизменной при возникновении дефицита или излишка товара на рынке.

Неэластичный спрос - рыночная ситуация, при которой выручка от реализации увеличенного объема товара не покрывает потери, возникшие в результате падения цены.

«Ниша» в потребительском спросе - ситуация на рынке, когда номенклатура товаров не удовлетворяет требования покупателя. В результате возникает дефицит и появляется возможность внедриться на рынок с продукцией, удовлетворяющей дефицитные потребности покупателя.

Норма дисконта - временно устанавливаемая процентная ставка на выплату дивидендов по акциям, депозитным вкладам, для определения суммы возврата кредита.

Ноу-хау - результат интеллектуального труда, материализованный в научно-технических и конструктивных решениях, которые используются в технологических процессах и обеспечивают конкурентоспособность продукции и рост эффективности производства.

Оборачиваемость оборотных средств - показатель использования оборотных средств, отражающий время одного оборота в днях: $D = 360/O$, где O - количество оборотов, рассчитываемое как отношение себестоимости реализованной продукции к нормативу оборотных средств.

Оборотные средства - совокупность материальных и денежных средств, необходимых для нормального функционирования производственного процесса и реализации продукции. Подразделяются на оборотные фонды и фонды обращения.

Оборотные фонды - часть оборотных средств, которая полностью потребляется в каждом производственном цикле и стоимость которой переносится на вновь созданную стоимость.

Окупаемость капитальных вложений с учетом дисконтирования - период, в течение которого авансированные капитальные вложения окупаются полученным доходом при расчетной норме дисконта.

Олигополия - господство в производстве и на рынке определенного товара небольшого числа товаропроизводителей.

Основные производственные фонды (средства) - средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, выполняя качественно различные функции. Постепенно изнашиваясь, они переносят свою стоимость на созданный продукт по частям в течение ряда лет в виде амортизационных отчислений.

Остаточная стоимость - часть стоимости основных производственных средств (основного капитала), которая не перенесена на готовую продукцию. В жизни основных производственных средств наступает момент, когда их дальнейшее использование экономически нецелесообразно.

Оферта - официальное предложение о заключении сделки купли-продажи между физическими или юридическими лицами.

Парадигма рынка - совокупность понятий и принципов, раскрывающих эффективность функционирования рыночных процессов.

План маркетинга - раздел бизнес-плана, в котором содержится программа развития предприятия, фирмы.

Платежеспособный спрос - денежные средства покупателей (потребителей), обеспечивающие возможность оплаты личной или общественной потребности в материальных благах и услугах по ценам, выгодным продавцу.

Позиционирование товара - совокупность мероприятий по обеспечению конкурентоспособности нового товара на рынке и созданию условий для его реализации.

Полиполия - рыночная ситуация, при которой численность крупных товаропроизводителей ограничена.

Потенциал рынка - совокупность платежеспособных потребителей, имеющих намерение приобрести товар, представленный на рынке.

Потребность в оборудовании - количественная оценка потребности в оборудовании для выполнения запланированного объема производства.

Предельная доходность - максимальная прибыль, полученная в результате изменения структуры выпуска продукции путем повышения доли высокорентабельной продукции.

Предложение - номенклатура продукции, представленной на рынке товаров продавцом для реализации по установленной или договорной цене.

Предпринимательство - самостоятельная, осуществляемая от своего имени и на свой риск деятельность физических или юридических лиц, направленная на получение дохода, максимальной прибыли от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Прибыль льготная - часть валовой прибыли, которая частично или полностью не облагается налогом в соответствии с действующим законодательством.

Прибыль облагаемая - валовая или балансовая прибыль, уменьшенная на величину льготной прибыли.

Производительность труда - показатель эффективности использования ресурсов труда в материальном производстве; определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу продукции (трудоемкость).

Процентная ставка - ставка за пользование кредитом; может быть постоянной и плавающей.

Профицит бюджета - превышение доходной части бюджета над расходной.

Прямые налоги - см. Налог прямой.

Равновесие экономическое - рыночная ситуация, при которой потребности покупателей совпадают с планами продавцов, т.е. при данной цене на товар величина предложения соответствует величине спроса.

Расходы на освоение и подготовку производства - расходы, которые включают затраты на освоение новых предприятий, цехов, новых видов продукции и технологических процессов; на проектирование и конструирование, разработку технологического процесса изготовления нового изделия и т.п.

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования - затраты, включающие следующие статьи: амортизация оборудования и транспортных средств для перемещения предметов труда, эксплуатация оборудования, текущий ремонт и т.п.

Регрессивные налоги - налоги, ставка которых сокращается по мере роста совокупного дохода.

Регулирование рыночной экономики - меры воздействия на экономику со стороны государства посредством налоговой политики, системы дотаций и льгот, изменения процентной ставки за кредит и т.д.

Режим экономии - совокупность организационно-технических мероприятий, направленных на повышение эффективности производства путем рационального использования трудовых и материальных ресурсов производства, устранения сверхплановых простоев.

Резервное оборудование - часть парка установленного оборудования, находящегося в плановом ремонте или резерве.

Резервный фонд - фонд, который создается для погашения текущих выплат предприятия в случае, когда чистая прибыль не обеспечивает полного денежного оборота при расширении основных производственных и оборотных средств.

Ремиссия - официальное разрешение на освобождение от уплаты долга, налога или неустойки (штрафа).

Рентабельность - доходность, прибыльность предприятия, изделия; показатель экономической эффективности производства.

Рентинг - краткосрочная аренда машин и оборудования без права их последующего приобретения арендатором. Оформляется контрактом на срок до 6 месяцев.

Рефакция - снижение цены на реализуемую продукцию в результате несоответствия ее потребительских свойств требованиям покупателя.

Реципиент - юридическое или физическое лицо, использующее инвестиции (капитальные вложения).

Роялти - установленная в лицензионном соглашении периодическая выплата лицензиару за право на использование изобретений, патентов, ноу-хау и т.п.

Рынок - система экономических отношений, складывающихся в сфере товарного производства в результате обращения и распределения товаров и услуг при купле-продаже.

Рынок монополистической конкуренции - тип конкуренции, когда на рынке вся номенклатура продукции представлена большим числом товаропроизводителей, изделия которых не только специализированы, но и дифференцированы. Данный рынок не предусматривает серьезных ограничений для появления новых продавцов.

Рынок олигополистический - см. Конкуренция олигополистическая.

Рынок чистой конкуренции - ситуация на рынке, когда имеется большое число товаропроизводителей и потребителей, изготавливающих и покупающих аналогичный специализированный товар, например рынок телевизоров, радиоприемников и т.п.

Рынок чистой монополии - тип конкуренции, при которой продажа на рынке товаров организуется единственным товаропроизводителем, при этом отсутствуют конкуренты и имеются различные льготы и привилегии со стороны государства.

Рыночная концепция - концепция, согласно которой товаропроизводитель ориентируется на потребителя и рыночную ситуацию. Предусматривается детальное изучение спроса, экономического поведения и возможностей покупателей.

Рыночная экономика - экономическая система, для которой главным условием развития хозяйства страны являются законы товарного производства, т.е. спрос, предложение, закон стоимости и т.п.

Рыночное проникновение - процесс, связанный с расширением номенклатуры представленных на рынке товаров и увеличением количества наименований заменителей определенного товара.

Санация - предотвращение банкротства крупных промышленных предприятий или улучшение их финансового положения в условиях экономического кризиса в результате проведения государственных мероприятий.

Сегмент рынка - часть рынка товаров, основные потребители которых объединены общими интересами.

Секвестр - государственное ограничение или запрещение на использование имущества.

Сегментация рынка - разделение рынка на сегменты по определенным признакам, например по категории покупателей, виду товаров и т.п.

Сектор рынка - часть рынка, на котором товарная политика предприятия формируется под влиянием вкусов и потребностей покупателей.

Сложный процент - коэффициент, который используется для определения суммы возврата кредита и определения базы для начисления выплат по инвестициям, т.е. ставка остается неизменной, а базовая сумма инвестиции возрастает по схеме «процент на процент».

Спрос - экономическая категория, характерная для товарного производства и отражающая совокупную общественную потребность в различных товарах с учетом платежеспособности покупателей.

Спрос с единичной эластичностью - рыночная ситуация, при которой темпы роста (снижения) спроса равны темпам снижения (роста) цены.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (средств) - показатель, отражающий изменение стоимости в течение года в результате ввода новых и выбытия физически изношенных и морально устаревших основных производственных фондов.

Срок службы оборудования - период с начала эксплуатации оборудования (начало амортизационного периода) до его полного физического износа. Установление экономически обоснованного срока службы оборудования является объективной процедурой, позволяющей установить наиболее достоверную норму амортизации.

Стагнация - экономическая ситуация в стране, отражающая падение объема производства или его приостановление при сокращении численности работающих. Иными словами - застой.

