

МІЖРЕГІОНАЛЬНА  
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

**НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА**  
**дисципліни**  
**“ДІЛОВА ІНОЗЕМНА МОВА**  
**(ІСПАНСЬКА)”**  
**(для спеціалістів, магістрів)**

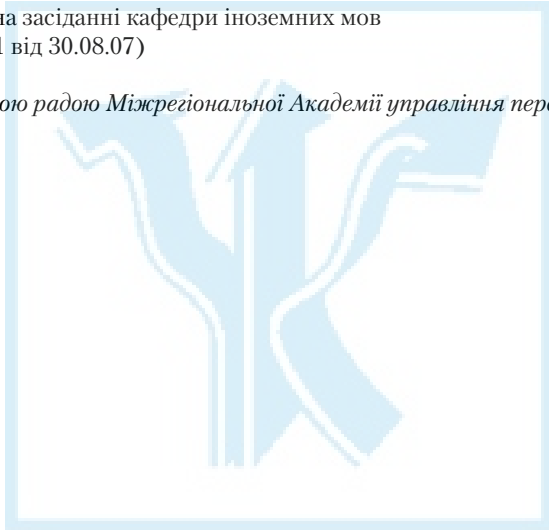
МАУП

Київ 2008

Підготовлено доцентом кафедри теорії та практики перекладу *В. Г. Домніч*

Затверджено на засіданні кафедри іноземних мов  
(протокол № 1 від 30.08.07)

*Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом*



**Домніч В. Г.** Навчальна програма дисципліни “Ділова іноземна мова (іспанська)” (для спеціалістів, магістрів). – К.: МАУП, 2008. – 16 с.

Навчальна програма містить пояснювальну записку, тематичний план, зміст дисципліни “Ділова іноземна мова (іспанська)”, вказівки до самостійної роботи студентів, форми поточного і підсумкового контролю, питання для самоконтролю, контрольні завдання для самостійної роботи, а також список літератури.

© Міжрегіональна Академія  
управління персоналом (МАУП),  
2008

## **ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

Іспанська мова за поширенням посідає четверте місце у світі. Нею говорять майже в усіх країнах Латинської Америки, в Європі іспанська мова посідає друге місце після англійської.

Великий культурний спадок Іспанії і вплив країн Латинської Америки, що бурхливо розвиваються, робить доцільним вивчення курсу “Іноземна ділова мова (іспанська)”.

У період глобалізації політичних, суспільних, економічних процесів система освіти зазнає глибоких змін, фундаментально вдосконалюється.

Глобалізація сприяє розвитку діалогу культур в усьому світі. Одним з інструментів такого діалогу є іспанська мова. Україна як член Ради Європи не повинна стояти осторонь від процесів, що відбуваються у світі.

Особливістю системи сучасної професійної освіти є її ступінчастість, послідовність, продовжуваність. Ця система повинна сприяти підготовці студентів до успішної професійної кар’єри.

Навчальний курс розрахований на майбутніх спеціалістів, які за своїли повний курс базової іспанської мови, опанували граматику, мають лексичний запас для вільного спілкування на повсякденні теми.

Курс “Іноземна ділова мова (іспанська)” є логічним продовженням процесу вивчення іспанської мови у професійному аспекті.

Дисципліна передбачає вивчення таких розділів: “Переговори”, “Ярмарки і виставки”, “Контракти”, “Торгівля”.

Під час вивчення дисципліни використовуються новітні зарубіжні розробки з професійної лексики.

Значущим моментом вивчення курсу є те, що професійні категорії і поняття подаються через призму іспанської мови, тим самим поглиблюючи знання студентів.

Мета курсу “Іноземна ділова мова (іспанська)” – дати студентам глибокі знання іспанської мови, які допоможуть їм застосовувати професійні навички у майбутній діяльності.

Основні завдання дисципліни:

- дати студентам ґрунтовні знання з іспанської ділової мови;
- допомогти студентам розвинути комунікативні навички з обраної професії;
- сприяти вивченню культурних традицій і загальноприйнятих соціальних норм іспаномовних країн.

**ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН**  
*дисципліни*  
**“ДІЛОВА ІНОЗЕМНА МОВА (ІСПАНСЬКА)”**

Назва змістового модуля і теми
<b>Змістовий модуль I. Переговори (Negociaciones)</b> Розмова про ціни (Conversaciones sobre precios) Ярмарки і виставки (Ferias. Exposiciones) Міжнародна книжкова ярмарка в Гавані (Feria Internacional del Libro en La Habana) Міжнародні організації (Las organizaciones internacionales)
<b>Змістовий модуль II. Контракти (Contratos)</b> Торгова документація (Correspondencia comercial) Торівля (El comercio) Готель (Hotel) Співдружність (Programa para profundizar la colaboracion entre los paises)
Разом годин: 273

**ЗМІСТ**  
*дисципліни*  
**“ДІЛОВА ІНОЗЕМНА МОВА (ІСПАНСЬКА)”**

**Змістовий модуль I. Переговори (Negociaciones)**

**Мета:** ознайомитися з особливостями ведення ділових переговорів, з функціональними особливостями виставок і ярмарків.

*Питання до обговорення*

1. Стандартні фрази (Las frases típicas).
2. Комерційні переговори (Las negociaciones comerciales).
3. Використання прислів'їв і приказок (El uso de los proverbios y dichos).
4. Процес організації переговорів (El proceso de la organización de las negociaciones).
5. Досягнення успіху у переговорах (Como conseguir éxitos durante las negociaciones).
6. Що таке ярмарок (¿Que es la feria)?

7. Найвідоміші ярмарки світу (Las ferias mas famosas del mundo).
8. Спеціалізовані виставки (Las exposiciones especializadas).
9. Оцінка продукту на ринку (La estimacion del producto en el mercado).
10. Маркетингові методи і реклама (Los metodos del mercadeo y la publicidad).
11. Що таке ярмарок (¿Que es la feria)?
12. Найвідоміші ярмарки світу (Las ferias mas famosas del mundo).
13. Спеціалізовані виставки (Las exposiciones especializadas).
14. Оцінка продукту на ринку (La estimacion del producto en el mercado).

*Література:* основна [1–9];  
додаткова [10–13]

## **Змістовий модуль II. Контракти (Contratos)**

**Мета:** ознайомитися зі структурою і різновидами контрактів; дати уявлення про види торговельної діяльності.

### *Питання до обговорення*

1. Комерційна діяльність (Las actividades comerciales).
2. Основна характеристика контракту (La característica general del contrato).
3. Обговорення умов платежів (La discusión de las condiciones de pago).
4. Обговорення умов доставки (La discusión de las condiciones de entrega).
5. Обговорення цін (La discusión de las condiciones de precios).
6. Обговорення форс-мажорних обставин (La discusión de los casos fortuitos).
7. Обговорення питання санкцій, гарантій, страхування (La discusión de sanciones, garantes, seguros).
8. Арбітраж (El arbitraje).
9. Торговельні відносини із зарубіжними партнерами (Las relaciones comerciales con los clientes extranjeros).
10. Торговельні операції в країні (Las operaciones comerciales en el país).
11. Прикордонна торгівля (El comercio a la frontera).
12. Бартерна торгівля (El trueque).

13. Міжнародна торгівля (El comercio internacional).
14. Експорт-імпорт (Exportacion-importacion).
15. Торговельні операції у сфері послуг (Las operaciones comerciales en la esfera de servicios).

*Література:* основна [8–13];  
додаткова [1–7]

### **ВКАЗІВКИ ДО САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ**

Основна мета самостійної роботи студентів — поглибити здобуті знання і набути додаткових практичних навичок з іспанської мови під час роботи з підручниками, літературними джерелами і першоджерелами.

Самостійна робота передбачає:

- попередню підготовку до практичних занять;
- розв'язання ситуаційних задач, виконання завдань і вправ у позааудиторний час;
- підготовку до обговорення окремих питань;
- підготування доповідей і рефератів іспанською мовою;
- самостійне вивчення окремих питань тем курсу;
- огляд рекомендованої літератури іспанською мовою.

### **ФОРМИ ПОТОЧНОГО І ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ**

Поточний контроль знань студентів здійснюється у формі щомісячного тестування за вивченими темами курсу. Підсумковий контроль знань виконується наприкінці семестру у формі письмового іспиту за умови одержання студентом позитивних оцінок під час поточного контролю.

Екзаменаційна картка містить три теоретичні питання і практичне завдання, яке включає:

- читання і переказ тексту відповідного напрямку;
- пояснення окремих термінів;
- вільну бесіду на запропоновану тему курсу.