Станкоемкость детали - время обработки детали на станке в соответствии с технологическими условиями, измеряется в минутах, часах. Если станкоемкость выражается в нормочасах, вводится коэффициент выполнения норм ($K_{вн}$), с помощью которого нормированная станкоемкость пересчитывается в фактические затраты времени ($SE_{факт}$), т.е. , $SE_{факт} = SE_{н} \cdot K_{вн}$ часов.

Структура рынка - основные характерные черты рынка: количество представленных на рынке товаропроизводителей и объем их продаж.

Структура себестоимости - доля текущих затрат по каждой калькуляционной статье в себестоимости единицы продукции или доля текущих затрат каждого элемента себестоимости в общей сумме текущих затрат на производство.

Твердое предложение - предложение товаропроизводителя о реализации определенной партии продукции, которое действует до получения ответа со стороны покупателя и не позволяет продавать данный товар другим покупателям.

Текущие издержки производства - совокупность материальных и трудовых затрат на изготовление продукции. Включают заработную плату основных производственных рабочих, сырье и материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, амортизацию, запасные части для ремонта, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы и т.п.

Тендер - распределение заказов на поставку товарно-материальных ценностей и выполнение подрядных работ на конкурсной основе.

Технико-экономические показатели - система плановых или учетных показателей, отражающих объемы производства в натуральном и стоимостном выражениях, использование материальных и трудовых ресурсов, средств производства, например стоимость товарной продукции, фондоотдача, выработка и т.п.

Товарная позиция - уровень конкурентоспособности товара, который частично или полностью соответствует требованиям потребителей и занимает определенное положение на товарном рынке.

Товарная политика предприятия - составная часть перспективного плана развития производства (бизнес-план), включающая предварительный выбор номенклатуры продукции и услуг, которая в дальнейшем должна быть включена в план производства.

Точка безубыточности - уровень производства продукции, при котором выручка от реализации равна текущим затратам на ее изготовление.

Трудоемкая продукция - продукция, производство которой связано с большими затратами труда.

Трудоемкость изделия - затраты рабочего времени на изготовление единицы изделия или единицы работ. Если трудоемкость выражается в нормочасах, вводится коэффициент выполнения норм ($K_{вн}$), с помощью которого нормированная трудоемкость ($T_{Енор}$) пересчитывается в фактические затраты времени работы станочника: $SE_{факт} = SE_{норм} / K_{вн}$, часов.

Удельная фондоемкость единицы изделия (нормативная) - показатель, который разрабатывается на основе экономико-математического моделирования, позволяющего оценить влияние производственных факторов (аргументов) на его величину в отдельные интервалы расчетного периода.

Удельная фондоемкость работы оборудования - показатель, отражающий стоимость основных производственных средств, приходящуюся на 1 час работы оборудования или на один час станкоемкости годовой программы.

Уравнение спроса - экономико-математическая модель, в которой спрос, или величина спроса, является переменной величиной, зависящей от изменяющихся факторов.

Уровень доверия - технико-экономическая оценка влияния каждого показателя, входящего в соответствующую группу технических и экономических показателей, определяющих относительный уровень конкурентоспособности производства и продукции.

Ускоренная амортизация - метод, который позволяет перенести на готовую продукцию большую часть стоимости основных производственных фондов в первые годы их эксплуатации.

Условно чистая продукция - вновь созданная стоимость, которая представляет собой разницу между стоимостью товарной продукции (в оптовых ценах предприятия) и материальными затратами, т.е. это сумма, включающая заработную плату, прибыль, амортизацию.

Установленное оборудование - станки, машины и прочее оборудование, сданные в эксплуатацию и закрепленные на рабочем месте, а также оборудование, находящееся в ремонте, даже если оно временно демонтировано.

Фактор времени - фактор, обеспечивающий при расчетах эффективности капитальных вложений приведение разновременности осуществления капитальных вложений к одному моменту времени.

Факторы риска и неопределенности - факторы, которые учитываются в расчетах эффективности капитальных вложений при различных условиях реализации проекта.

Факторы предложения - факторы, влияющие на стоимость товара, представленного на рынке.

Фондовооруженность труда - среднегодовая стоимость основных производственных фондов, приходящаяся на одного среднесписочного работника предприятия. При повышении фондо-вооруженности труда должно выполняться следующее условие эффективности: темпы роста фондовооруженности труда должны отставать от темпов роста производительности труда.

Фондоемкость продукции - показатель, который используется для определения потребностей в основных производственных средствах. Рассчитывается как отношение среднегодовой стоимости основных производственных средств к стоимости произведенной продукции за определенный период.

Фондоотдача - обобщающий показатель, характеризующий использование основных производственных средств. Рассчитывается как отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных производственных средств. Рост фондоотдачи отражает повышение эффективности использования основных производственных средств.

Фонды обращения - составная часть оборотных средств, которая обслуживает сферу обращения и включает готовую продукцию на складе предприятия, товары, отгруженные и находящиеся в пути, денежные средства, находящиеся на расчетных счетах, в кассе, банке, а также в расчетах.

Формирование спроса - система организационно-экономических мероприятий маркетинговой службы предприятия по обеспечению сбыта готовой продукции.

Функции рынка - совокупность функций, выполняемых в процессе товарного обращения и удовлетворения спроса на товарно-материальные ценности и услуги.

Функция предложения - математическая зависимость стоимости объема произведенных товарно-материальных ценностей и предлагаемых услуг, поступающих на соответствующие рынки (величина предложения), от таких факторов, как стоимость ресурсов, эффективность технологических процессов, налоговая политика, конкурентоспособность и цены на аналогичные товары и услуги и т.п.

Функция спроса - математическая зависимость спроса на различные товары и услуги от таких факторов, как появление товаров-заменителей, увеличение числа покупателей и рост их платежеспособности и т.п.

Хайринг - среднесрочный договор аренды оборудования (от одного года до пяти лет).

Хеджирование - страхование риска, связанного с изменением цен, курсов валют, акций и т.д.

Хозяйственный учет - система постоянного учета всей совокупности текущих и единовременных затрат, связанных с производством продукции и выполнением услуг.

Холдинговая компания - акционерная компания, владеющая контрольным пакетом акций других юридических лиц.

Хранение материалов - комплекс организационно-технических мероприятий, предупреждающих утрату качественных и количественных характеристик материалов, находящихся на складах.

Цена - денежное выражение стоимости товара; экономическая категория, позволяющая косвенно измерить затраченное на производство товара рабочее время. В условиях товарных отношений цена выступает как связующее звено между производителями и потребителями, т.е. является механизмом, обеспечивающим равновесие между спросом и предложением.

Цена оптовая предприятия - цена товара, при которой возмещаются затраты и обеспечивается прибыль. На основе этой цены определяют выручку от реализации продукции как произведение цены на объем реализации.

Цена оптовая промышленности - цена товара, устанавливаемая дополнительно к оптовой цене предприятия. Включает дополнительно налог на добавленную стоимость и текущие издержки сбытовых и торговых организаций.

Цена отпускная - разновидность оптовой цены; цена, по которой предприятие отпускает, отдает свои товары потребителям. Для мелких предприятий и разовых изделий цены более высокие, а при оптовой продаже - льготные.

Цена розничная государственная - конечная цена, по которой товары народного потребления и некоторые орудия труда реализуются через торговую сеть.

Цена рыночная - цена, по которой осуществляется купля-продажа товаров на соответствующем рынке.

Цены сопоставимые - цены, приведенные по величине к условиям определенного периода, на определенную дату. Используются при сопоставлении объемов производства, товарооборота, других показателей в отдельные периоды, с тем, чтобы избежать искажений, вносимых, прежде всего инфляцией.

Чистая продукция - экономический показатель, отражающий результат хозяйственной деятельности, определяемый как разница между

стоимостью валовой продукции и стоимостью материальных затрат, включая амортизацию. Иными словами - это заработная плата плюс прибыль.

Чистый дисконтированный доход - экономический показатель, используемый для выбора наиболее эффективного варианта инвестиционного проекта. Рассчитывается как разница текущих эффектов (прибыль или экономия) и затрат за весь расчетный период, приведенная к начальному году осуществления капитальных вложений, или как разница между интегральным результатом (прибыль или экономия) и интегральными затратами.

Экономическая эффективность абсолютная (общая) - результативность осуществления капитальных вложений, которая определяется отношением результата (экономия, прибыль) к единовременным затратам. Проект или мероприятие признается эффективным, когда расчетная величина отношения не меньше установленного норматива.

Экономия - система организационно-технических мероприятий, направленных на рациональное использование материальных, трудовых и денежных ресурсов в процессе производства товарно-материальных ценностей. Например, экономия по заработной плате, достигаемая в результате снижения трудоемкости.

Энерговооруженность труда - показатель, отражающий мощность соответствующих энергоносителей, приходящуюся на одного среднесписочного рабочего.

Эластичность предложения - соотношение изменений объема реализации и цены на товар. Потери, возникающие из-за снижения цены или объема реализации, покрываются дополнительной выручкой в результате роста объема реализации или цены.

Эластичность спроса - соотношение изменений цены и спроса на товар. При росте спроса на 1% цена снижается менее чем на 1%.

Эффект экономический - результат внедрения соответствующего мероприятия, который может быть выражен экономией от снижения себестоимости, прибылью и т.п.

Эффект экономический (годовой) - результат экономической деятельности, который рассчитывается по сравниваемым вариантам осуществления капитальных вложений и представляет собой разницу между приведенными затратами, скорректированными на годовой объем производства.

Грамматический материал

ПОНЯТИЕ О ЧАСТЯХ РЕЧИ

В русском языке десять частей речи: шесть частей речи самостоятельных, три части речи служебные и междометия. Самостоятельные части речи - это группа слов с общим грамматическим значением (предмета, признака предмета, действия, признака действия, количества предметов). Самостоятельные части речи являются членами предложения.

К самостоятельным частям речи относятся:

Имя существительное (ot)	– завод, институт, аудитория
Имя прилагательное (sifat)	– новый, кирпичный, молодой
Имя числительное (son)	– десять, десятый
Местоимение (olmosh)	– я, ты, наш, этот
Глагол (fe'l)	– работать, учиться
Наречие (ravish)	– хорошо, всегда
Причастие (sifatdosh)	- прочитанный, затерявшийся
Деепричастие (ravishdosh)	- посмотрев, пройдя

Причастия и деепричастия чаще рассматриваются как особые формы глагола.

Служебные части речи - это группа слов, не имеющих собственного значения, так как не называют предметов, признаков, действий и к ним нельзя поставить вопрос. К служебным частям речи относятся:

1. Предлоги (o'zbek tilida yo'q) – для, к, на, из;
2. Союзы (bog'lovchilar) - и, а, на, если, чтобы;
3. Частицы (yuklamalar) – не, ли, же.

Служебные части речи членами предложения не бывают.

Междометие (undov) является особой частью речи, которая не называет, а выражает чувства или побуждения. Например: *эх, ой, кыш!*

РОД ИМЁН СУЩЕСТВИТЕЛЬНЫХ

В русском языке различают имена существительные мужского, женского и среднего рода. В узбекском языке грамматическая категория рода отсутствует.

Род имён существительных можно определить: по окончаниям, по значению (по полу), по связи с другими словами, по суффиксам.

Род имён существительных определяется по окончаниям именительного падежа единственного числа.

1. Существительные **мужского рода** в именительном падеже единственного числа оканчиваются на:
 - 1) твёрдый согласный: *институт, семинар, дом, колхоз, труд, стол* и др. ;
 - 2) **-й**: *край, герой, музей, май, чай* и др.;

- 3) мягкий согласный (-**в**): *дождь, день, конь, автомобиль, путь* и др.;
- 4) шипящие (-**ж, -ш, -ч, -щ**): *гараж, нож, ёж, карандаш, камыш, врач, ключ, плащ, товарищ* и др.

Примечание: Существительные мужского рода после шипящих мягкий знак (**в**) не имеют.

Существительные мужского рода имеют суффиксы **-тель, -арь**. Например: *учитель, читатель, изобретатель, словарь, календарь* и др.

2. Существительные **женского рода** в именительном падеже единственного числа оканчиваются на:

- 1) **-а, -я**: *страна, родина, книга, песня, земля, деревня* и др.;
- 2) **-ь**: *тетрадь, дверь, осень, тень, цель, связь* и др.;
- 3) шипящие + **ь** (**-жь, -шь, -чь, -щь**): *рожь, молодёжь, мышь, дочь, ночь, вещь, помощь* и др.

Примечание: Существительные женского рода имеют суффиксы **-ость, -есть**. Например: *радость, бодрость, тяжесть, свежесть* и др.

3. Существительные **среднего рода** в именительном падеже единственного числа оканчиваются на:

- 1) **-о, -е, -ё**: *окно, перо, небо, ружьё, бельё, копьё, поле, здание, упражнение, задание* и др.;
- 2) **-мя** (всего 10 слов): *имя, знамя, племя, пламя, время, семя, вымя, темя, стремя, бремя*.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РОДА СУЩЕСТВИТЕЛЬНЫХ ПО ИХ ЗНАЧЕНИЮ

1. Существительные, обозначающие лиц мужского пола – мужского рода: *отец, папа, дедушка, юноша, дядя, мужчина, брат, внук, сосед, Абдулла, Карим, Кадыров*.

2. Существительные, обозначающие лиц женского пола – женского рода: *мать, дочь, бабушка, тётя, внучка, соседка, Айша, Салима, Кадырова*.

3. Некоторые существительные мужского рода имеют существующие им парные существительные женского рода, например: *студент-студентка, татарин-татарка, санитар-санитарка, активист-активистка* и др.

4. Есть существительные мужского рода, называющие профессию, должность, занятие, звание, которые одинаково, обозначают как лиц мужского пола, так и лиц женского пола. Например: *депутат, педагог, председатель, профессор, инженер, врач, агроном, доктор, секретарь, бухгалтер, садовод, ассистент, оппонент, кандидат наук, юрист, экономист, редактор* и некоторые другие. С этими существительными прилагательные согласуются в мужском роде и тогда, когда они обозначают лиц женского пола. Сравните примеры: *Мухамеджанов Алим – опытный агроном. Туйчиева Лола – опытный агроном*.

5. Некоторые названия животных и птиц имеют парные обозначения для мужского и женского рода. Многие из них образованы от других корней, например: *волк-волчица, кролик- крольчиха*, но: *бык-корова, баран-овца, петух-курица*.

Одно и то же существительное может служить для обозначения самца и самки некоторых животных, птиц, рыб, насекомых. Например: кит, собака, белка, олень, лиса, дятел, грач, щука, сазан, муха, паук.

Род таких имён существительных узнаётся по окончанию, например: *кит, кролик, сазан, паук* – мужского рода; *собака, белка, лиса, галка, щука, муха* – женского рода.

Названия детёнышей с суффиксом **-онок (-ёнок)** – *ребёнок, котёнок, утёнок* – мужского рода, хотя могут обозначать детёнышей женского пола.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РОДА СУЩЕСТВИТЕЛЬНЫХ ПО СВЯЗИ С ДРУГИМИ СЛОВАМИ

Род существительных можно определить также и по словам, с которыми они связаны. Прилагательные, порядковые числительные, некоторые местоимения, причастия и глаголы прошедшего времени согласуются с существительным в роде.

Существительные мужского рода употребляются со словами *мой, твой, наш, ваш, свой, этот, тот, один* и со словами, отвечающими на вопросы: *какой? что делал? что сделал?*

Например: *Мой диплом, наш институт, ваш костюм, твой чемодан, этот дом, тот урок, один студент, широкий кругозор, аспирант читал, спортсмен выступил.*

Ср.: *Мой старший брат окончил институт. Он работал на заводе.*

Существительные женского рода употребляются со словами *моя, твоя, наша, ваша, своя, эта, та, одна* и со словами, отвечающими на вопросы: *какая? что делала? что сделала?*

Например: *Моя книга, твоя сумка, наша библиотека, ваша победа, своя проблема, эта история, та девушка, одна аудитория, общая тетрадь, красивая вещь, передовая молодёжь, песня звучала, спортсменка победила.*

Ср.: *Моя старшая сестра окончила институт. Она работала на заводе.*

Существительные среднего рода употребляются со словами *моё, твоё, наше, ваше, своё, это, то, одно* и со словами, отвечающими на вопросы: *какое? что делало? что делало?*

Например: *Моё положение, твоё дело, наше звено, ваше общежитие, своё место, это собрание, то задание, одно решение, интересное произведение, море шумело, собрание решило.*

Ср.: *Наше село расположено недалеко от города. Оно большое и красивое.*

Существительные мужского рода можно заменить местоимением - **он**, женского рода – **она**, среднего рода – **оно**.

ЕДИНСТВЕННОЕ И МНОЖЕСТВЕННОЕ ЧИСЛО ИМЁН СУЩЕСТВИТЕЛЬНЫХ

Большинство существительных употребляется в двух числах: в единственном и множественном. Глаголы, прилагательные, порядковые числительные, местоимения согласуются с существительным в числе.

Например:

День прошёл. – Дни прошли. Ночь прошла. – Ночи прошли. То время прошло. – Те времена прошли.

Ученик идёт в школу. – Ученики идут в школу. Он учится. – Они учатся. Ребёнок умывается. – Дети умываются.

Первый тёплый день. – Первые тёплые дни. Морозная ночь. – Морозные ночи. Мой брат. – Мои братья.

Окончания **-ы, -и** во множественном числе существительных.