Як творче завдання студенту рекомендується підготувати реферат іспанською мовою за весь курс “Іспанська ділова мова”.

### **ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ**

1. Процес переговорів.
2. Стандартні фрази.
3. Комерційні переговори.

4. Використання прислів'їв і приказок.
5. Процес організації переговорів.
6. Опишіть загальну атмосферу переговорів.
7. Чому й як необхідно готуватися до комерційних переговорів?
8. Що важливо для успішних переговорів і чому?
9. Основні ознаки комерційних переговорів.
10. Поясніть основні принципи переговорів.
11. Досягнення успіху у переговорах.
12. Мистецтво успішних переговорів.
13. Неофіційні торгові переговори.
14. Що таке ярмарок?
15. Найвідоміші ярмарки світу.
16. Спеціалізовані виставки.
17. Оцінка продукту на ринку.
18. Маркетингові методи і реклама.
19. Чому ярмарки і виставки приваблюють тисячі відвідувачів?
20. Прокоментуйте методи маркетингу і реклами.
21. Що таке бізнес-план?
22. Комерційна діяльність.
23. Основна характеристика контракту.
24. Обговорення умов платежів.
25. Обговорення умов доставки.
26. Обговорення цін.
27. Обговорення форс-мажорних обставин.
28. Обговорення питання санкцій, гарантій, страхування.
29. Арбітраж.
30. Типи контрактів.
31. Основні характеристики контракту з продажу.
32. Ціни і умови доставки.
33. Умови і терміни поставки.
34. Ціна і умови платежу.
35. Гарантія.
36. Упаковка.
37. Маркетинг і навантаження.
38. Ступені оцінки продукту.
39. Що таке загальні умови торгівлі?
40. Основні заходи захисту навколишнього середовища.
41. Як люди усього світу вирішують екологічні проблеми?
42. Чому створюють вільні економічні зони?

43. Торговельні відносини із зарубіжними партнерами.
44. Торговельні операції в країні.
45. Прикордонна торгівля.
46. Бартерна торгівля.
47. Міжнародна торгівля.
48. Експорт-імпорт.
49. Торговельні операції у сфері послуг.
50. Зовнішня торгівля.
51. Методи зовнішньої торгівлі.
52. Зустрічна торгівля.
53. Види угод при зустрічній торгівлі.
54. Структурні угоди.
55. Торгівля послугами.
56. Ф'ючерсні ринки.
57. Гарантія національних інтересів у зовнішньоекономічних відносинах.
58. Ліцензійні угоди.

## ***КОНТРОЛЬНІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ***

### **Варіант I**

#### ***1. Перекладіть текст:***

La segmentación del mercado es el proceso de dividir un mercado en diferentes grupos de compradores. La segmentación del mercado es fundamental para todos los esfuerzos de marketing en todo el mundo. Incluso dentro de las estrategias utilizadas por gigantes del marketing mundial como McDonald's y Coke, se sabe que los consumidores de Alemania son diferentes a los de Japón. Si la tecnología ha hecho más pequeño el mundo, no ha unificado las culturas a nivel mundial.

El fin de la segmentación es incrementar la satisfacción del consumidor y la demanda del mercado. Se puede definir la segmentación como la delimitación de un grupo o grupos de clientes que tienen unos mismos deseos que la organización puede satisfacer fácilmente. A la segmentación del mercado normalmente le sigue la fijación de objetivos en un segmento donde a la empresa le gustaría situar su producto para maximizar su acción.



## **2. Перекладіть:**

- a. Дуже раді, що можемо надіслати Вам цю брошуру.
- b. Коли прийшов директор, ми вже закінчили роботу.
- c. Він сподівався, що ми проведемо тестування завтра.
- d. Луїс розумів, що помилки припустилися раніше.
- e. Якби ми знали, ми б передзвонили.
- f. Якщо продукція матиме успіх, наш прибуток зросте.
- g. Він радить, щоб ми починали з низьких цін.
- h. Якщо ціни нас влаштують, ми зробимо замовлення.
- i. Необхідно, щоб Ви підраховали рентабельність.
- j. Якщо ми змінимо стратегію, все буде інакше.