Большинство существительных мужского и женского рода во множественном числе имеют окончания **-ы, -и**: *стол – столы, ученик – ученики, школа – школы, рука – руки.*

1. Окончание **-и** имеют:

а) существительные с основой на **г, к, х, ж, ч, ш, щ**: *сапог – сапоги, бык – быки, орех – орехи, нож – ножи, ключ – ключи, шалаш – шалаши, плащ – плащи, нога – ноги, рука – руки, рубаха – рубахи, кожа – кожи, свеча – свечи, чаша – чаши, роца – роци;*

б) существительные на **-ь**: *рубль – рубли, степь – стéпи, тетрадь – тетради;*

в) существительные на **-я**: *песня – песни, земля – зéмли, армия – армии, станция – станции.*

Некоторые существительные среднего рода на **-о** также имеют во множественном числе окончание **-и**: *ухо – уши, плечо – плечи, колено – колени.*

2. Окончание **-ы** имеют:

а) существительные на твёрдый согласный (кроме **г, к, х, ж, ч, ш, щ**): *стол – столы, столб – столбы, лев – львы, сад – сады, час – часы, грамм – граммы, конец – концы, стадион – стадионы;*

б) существительные на **-а**, перед которыми нет **г, к, х, ж, ч, ш, щ**, а стоят другие согласные: *труба – тру́бы, корова – коровы, бригада – бригады,*

школа – школы, яма – ямы, страна – страны, нора – норы, коса – косы, газета – газеты, улица – улицы.

Окончания –а, -я и другие формы множественного числа существительных

1. Окончание **–а** во множественном числе имеют:
 - а) существительные среднего рода на **–о**: *большое окно – большие окна, хорошее дело – хорошие дела, маленькое ведро – маленькие ведра;*
 - б) некоторые существительные мужского рода: *большой город – большие города, крутой берег – крутые берега.*
2. Окончание **–я** во множественном числе имеют: а) существительные среднего рода на **–е**: *поле – поля, родительское собрание – родительские собрания, тёплое море – тёплые моря, занятие началось – занятия начались,* б) некоторые существительные мужского рода: *учитель – учителя, край – края.*
3. Некоторые существительные мужского и среднего рода во множественном числе имеют окончание **–ья**: *мой брат – мои братья, этот стул – эти стулья, дерево – деревья.*

Некоторые существительные во множественном числе имеют особые формы:

1. существительные на **–онок, –ёнок** во множественном числе оканчиваются на **–ата, –ята**: *волчонок – волчата, этот ребёнок – эти ребята, наш цыплёнок – наши цыплята.*
2. существительные на **–анин, –янин** во множественном числе оканчиваются на **–ане, –яне**: *гражданин – граждане, крестьянин – крестьяне, дехканин – дехкане.*
3. существительные среднего рода на **–мя** во множественном числе оканчиваются на **–ен- (-а)**: *время – времена, имя – имена, знамя – знамёна.*

Некоторые существительные во множественном числе имеют две формы, каждую со своим значением: *зуб – зубы (odam tishlari), зубья (arra tishlari); лист – листья (barglar), листья (varaqlar); пропуск – пропуска (idora yoki zavodga kirishga ruxsat beradigan hujjat), пропуска (прогул); счёт – счёты, счёта (hisob varaqalari).*

Существительные, употребляющиеся только в единственном и только во множественном числе

1. Есть существительные, которые употребляются только в единственном числе.

К ним относятся:

- а) существительные, обозначающие названия веществ, овощей, ягод, злаков: *сахар, молоко, сметана, мука, тесто, мыло, мел, керосин, железо,*

серебро, морковь, картофель, лук, капуста, смородина, малина, клубника, рис, пшеница, рожь, ячмень, горох;

б) собирательные существительные: *учительство, человечество, молодёжь, родня, листва;*

в) существительные, обозначающие отвлечённые понятия: *молодость, старость, храбрость, внимание, забота, дружба, смех.*

2. Есть существительные, которые употребляются только во множественном числе.

К ним относятся существительные, обозначающие названия:

а) предметов, составленных из двух и более частей: *наручные часы, мои очки, точные весы, маленькие ножницы;*

б) некоторых веществ: *свежие дрожжи, сухие дрова, синие чернила;*

в) событий, игр, периодов времени: *мои именины, летник каникулы, будни;*

г) гор, населённых пунктов и др.: *Карпаты, Альпы, Горки, Жигули* и др.

ПАДЕЖИ

В русском языке традиционно выделяют 6 падежей: именительный, родительный, дательный, винительный, творительный, предложный.

Каждому падежу соответствуют два вопроса (первый - для одушевлённых существительных, второй - для неодушевлённых).

Чтобы определить падеж имени существительного, нужно задать к нему вопрос от слова, к которому это существительное относится: *думаю* (о ком?) *о маме, нет* (чего?) *дождя*.

<u>именительный</u>	- кто? что?
<u>родительный</u>	- кого? чего?
<u>дательный</u>	- кому? чему?
<u>винительный</u>	- кого? что?
<u>творительный</u>	- кем? чем?
<u>предложный</u>	- о ком? о чём? где?

Названия падежей и падежные вопросы следует заучить, поскольку умение определять падеж - одно из важнейших базовых умений для изучающих русский язык. Для более удобного и быстрого заучивания существует мнемоника:

«Иван Рубил Дрова, Варвара Топила Печь»

«Имя Родители Дали Вам Такое Прекрасное»

«Иван Рубил Дрова, Велел Тащить Пилу»

Форма именительного падежа – это исходная падежная форма слова. В этой форме имя существительное употребляется для наименования, названия

лица, предмета, явления. В этом падеже всегда стоит подлежащее (а также приложение к нему): *Девушка вошла в комнату. Ночь прошла незаметно.*

Родительный падеж употребляется и после глаголов, и после имён. *Слёзы радости, человек чести, слаще мёда, белее снега.*

Дательный падеж употребляется главным образом для обозначения лица или предмета, к которому направлено действие, чаще всего после глаголов, но возможен и после имени: передать привет другу, грозить врагу, приказ войскам. В безличных предложениях дательный падеж может называть лицо или предмет, которые испытывают состояние, выражаемое сказуемым безличного предложения: Саше не спится (Н.). Но стало страшно вдруг Татьяне (П.), Моей больной всё хуже становится (Т.).

Винительный падеж употребляется главным образом при глаголах. Основное его значение – выражать при переходных глаголах объект, на который действие переходит полностью: *ловить карасей, чистить ружьё, шить платье, изготовить деталь.* Кроме того, винительный падеж может употребляться для выражения количества, пространства, расстояния, времени. В этом значении он употребляется и при переходных, и при непереходных глаголах: *Я без души лето целое всё пела (Кр.). Приехав в Тифлис, стал слышать его имя на всех путях, во всех местах, каждый день, каждый час (Г. Усп.); пройти версту, весить тонну, стоить копейку* и др.

Творительный падеж употребляется и в сочетаниях с глаголами и при именах. *Старуха подперлась ладонью (Л. Т.), дорога вела лесом (А. Н. Т.), крикнул малюточка басом (Н.)* и др.

Предложный падеж употребляется и при глаголах, и при именах, но всегда только с предлогом (откуда и его название).

- с предлогом **о** (мысль, речь, доклад, сообщение и т.д. о чём-либо): *Слух о сём происшествии в тот же день дошёл до Кирилла Петровича (П.). Мысль о женитьбе Николая на богатой невесте всё больше и больше занимала старую графиню (Л. Т.)*
- с предлогом **при** – для указания на место: *сад при институте, сестра при санатории*
- с предлогом **в** – для указания на место, пространство, предмет: *жизнь в окопах, хранение в снегу* и т.д.

Склонение имён существительных

Склонение имён существительных – это изменение имен существительных по падежам.

1-е склонение - все слова женского и мужского рода, оканчивающиеся на «-а» или «-я» (*мама, папа, стена, история, тетя, дядя*):

Падеж	ед.ч.	мн.ч.
Именительный	-а, -я	-ы, -и
Родительный	-ы, -и	Ø, -ей

Дательный	-е, -и	-ам, -ям
Винительный	-у, -ю	Ø, -ы, -и, -ей
Творительный	-ой (-ою), -ей (-ею)	-ами, -ями
Предложный	-е, -и	-ах, -ях

У имён существительных первого склонения единственного числа в дательном и предложном падежах пишется окончание «-е», например: к маме, о тёте. Но если существительное оканчивается на «-ия», то в этих же падежах пишется окончание «-и», например: к истори*и*, о парти*и*.

При написании окончаний имен собственных на «-ия» необходимо придерживаться того же правила, например: о Франци*и*, к Мари*и*.

2-е склонение - все остальные слова мужского рода и слова среднего рода (*лак, гель, клоп, конь, поле, окно*):

Падеж	ед.ч.		мн.ч.
	мужс. р.	сред. р.	
Именительный	Ø	-о, -е	-а, -я, -ы, -и
Родительный	-а, -я		Ø, -ов, -ев, -ей
Дательный	-у, -ю		-ам, -ям
Винительный	Ø	-о, -е	-а, -я, -ы, -и
Творительный	-ом, -ем		-ами, -ями
Предложный	-е, -и		-ах, -ях

Во втором склонении форма винительного падежа в большинстве случаев совпадает с формой именительного (окно, поле) или родительного (клоп, конь).

У существительных ед. числа второго склонения мужского или среднего рода в предложном падеже пишется окончание «-е», например: о поле, об окне. Но если существительное оканчивается на «-ий» или «-ие», то в том же падеже пишется окончание «-и», например: о сочувствии, о познании, об отличии.

3-е склонение - все остальные слова женского рода (*ночь, ткань*):

Падеж	ед.ч.	мн.ч.
Именительный	---	-и
Родительный	-и	-ей
Дательный	-и	-ам, -ям
Винительный	---	-и
Творительный	-ю	-ами, -ями
Предложный	-и	-ах, -ях

В третьем склонении в большинстве случаев совпадают формы родительного, дательного и предложного падежей единственного числа. После шипящих у имен существительных женского рода третьего склонения на конце пишется «ь», например: мышь, ночь. А у имен существительных мужского рода второго склонения «ь» не пишется, например: нож, шалаш.

Лексико – грамматический материал

Грамматический субъект и предикат Выражение подлежащего и сказуемого в предложении

Простое предложение – это такое предложение, в котором имеется одна грамматическая основа. Она может состоять из двух главных членов – подлежащего и сказуемого, из одного подлежащего или из одного сказуемого.

Например: Гости приехали. Все собрались. Больной улыбнулся.
Зима. Утро. Вечереет. Смеркалось.

К подлежащему и сказуемому могут относиться зависимые слова – второстепенные члены. Подлежащее вместе с зависимыми словами образует состав подлежащего, например: Задремали звезды золотые (С. А. Есенин).

Сказуемое вместе с зависимыми словами образует состав сказуемого, например: Листья в поле пожелтели (М. Ю. Лермонтов).

Члены предложения делятся на главные и второстепенные.

Главные члены предложения

Главные члены предложения – подлежащее и сказуемое.

Подлежащее – это главный член предложения, связан со сказуемым и отвечает на вопросы именительного падежа **Кто? Что?**

Например: Установилась хорошая (*что?*) погода.
(*кто?*) Дехкане вырастили богатый урожай зерна.

Сказуемое - это главный член предложения, который связан с подлежащим и отвечает на вопросы **Что делает предмет? Что с ним происходит? Каков он?**

Например: Солнце (*что делает?*) встаёт из-за горизонта.
Ночь (*какова?*) была свежа.

Сказуемое выражается в форме одного из наклонений. Сказуемое бывает простым и составным.

Составное именное сказуемое

Составное именное сказуемое – это сказуемое, которое состоит из глагола - связки и именной части.

В роли глагола-связки могут выступать глаголы: *быть, становиться, являться, считаться, представляться, казаться, называться.*

Именная часть может быть выражена существительным, прилагательным, причастием, числительным, местоимением и наречием.

Например: Мы станем студентами (сущ. в Тв. п.).
Я стану инженером. (сущ. в Тв.п.).
Девушка пришла усталая (прилаг.).
Брови её были нахмурены (причаст.).
Два да три будет пять (числ.).
Этот дом будет скоро мой (мест.).
Ей туфли будут впору (нареч.)

Составное глагольное сказуемое

Составное глагольное сказуемое состоит из вспомогательного глагола и неопределенной формы глагола, выражающего его основное лексическое значение.

Вспомогательный глагол выражает значение начала, продолжения и конца действия, может выражать возможность, желание, совет, приказ, рекомендацию, необходимость, разрешение, запрет.

Например: Летом Анвар начал заниматься в секции волейбола.
Отец продолжает строить дом.
Музыкант закончил играть на скрипке.
Мой друг посоветовал мне отдохнуть в горах.
Каждый студент обязан своевременно сдавать экзамены.

ВЫРАЖЕНИЕ ОБЪЕКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Понятие объекта в русском языке очень широкое, а иногда и абстрактное. Оно охватывает как конкретные предметы, которые преобразуются или возникают в результате действия (построить дом, читать книгу), так и отвлечённые или, как мы их называем, абстрактные понятия (чувствовать боль, радость; ненавидеть ложь, трусость; любить справедливость).

Объект или предмет, на которое распространяется действие, как переходного, так и непереходного глагола, в предложении называется **дополнением**. В зависимости от глагола, которым объект выражается, различают **прямое дополнение** и **косвенное дополнение**.

ПРЯМОЕ ДОПОЛНЕНИЕ **VOSITASIZ TO'LDIRUVCHI**
Относится к переходному глаголу O'timli fe'lga va qo'shimchasiz

и чаще всего стоит в винительном падеже без предлога. Отвечает на вопросы *кого? что?*

tushum kelishigida turib, *кого? что?* so'roqlariga javob bo'ladi.

Переходные глаголы обозначают действие, которое направлено на предмет (объект).

Например: слушать (что?) лекцию
читать (что?) газету
сдавать (что?) аттестацию
писать (что?) конспект

Что вы читаете? - **Я читаю книгу (журнал, объявление).**
Кого вы ждёте? - **Я жду товарища (друзей, подругу).**

Наиболее употребительными являются следующие переходные глаголы:

благодарить	изучать	получать
брать	испытывать	помнить
бросать	класть	просить
вешать	любить	решать
видеть	ненавидеть	слушать
вспоминать	объяснять	смотреть
говорить	писать	учить
есть	поздравлять	читать
замечать	показывать	чувствовать

КОСВЕННОЕ ДОПОЛНЕНИЕ

Выражается существительным, местоимением и другими частями речи во всех падежах с предлогами и без них, кроме винительного падежа без предлога.

VOSITALI TO'LDIRUVCHI

Ot, olmosh va boshqa so'z turkumlarining barcha kelishiklarida old ko'makchi bilan va old ko'makchisiz (old ko'makchisiz винительный kelishikdan tashqari ifodalanishi)

Косвенное дополнение может быть выражено существительным:

- в родительном падеже с предлогами **для, у, от, без, против:**
купить подарок для друга, получить письмо от сестры;
- в дательном падеже с предлогом **к:**
готовиться к экзамену;
- в винительном падеже с предлогами **про, за, на:**
рассказать про войну, ответить за товарища, надеяться на помощь;
- в творительном падеже с предлогами **за, с:**
наблюдать за экспериментом, встретиться с друзьями;
- в предложном падеже с предлогами **о, в, на:**

заботиться о детях, нуждаться в помощи, настаивать на встрече

Безличные предложения

Безличные предложения разнообразны не только по своей форме, но и по значению. Часто они сообщают о различных состояниях природы или людей и животных, например:

1) На улице *холодно* и 2) Мне *холодно*.

В последнем случае в предложении обычно бывает дополнение в форме дательного падежа, указывающее, кто именно испытывает то или иное состояние.

Безличные предложения чаще всего употребляются в живой разговорной речи.

ВЫРАЖЕНИЕ ВРЕМЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПРОСТОМ И СЛОЖНОМ ПРЕДЛОЖЕНИЯХ

Обстоятельства времени обозначают время действия и отвечают на вопросы: *когда? как долго? с какого времени? с каких пор? до каких пор?* Обстоятельства времени выражаются наречиями времени, именами существительными в косвенных падежах с предлогами и без предлогов, словосочетаниями.

Например: Сегодня я встал рано. Птицы пели от зари до зари. К вечеру пошёл дождь. Поздней осенью степь опять зеленеет.

Сложноподчинённые предложения с придаточными времени обозначают действия того, о чём говорится в главном предложении.

Например: Как только просохла земля, начались полевые работы. Когда пришли домой, узнали новость. Пока мы добирались до вокзала, поезд уже ушёл.

Придаточные предложения времени отвечают на вопросы *когда? как долго? с каких пор? до каких пор?* и присоединяются к главному предложению союзами *когда, пока, как, едва, как только, прежде чем, перед тем как, с тех пор* и др.

Например: Когда я вернулся к реке, на берегу дымил небольшой костёр. После того как студенты сдали все экзамены, они разъехались по домам. Как только взошли первые лучи солнца, отряд отправился в путь.

ВЫРАЖЕНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПРОСТОМ И СЛОЖНОМ ПРЕДЛОЖЕНИЯХ

Обстоятельство места – это второстепенный член предложения, который обозначает место или направление действия. Обстоятельство места отвечает на вопросы *где? куда? откуда?*

Например: Митинг состоялся (где?) на площади. Студенты идут (куда?) на площадь. Оттуда они вернулись в два часа дня (на площади – *maydonda*; на площадь – *maydonga*; оттуда – *u yerdan*).

Обстоятельство места относится к сказуемому. Оно выражается наречием или существительным в косвенном падеже с предлогами или без предлогов.

Например: (откуда?) Издавна доносятся звонкие детские голоса. (где?) В Узбекистане выращивают хлопок. Семья собралась (где?) дома.

Придаточные предложения места отвечают на вопросы *где? куда? откуда?*

Например: Где есть подъём, там есть и спуск.

Куда иголка, туда и нитка.

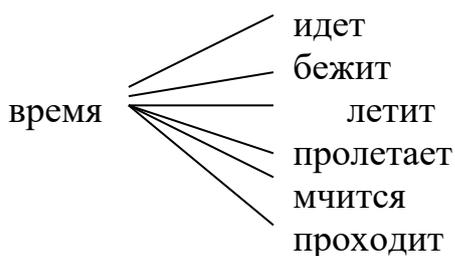
Откуда ветер, оттуда и дождь. (поговорки)

Придаточные предложения места присоединяются к главному предложению при помощи союзных слов *где, куда, откуда*.

Им в главном предложении часто соответствуют указательные слова *там, туда, оттуда*.

Например: Где раньше была безводная степь, там теперь цветут сады. Анвар поспешил туда, куда его послал руководитель. Ребята возвращались оттуда, откуда доносились голоса.

Глаголы движения в переносном значении



Запомните:

1. Основные модели предложений с придаточными места и направления, выражающими пространственные отношения:

- | | |
|---------|---------------------------------|
| Где? | - Мы были там, где... |
| Куда? | - Мы поедем туда, куда... |
| Откуда? | - Мы приехали оттуда, откуда... |

2. Наречия, выражающие пространственные отношения:

Далеко – близко, вверху – внизу, справа – слева, направо – налево, вперёд – назад, там – здесь, туда – сюда, изнутри – снаружи и т.д.

ВЫРАЖЕНИЕ ОПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПРОСТОМ И СЛОЖНОМ ПРЕДЛОЖЕНИЯХ.

СОГЛАСОВАННЫЕ И НЕСОГЛАСОВАННЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Определение является одним из 3 второстепенных членов предложения. Оно относится к существительному и отвечает на вопросы: *Какой? Который? Чей?*

Определения бывают согласованные и несогласованные.

Согласованное определение может выражаться именем прилагательным, порядковым числительным, местоимением, причастием.

Например: Мой сосед купил новую машину. (прилаг.)

Первый семестр закончился (поряд. числ.).

Я люблю свою Родину (местоим.).

Сдай в библиотеку прочитанную книгу (прич.)

Согласованное определение в единственном числе согласуется с определяемым словом в роде, числе и падеже, а во множественном числе - в числе и падеже.

Несогласованное определение выражается именами существительными в косвенных падежах без предлогов и с предлогами, неопределенной формой глагола, прилагательными в сравнительной степени.

Например: Над столом висит портрет (чей?) Улугбека. (без предлога, сущ.)

Отец подарил мне костюм (из чего?) из шерсти. (с предлогом, сущ.)

Дай мне, пожалуйста, карандаш (какой?) помягче. (прилаг. в сравн. степени)

У Карима с детства была страсть (какая?) читать книги. (неопр. форма глаг.)

Несогласованное определение всегда стоит после определяемого слова.

Например: существительное –

театр оперы, картины художника, музыка Шостаковича (без предлога),

музыка для оркестра, металл без блеска, лаборатория по физике
(с предлогами)

неопределённая форма глагола – *способность рассуждать, умение говорить, способность работать.*

наречие – *яйца всмятку.*

нечленимое сочетание слов – *человек сильной воли, лицо восточного типа.*

Некоторые согласованные определения можно заменить несогласованными:

оркестровая музыка - музыка для оркестра

физическая лаборатория - лаборатория по физике

голубоглазая девочка - девочка с голубыми глазами

оперный театр - театр оперы

деревянный стол - стол из дерева

шерстяной костюм - костюм из шерсти
 литовская валюта - валюта Литвы

ВЫРАЖЕНИЕ ОПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ЗНАЧЕНИЙ
Словосочетания с согласованными и несогласованными
определениями (синонимия)

Согласованные определения	Несогласованные определения
<p>1. прилаг. + сущ. банковский кредит комплексные услуги эксплуатационный срок английская делегация заграничный паспорт</p>	<p>Им.п. сущ. + сущ. в р. п. кредит банка комплекс услуг срок эксплуатации делегация из Англии паспорт для заграничной поездки</p>
<p>деловая встреча телефонный разговор коммерческие способности</p>	<p>им.п. сущ. + сущ. в д. п. встреча по делу разговор по телефону способности к коммерции</p>
<p>организационные расходы зарубежная поездка дополнительная информация</p>	<p>им.п. сущ. + сущ. в в. п. расходы на организацию поездка за рубеж информация в дополнение</p>
<p>валютная компенсация товарный обмен</p>	<p>им.п. сущ. + сущ. в тв. п. компенсация валютой обмен товарами</p>
<p>2. порядковое числ. + сущ. второе заседание третий экземпляр</p>	<p>сущ. + колич. числит. заседание №2 экземпляр №3</p>
<p>3. причастие + сущ. намеченная встреча подписанный протокол</p>	<p>словосочетание со словом «которая» (-ый, -ое, -ые) встреча, которая намечалась протокол, который подписали</p>

Определительные отношения в простом и сложном предложении
СРАВНИТЕ:

Простое предложение	Сложное предложение
Встреча, назначенная на завтра, состоится в актовом зале.	Встреча, которая назначена на завтра, состоится в актовом зале.
Принятое обращение напечатано во всех газетах.	Обращение, которое было принято, напечатано во всех газетах.
Главная опасность, нависшая сегодня над человечеством, это угроза ядерной войны.	Главная опасность, которая нависла сегодня над человечеством, - это угроза ядерной войны.

Определительные отношения в сложном предложении

Сегодня мы должны думать о тех людях, кто придёт нам на смену. Каждый, кто входит в вестибюль университета, обращает внимание на Доску почёта. Всё, о чём мы узнали из программы «Ахборот», нас очень огорчило.	Сегодня мы должны думать о тех людях, которые придут нам на смену. Каждый человек, который входит в вестибюль университета, обращает внимание на Доску почёта. Все новости, которые мы узнали из программы «Ахборот», не оставили нас равнодушными.
--	--

III. Замена определительной части причастным оборотом

Человек, который получил приглашение.	Человек, получивший приглашение.
Пресс-конференция, которую организовал университет.	Пресс - конференция, организованная университетом.
Резолюция, которую приняли на совещании.	Резолюция, принятая на совещании.

IV. Средствами связи придаточной определительной части с главной являются союзные слова: *который (-ая, -ое, -ые), какой (-ая, -ое, -ие), чей, чья, чьи, где, куда, откуда, кто, что.*

1. Предпринимательством является инициативная, самостоятельная деятельность граждан, *которая* направлена на получение прибыли или личного дохода.
2. Попытки раскрыть смысл, *который* вкладывается в понятие «хорошие манеры», предпринимались не один раз.
3. Поиски ответа на данный вопрос вели англичане, *которые* длительное время считались законодателями норм этикета.
4. Необходимо заплатить ту сумму, *какая* указана в накладной.
5. Занятия проходят в кабинете, *где* есть соответствующее оборудование.
6. Объявление, *что* висит на стене, следует снять.
7. Это автор, *чья* статья опубликована в газете.

Выражение целевых отношений в простом и сложном предложениях

I. Выражение целевых отношений в простом предложении

Значение цели чаще всего выражается:

- неопределённой формой глагола: *Они уехали **отдыхать**.*

- существительными в родительном падеже с предлогами : *для, с целью, ради*
- существительными в винительном падеже с предлогом *на*

Предложно-падежные конструкции со значением цели отвечают на вопросы **зачем? для чего? с какой целью? для какой цели? во имя чего? в интересах чего?**

Средства выражения цели	Примеры
глагол + <i>для</i> + сущ. в р. п.	встретиться <i>для</i> заключения контракта.
глагол + <i>инфинитив</i>	приехать <i>учиться</i> .
глагол + <i>на (в)</i> + сущ. в в.п.	отправиться <i>на</i> переговоры. уехать <i>в</i> командировку.
глагол + <i>с целью</i> + <i>инфинитив</i> или сущ. в р. п.	использовать данные <i>с целью доказать</i> ; применить <i>с целью</i> самозащиты; <i>в целях</i> ускоренного изучения языка.
глагол + <i>в интересах</i> + сущ. в р. п.	сделать шаг <i>в интересах</i> расширения связей.
глагол + <i>в защиту</i> + сущ. в р. п.	выступить <i>в защиту</i> инициативы.
глагол + <i>ради</i> + сущ. в р. п.	работать <i>ради</i> счастья людей.
глагол + <i>во имя</i> + сущ. в р. п.	оказать помощь <i>во имя</i> сохранения культуры народа.

Выражение целевых отношений в сложном предложении

В сложных предложениях значение цели выражается придаточным предложением цели, которое отвечает на вопросы **зачем? для чего? с какой целью? для какой цели?** и соединяются с главным при помощи союзов **чтобы, для того чтобы, с тем чтобы, затем чтобы.**

Примечание.