## **3. Розкрийте дужки:**

- a. Si los (ver), le diré.
- b. Si los (ver), le diría.
- c. Si los (ver), le habría dicho.
- d. Le (comunicar), si lo sé.
- e. Le (comunicar), si lo supiera.
- f. Le (comunicar), si lo hubiera sabido.
- g. Antes de que él (poder) venir, lo arreglaron.
- h. Esperamos a que (llegar) la delegación.
- i. Aguardaba a que (publicar) su artículo.
- j. Resistiré hasta que (ser) necesario.
- k. Voy a que me (entrevistar) Usted.

## **Варіант II**

### **1. Перекладіть текст:**

El Sistema Arbitral de Consumo nació para satisfacer la necesidad, tanto de los consumidores como de los empresarios, de resolver las reclamaciones de los primeros a través de mecanismos simples, rápidos, eficaces y sin costes.

Esta forma de solución de las reclamaciones tiene entre sus características fundamentales la voluntariedad de las partes, a las que siempre queda la opción de recurrir a la justicia ordinaria, siempre más cara.

Este sistema presenta importantes ventajas para las partes afectadas:

- 1) Permite resolver los conflictos sin coste alguno para ambas partes.

2) El laudo arbitral tendrá efectos vinculantes para el demandante y el demandado.

3) El arbitraje se desarrolla sin formalidades especiales y se tramita en un corto espacio de tiempo, que, como máximo, será de cuatro meses desde la constitución del Colegio Arbitral.

4) Las empresas que ostenten el distintivo de estar adherido al sistema arbitral transmiten sensación de garantía para el usuario, que sabe que en caso de conflicto éste se resolverá de una manera rápida y eficaz. Además, el sistema garantiza la igualdad entre todas las partes.

## **2. Перекладіть:**

- a. Сьогодні я, мабуть, буду зайнятий.
- b. Не заважайте йому. Нехай працює.
- c. Хоч би вони приїхали завтра.
- d. Хоч би ти мав тоді всі документи.
- e. Напевне, вона йому передзвонила.
- f. Заявивши про своє банкрутство, фірма припинила існування.
- g. Вони продовжують вимагати знижку.
- h. Упаковку було пошкоджено і товар зіпсувався.
- i. Він щойно виписав чек.
- j. Ми працюємо, витримуємо конкуренцію.

## **3. Розкрийте дужки:**

- a. Si Usted no (tener) nada en contra, le recibirá.
- b. Si Usted no (tener) nada en contra, le recibiría.
- c. Si Usted no (tener) nada en contra, le habría recibido.
- d. Yo (telefonar), si tengo tiempo.
- e. Yo (telefonar), si tuviera tiempo.
- f. Escribieron a fin de que nosotros les (enviar) la factura.
- g. Llamo con el objeto de que me (decir) la fecha.
- h. Cámbialo de modo que (ser) más fácil.
- i. El no respondió como si no lo (oir).
- j. Antes de que yo (recibir) la notificación, todo lo fue preparado.

## **Варіант III**

### ***1. Перекладіть текст:***

Una vez recibida la solicitud de arbitraje y aceptada por la Junta Arbitral de Consumo, se notificará a la empresa reclamada, que deberá aceptarla o rechazarla en un plazo no superior a 15 días. Si la empresa está adherida al sistema arbitral, se entiende que automáticamente acepta someterse a ese sistema.

Si tratamos de usar el arbitraje en una reclamación contra una empresa que no esté adherida a este sistema, debemos tener en cuenta que si no hay respuesta en 15 días, nuestra vía de reclamación deberá ser la justicia ordinaria.

### **¿CUÁNDO NO SE PUEDE USAR EL ARBITRAJE?**

Hay cuatro casos concretos en los que no se puede hacer uso de este sistema:

- 1) Cuando exista resolución judicial firme y definitiva.
- 2) Cuando las materias estén inseparablemente unidas a otras.
- 3) Aquellas cuestiones en las que tenga que intervenir obligatoriamente el Ministerio Fiscal.
- 4) Aquellos asuntos en los que concurren intoxicación, lesión, muerte o existan indicios racionales de delito.

### ***2. Перекладіть:***

- a. Обговорюючи умови, вони дійшли згоди.
- b. Підрахувавши збитки, він здивувався.
- c. Коли було зроблено перший внесок, клієнт завагався.
- d. Він продовжує укладати угоди через посередників.
- e. Ціни на їхні акції ростуть.
- f. Хоч би ми встигли підготувати звіт.
- g. Напевне, вони отримають великі прибутки.
- h. Хоч би хтось був сьогодні в офісі.
- i. Нехай надішле їхні рекламні проспекти.
- j. Напевне, він у відрадженні.

### ***3. Розкрийте дужки:***

- a. Cualquiera que (ser) el precio, lo compramos.
- b. Por defícil que (parecer), lo hicimos.

- c. Esperan a que él (regresar) del viaje.
- d. A pesar de que (ser) tarde, ella trabajaba.
- e. Cuando ellos (venir), el congreso acababa de empezar.
- f. Quienquiera que (ser), no estoy.
- g. Por mucho que (discutir), no acercábamos a la solución.
- h. Te lo digo a que (entenderlo).
- i. Aunque nosotros (fijar) la fecha, él telefonó.
- j. Apenas él (venir), empezaron a hablar de negocios.

#### **Варіант IV**

##### ***1. Перекладіть текст:***

La forma de utilizar el Sistema Arbitral de Consumo es muy sencilla para el consumidor. Aquella persona que quiera reclamar deberá presentar, personalmente o a través de las asociaciones de consumidores, las solicitudes de arbitraje ante la Junta Arbitral de Consumo que corresponda, preferentemente la de ámbito territorial inferior, para facilitar la rapidez del proceso, ya que en la España de las autonomías existen juntas arbitrales de distintos ámbitos: municipal, de mancomunidad de municipios, provincial y autonómico.

El consumidor, para poner el proceso en marcha, solamente deberá realizar una sucinta descripción de los hechos que han motivado la reclamación, aportando los datos de ambas partes, lo que quiere conseguir con este proceso y la solicitud expresa y firmada de arbitraje. Es aconsejable aportar toda la documentación que se considere necesaria.

##### ***2. Перекладіть:***

- a. Коли він прийшов, ми вже закінчили працювати.
- b. Я звільнюся до понеділка.
- c. Коли вони зателефонують, вона їм вже зарезервує номер.
- d. Вважаю, що вони вже заповнили журнал.
- e. Вечірка в офісі закінчиться до десятої.
- f. У призначений час ми зустрінемося з консультантом.
- g. Ми підійдемо, коли вони зроблять замовлення.
- h. Вони виїдуть до восьмої ранку.
- i. Клієнти погодяться, коли ми переглянемо ціни на свою продукцію.

### **3. Заповніть пропуски:**

- a. Dame un clip... más.
- b. Ya... le interesa nada,... siquiera su trabajo.
- c. Yo... que necesito este documento.
- d. ... queremos perder el tiempo.
- e. Estuvieron todos casi todo el día sin comer... beber.
- f. Los colegas insisten... ayudarme.
- g. Acaba... llamarle a Usted Antonio.
- h. Nadie le obliga... Usted... asistir la conferencia.
- i. Estas medidas contribuyeron mucho... desarrollo de la producción.
- j. El piensa... la realización... sus planes.

### **Варіант V**

#### **1. Перекладіть текст:**

La policía ha detenido a cuatro personas que formaban parte de un grupo especializado en la comisión de estafas a entidades bancarias, mediante la falsificación de la documentación necesaria para la solicitud de préstamos bancarios con garantía personal o hipotecaria.

Agentes de la Brigada de Delincuencia Económica y Financiera estiman que los arrestados obtuvieron cantidades próximas a los 2000 millones de pesetas, algunas en sucursales de las Cajas de Segovia y Madrid, en la capital madrileña y en algunos núcleos de su entorno.

Los detenidos, según la policía, son Miguel E. A. D., al que se la atribuye esta actividad ilícita, involucrado en el fraude del IVA, a comienzos de la década: Marcelino D. V., que aportaba nóminas de distintas sociedades, algunas ficticias, para la obtención de préstamos: Francisco Diego G. A., experto en el campo de la intermediación inmobiliaria e impulsor de los fraudes dirigidos a la obtención de créditos con garantía hipotecaria, y su hermana Eulalia, colaboradora directa.

#### **2. Перекладіть:**

- a. Якщо ми не поквапимося, не зможемо виконати поставку вчасно.
- b. Якби ці матеріали не були застарілими, ми б підняли ціни.
- c. Якби ми мали фінансову базу, ми б могли здійснювати ці дослідження.
- d. Якби ця компанія приносила прибутки, вона б не злилася з іншою, потужнішою.