1. При необходимости действия в главной части предложения нередко употребляются слова *необходимо, нужно (надо), требуется* (в значении *нужно*), а при обозначении долженствования – слова *вынужден, должен*.

Например: **Чтобы** сохранить мир на Земле, **необходимо** за него бороться.

2. Составные союзы (*с тем чтобы, для того чтобы* и др.) имеют книжный характер. Если в главной части выделяется, подчёркивается

цель, составной союз может расчленяться (на письме он разделяется запятой).

Например:

Учёные собрались на симпозиум, для того чтобы обсудить важные проблемы. – Учёные собрались на симпозиум для того, чтобы обсудить важные проблемы.

Сравните:

Простое предложение	Сложное предложение
С целью заключения контракта следует предпринять ещё одну попытку.	Для того, чтобы заключить контракт, следует предпринять ещё одну попытку.
Для получения высокой прибыли увеличено время проката рекламных роликов.	Для того, чтобы получить высокую прибыль, увеличено время проката рекламных роликов.

Выражение условных и уступительных отношений в простом и сложном предложениях

I. Выражение реального условия в простом предложении

Средство выражения	Примеры
при + сущ. в р.п.	При желании можно овладеть любой профессией.
в случае + сущ. в р.п.	В случае необходимости реставрацию картины начнут завтра.
при условии + сущ. в р.п.	При условии создания широкой сети туристических баз можно увеличить поток туристов.
при отсутствии + сущ. в р.п.	При отсутствии взаимопонимания трудно наладить партнерские отношения.
при наличии + сущ. в р.п.	При наличии средств можно открыть антикварный магазин.

Выражение условных отношений в простом и сложном предложениях

Простое предложение	Сложное предложение
при + сущ. в п.п. При внимательном изучении можно определить подлинник это или копия.	если, ... то Если внимательно изучить картину, то можно определить подлинник это или копия.
в случае + сущ. в р.п. В случае необходимости картина будет реставрирована.	Если будет необходимо, то картина будет реставрирована.

<p>при наличии + сущ. в р.п. <i>При наличии</i> подлинных произведений искусства в музее возрастает поток посетителей.</p>	<p><i>Если</i> в музее имеются подлинные произведения искусства, <i>то</i> возрастает поток посетителей.</p>
<p>при условии + сущ. в р.п. <i>При условии</i> дальнейшего снижения государственной дотации театрам грозит закрытие.</p>	<p><i>Если</i> государственная дотация театрам будет снижаться, <i>то</i> им грозит закрытие.</p>
<p>при отсутствии + сущ. в р.п. <i>При отсутствии</i> интереса зрителей к кинофильму затраты на его производство не будут окуплены.</p>	<p><i>Если</i> будет отсутствовать интерес зрителей к кинофильму, <i>то</i> затраты на его производство не будут окуплены.</p>

Синонимичность простых предложений с деепричастным оборотом и сложных предложений с придаточными уступительными и условными

Простое предложение с деепричастным оборотом	Сложное предложение
<i>Изучив</i> музыкальный рынок, можно разработать стратегию сбыта товаров.	<i>Если</i> изучить музыкальный рынок, <i>то</i> можно разработать стратегию сбыта товаров.
<i>Разработав</i> бизнес-план, следует приступить к переговорам с иностранными инвесторами.	<i>Если</i> разработать бизнес-план, <i>то</i> можно приступить к переговорам с иностранными инвесторами.
<i>Подписав</i> контракт на проведение выставки, нужно обязательно застраховать выставляемые произведения искусства.	<i>Если</i> подписать контракт на проведение выставки, <i>то</i> нужно обязательно застраховать выставляемые произведения искусства.
<i>Придя</i> к пяти часам, вы сможете поговорить с деканом.	<i>Если</i> вы придете к пяти часам, <i>то</i> сможете поговорить с деканом.
<i>Не узнав</i> её в первый момент, он всё-таки остановился.	<i>Несмотря на то, что</i> он не узнал её в первый момент, он всё-таки остановился.
Внимательно <i>изучая</i> картину, он так и не смог понять её смысла.	<i>Хотя</i> он внимательно изучал картину, <i>так</i> и не смог понять её смысла.

ВЫРАЖЕНИЕ УСТУПИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

в простом предложении	в сложном предложении
<i>Вопреки</i> + сущ. в дат. падеже <i>Несмотря на</i> + сущ. в вин. падеже.	<i>Вопреки тому, что ...</i> <i>Несмотря на то, что ...</i> <i>Хотя ...</i>

Сравните:

Простое предложение	Сложное предложение
<i>Вопреки</i> предсказаниям цена на антиквариат продолжает повышаться.	<i>Вопреки тому, что</i> было предсказано, цена на антиквариат продолжает повышаться.
<i>Несмотря</i> на свою молодость, он виртуозно исполнял самые трудные произведения Баха.	<i>Несмотря на то, что</i> был молод, он виртуозно исполнял самые трудные произведения Баха.
<i>Вопреки</i> нашим ожиданиям международное жюри первое место присудило китайскому пианисту.	<i>Хотя</i> мы ожидали другой результат, международное жюри первое место присудило китайскому пианисту.

Выражение причинно-следственных отношений в простом и сложном предложениях

В простом предложении	В сложном предложении
в результате от за неимением из-за, из, с + сущ. в род. п. вследствие ввиду	вследствие того что... благодаря тому что... так как поскольку... потому что... ввиду того что...
благодаря + сущ. в дат. п. по	так что...
в связи + сущ. в твор. п.	в связи с тем что...

ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЧИННО – СЛЕДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПРОСТОМ И

СЛОЖНОМ ПРЕДЛОЖЕНИЯХ

Простое предложение	Сложное предложение
<i>За неимением</i> времени было отложено решение ряда важных вопросов.	Решение ряда важных вопросов было отложено, <i>поскольку</i> не было времени на их рассмотрение.
<i>Из-за отсутствия</i> средств не были достроены важные	<i>В связи с тем, что</i> не было средств, важные объекты не были достроены.

объекты.	
<i>С не привычки</i> дело продвигалось медленно.	Дело продвигалось медленно <i>ввиду того, что</i> отсутствовали навыки в работе.
<i>Благодаря</i> распространению зарубежной экономической литературы стали общедоступными сведения о рыночной экономике в других странах.	<i>Благодаря тому, что</i> получила распространение зарубежная экономическая литература, стали общедоступными сведения о рыночной экономике в других странах.
<i>Ввиду</i> непредвиденных обстоятельств деловую встречу пришлось отменить.	Деловую встречу пришлось отменить <i>ввиду того, что</i> появились непредвиденные обстоятельства.
<i>В связи</i> с публикацией этой статьи в редакцию поступило много писем.	В редакцию поступило много писем, <i>так как</i> была опубликована эта статья (в связи с тем, что была опубликована эта статья).

Причинно – следственные отношения в предложениях с деепричастным оборотом

Он настаивал на решении этого вопроса, <i>так как</i> считал его очень важным.	Он настаивал на решении этого вопроса, <i>считая</i> его очень важным.
Мы уступили, <i>потому что</i> видели настойчивость коллег.	<i>Увидев</i> настойчивость коллег, мы уступили.
Коммерсант остался доволен результатами переговоров, <i>так как</i> сделка была заключена.	<i>Заключив</i> сделку, коммерсант остался доволен результатами переговоров.
<i>Благодаря тому, что</i> была достигнута независимость, Узбекистан выбрал свой путь развития.	<i>Достигнув</i> независимости, Узбекистан выбрал свой путь развития.

Выражение соединения (присоединения), сравнения, сопоставления, противопоставления в простом предложении

Средства выражения	Примеры
сравнительная степень прилагательных или наречий + род. п. сущ. или союз « <i>чем</i> » + сущ.	Город Москва древнее, <i>чем</i> Нью-Йорк.

в имен. п.	
<i>наподобие</i> + род.п. сущ. <i>подобно</i> + дат. п. сущ.	Самарканд <i>наподобие</i> Санкт-Петербурга - город- музей. Россия <i>подобно</i> Англии имеет выход к морю.
<i>по сравнению с</i> + творит. п.сущ.	<i>По сравнению с</i> прошлым россияне чаще выезжают за рубеж.
<i>в отличие от</i> + род.п. сущ.	<i>В отличие от</i> Японии Россия богата полезными ископаемыми.
<i>как ...</i>	Точный, <i>как</i> часы. Рассуждает, <i>как</i> экономист.

ВЫРАЖЕНИЕ СРАВНЕНИЯ В СЛОЖНОМ ПРЕДЛОЖЕНИИ

Средства выражения	Примеры
<i>как</i>	Князь Василий говорил всегда лениво, <i>как</i> актер говорит роль старой пьесы. (Л. Н. Толстой)
<i>будто</i>	На Красной площади, <i>будто</i> сквозь туман веков, неясно вырисовываются очертания стен и башен. (А. Н. Толстой)
<i>точно</i>	Она сидела неподвижно, <i>точно</i> каменная.
<i>словно</i>	Он <i>так</i> весело рассмеялся, <i>словно</i> услышал самую остроумную шутку в своей жизни.
<i>чем... тем</i>	И <i>чем</i> ярче становились в его воображении краски, <i>тем</i> труднее ему было засесть за пишущую машинку (В. Набоков).
<i>так же как</i>	Многие, <i>так же как</i> и я, посещали сей фонтан; но иных уже нет, другие странствуют далече. (Саади) Россия, <i>так же как</i> и Узбекистан, богата древней культурой.

противительные союзы	соединительные союзы
<i>а</i>	<i>и</i>
<i>да (= но)</i>	<i>да (= и)</i>
<i>но</i>	<i>не только ... но и</i>
<i>зато</i>	<i>также</i>
<i>однако</i>	<i>тоже</i>
<i>однако же</i>	<i>и ... и</i>
<i>все же</i>	<i>ни ... ни</i>
	<i>как ... так и</i>

Типичные языковые формулы, используемые

В ВВОДНОЙ ЧАСТИ ПИСЬМА

Письмо-запрос	В целях ознакомления с...
Письмо-предложение (оферта)	В ответ на Ваш запрос от... В подтверждение нашей предварительной договорённости... Зная Вас как надёжного партнёра... В соответствии с Вашей просьбой... Согласно контракту №... от... ООО "Полнос" в связи с ... представляет на Ваше рассмотрение следующее предложение...
Письмо-рекламация	К большому сожалению... С сожалением...
Письмо-ответ	В ответ на Ваше письмо от... В ответ на Ваш запрос от... Нами рассмотрены Ваши предложения... Подтверждаем получение... В связи с...

Основная часть текста варьируется в зависимости от его конкретного типа, так как в ней формулируется главная цель письма.

Типичные языковые формулы, используемые в основной части письма.

Письмо-запрос	Прошу предоставить информацию... ...просим выслать...
Письмо-предложение (оферта)	...направляю Вам... ...высылаю Вам перечень предложений... ...мы с удовольствием предлагаем Вам... Наша компания имеет честь предложить Вам... ООО "Стройсервис" предлагает изготовление...
Письмо-рекламация	(Официально) заявляем Вам рекламацию на.../в отношении... Направляем Вам товар /рекламацию/ рекламационный акт... Сообщаем Вам, что... Мы вынуждены поставить Вас в известность, что... Ставим Вас в известность, что... Доводим до Вашего сведения...
Письмо-ответ	...сообщаю Вам, что... ...информируем Вас, что...

Заключительная часть письма обычно представляет собой формулы вежливости.

**Типичные языковые формулы, используемые
в заключительной части письма**

Письмо-запрос	В ожидании Вашего согласия...	Заранее благодарны...	Искренне Ваш...
Письмо-предложение (оферта)	Выражаем надежду на продолжение нашего сотрудничества...	Просим выслать... в течение недели... Надеемся получить ответ в ближайшее время...	С уважением...
Письмо-рекламация	-	В ожидании скорого ответа...	
Письмо-ответ	-	-	

Текст письма в среднем должен занимать *около одной страницы* машинописного текста и ни в коем случае *не должен превышать трёх машинописных страниц*.

Основные требования к написанию писем следующие:

1. Выбирая форму документа, ставьте себя на место получателя.
2. Применяйте слова в их прямом значении, старайтесь избегать неоднозначности.
3. Делайте каждое предложение точным и завершённым, насколько это возможно.
4. Используйте одно предложение для выражения только одной, главной мысли. Прежде чем объединять в одно предложение два разных суждения, следует подумать, с какой целью вы это делаете.
5. Написав предложение, обязательно отредактируйте его. Для этого прочитайте предложение вслух, обращая внимание на ряд моментов: а) стиль изложения (с одной стороны он не должен быть разговорным, с другой - не должен быть чрезмерно синтаксически сложным); б) длину предложения (не более 20 слов); в) порядок слов; г) выбор слов (избегайте жаргона, лишних слов и т.п.) и однозначность их прочтения; д) правильное применение местоимений; е) форму подлежащего и сказуемого (они должны быть согласованы); ж) время, в котором употребляются глаголы.
6. Перед тем как отправить документ, отредактируйте его текст и проверьте: а) грамматику, б) длину текста, в) ясность смысла. Не стоит посылать ответственное письмо сразу после написания: следует

- выждать не менее 24 часов, затем ещё раз перечитать его, внести правку, если она необходима, и только затем отправить.
7. Не акцентируйте внимания только на деталях, проверьте весь текст в целом и оцените, правильно ли он составлен с точки зрения стоящей перед вами задачи.
 8. Проверьте правильность написания имён.
 9. Проверьте правильность употребления формы подлежащего (подлежащее - сочетание слов: субъект действия отождествляется не с отдельным лицом, а с его собирательным статусом).
 10. Применяйте знакомые, правильные образцы писем аналогичного содержания.
 11. Не злоупотребляйте аббревиатурами; при первом употреблении аббревиатуры в тексте письма дайте её расшифровку.

Литература

1. Мирзаева И.Р., и др. Русский язык. Для студентов вузов юридического профиля. -Т.; ТГЮИ, 2009.
2. Камилова М.Г., и др. Пособие по обучению русскому языку. – Т.: 2009.
3. Келдиев Т. Учебник русского языка (под ред. Кариевой Ш.М.) - Т. : ТГЭУ, 2010.
4. Э.Сариков, Б. Хайдаров. Основы экономических знаний. Т.,2006г
5. С.г. Севлякянц, О.Е. Отто, Б.Т. Тешаев. Экономика – основа жизни общества. Т.,1998г
6. М. Р. Саидова, М.И. Сайфуллаева. Тексты и задания по русскому языку для студентов 1 курса экономического факультета. Бухара, 2004г
7. Н. Ф.Ахмедова. Словарь – минимум терминов экономической специальности для студентов национальных групп. Бухара, 2007г
8. Лариохина, Н. М. Практический курс русского языка для иностранных учащихся. Продвинутый этап : учебное пособие / Н. М. Лариохина. – М. : МГУ им. Ломоносова, 1997. – Ч. 1. –216 с.
9. Филатова, Е. А. Русский язык для экономистов– 1 : учебное пособие для иностранных учащихся первого курса экономических вузов и факультетов России / Е. А

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	
Тема 1. Субъект предложения и типы его выражения. Выбор профессии.....	
Тема 2. Сказуемое и типы его выражения. Моя профессия – экономист.....	
Тема 3. Составное глагольное сказуемое. Глаголы, обозначающие начало, продолжение, окончание действия. Экономика как наука.....	
Тема 4. Составное глагольное сказуемое. Глаголы, обозначающие долженствование (должен, могу, готов, рад). Экономика в трудах древних мыслителей Востока.....	
Тема 6. Составное именное сказуемое с формой глагола быть (был, есть, буду), стать, казаться. Об экономической деятельности Амира Темура	
Тема 7. Выражение квалификации, характеристики лица, предмета, явления. Внешнеэкономическая деятельность Узбекистана	
Тема 8. Действительный оборот речи. Национальная экономика.....	
Тема 9. Страдательный оборот речи. Что такое импорт и экспорт?	
Тема 10. Трудные случаи согласования подлежащего и сказуемого. Потребности.....	
Тема 11. Выражение объектных отношений в простом предложении. Конструкции с объектом действия при переходных глаголах и существительных, образованных от переходных глаголов. Закон спроса и предложения.....	
Тема 12. Конструкции объекта при непереходных глаголах с зависимым словом при глаголе. Менеджмент.....	
Тема 13. Выражение объектных отношений в простом предложении. Цена	
Тема 14. Выражение объектных отношений в сложном предложении. Деньги	
Тема 15. Выражение временных отношений в простом предложении. Валюта.....	
Тема 16. Выражение временных отношений с деепричастным оборотом. Товар.	
Тема 17. Выражение временных отношений в сложном предложении. Банки и их роль в экономике	
Тема 18. Предложно-падежные конструкции, обозначающие место действия, предмета, лица и направление движения. Перспективы создания СЭЗ в Узбекистане	
Тема 19. Глаголы движения. Охрана окружающей среды	

Тема 20. Выражение пространственных отношений в сложном предложении.
Предприниматель

Тема 21. Определительные отношения в структуре словосочетания.
Бизнесмен

Тема 22. Определительные отношения в простом предложении. Качества
бизнесмена

Тема 23. Определительные отношения в сложном предложении. Социальная
защита населения

Тема 24. Выражение целевых отношений в простом предложении. Какой
должна быть современная женщина?.....

Тема 25. Выражение целевых отношений в сложном предложении. Имидж
деловой женщины.....

Тема 26. Выражение условных и уступительных отношений в простом
предложении. Как вести переговоры

Задания для самостоятельной работы

Толковый словарь экономических терминов.....

Грамматический материал.....

Список литературы.....