- e. Якщо їх зацікавить наша пропозиція, вони можуть підписати контракт.
- f. Якби їх зацікавила наша пропозиція, вони підписали б контракт.
- g. Вони б зв'язалися з нами вчора, якби їх цікавила наша пропозиція.
- h. Ми погодилися на те, що транспортування буде здійснено у вересні.
- i. Якщо буде необхідно, їх відділ організує друге засідання.

### **3. Розкрийте дужки:**

- a. Ojalá que él (venir) el lunes para que nosotros (poder) discutirlo.
- b. Me alegro de que Ud. (tener) la posibilidad de trabajar allí.
- c. Es preciso que vosotros (visitar) los talleres esta semana.
- d. Me informaron que ellos (ir) a participar en la feria.
- e. Dudo que nuestros competidores (hacerlo) sin tardar.
- f. Me dijeron que ella (encontrar) un trabajo.
- g. Es interesante que ellos (querer) comprobarlo.
- h. Es necesario que el personal (capacitarse).
- i. No dudo que él (reclamar) la indemnización.
- j. No creo que ellos (cambiar) las condiciones del trabajo.

## **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

### *Основна*

1. *Добкина М. Д.* Испанский язык. Деловая поездка за рубеж. — М.: Высш. шк., 1990.
2. *Львовская З. Д.* Пособие по испанскому языку для аспирантов и научных работников (экономика). — М.: Наука, 1991.
3. *Русско-испанский* внешнеторговый словарь. — М.: Рус. язык, 1990.
4. *Фирсова Н. М.* Испанский язык для бизнесменов: пособие-справочник. — М.: ИД “Муравей-Гайд”, 1990.
5. *Фирсова Н. М.* Испанский язык для бизнесменов. — М., 1999.
6. *Blanca Aguirre, Consuelo Hernander* Cursode español comercial. — Madrid, 1987.
7. *J. Ibarra.* Just Enough Business Spanish. How to Get by and be easily understood. — Passport Books, Lexus, 1993.

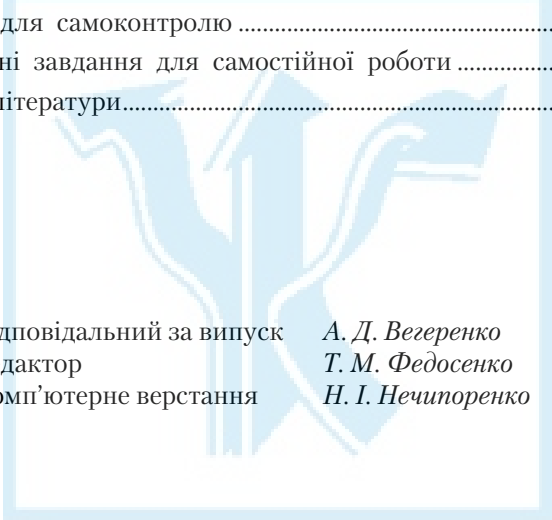
*Додаткова*

8. *Виноградов В. С.* Грамматика испанского языка: Практик. курс. — М.: Высш. шк., 1990.
9. *Гонсалес-Фернандес А.* Самоучитель испанского языка: Учеб. пособие. — М.: Высш. шк., 1991.
10. *Родригес-Данилевская Е. И., Патрушев А. И., Степунина И. Л.* Учеб. испанского языка: Практик. курс (для начинающих). — М.: ЧеРо, 1996.
11. *Oscar Perlin.* Учебник испанского языка. — Минск: Современное слово, 1997.
12. *Talking Business Spanish (G) NVQ edition.* — J. Kattan-Ibarra and T. Connell, 1995.
13. *Періодичні видання, Інтернет.*



## ***ЗМІСТ***

Пояснювальна записка .....	3
Тематичний план дисципліни “Ділова іноземна мова (іспанська)” .....	4
Зміст дисципліни “Ділова іноземна мова (іспанська)” .....	4
Вказівки до самостійної роботи студентів.....	6
Форми поточного і підсумкового контролю .....	6
Питання для самоконтролю .....	6
Контрольні завдання для самостійної роботи .....	8
Список літератури.....	14



Відповідальний за випуск *А. Д. Везеренко*  
Редактор *Т. М. Федосенко*  
Комп'ютерне верстання *Н. І. Нечипоренко*

**МАУП**

Зам. № ВКЦ-3298

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)  
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП