

## Отлично! В1

### Урок 7, Задание 2

### Экономические данные.

CD: 13

Вчера вышли свежие статистические данные. Мы представляем вам некоторые цифры. Полную информацию можно посмотреть на нашем сайте. Итак.

Среднемесячная зарплата выросла на 13 процентов по сравнению с предыдущим годом и составляет сейчас 30 300 рублей. Больше всего, а именно 64 330, зарабатывают работники нефтяной промышленности. Преподаватели вузов получают в среднем 30 656 рублей, врачи – 34 504. Меньше всего платят работникам сельского хозяйства и текстильной промышленности – 15 800 и 13 100, а также социальным работникам – 12 290 рублей.

По сравнению с началом года цены на продовольственные продукты выросли на 7,2 процента, на табак и сигареты – на 26,8, на бензин – на 7,9. Отопление, газ и электричество стоят больше на 12, 14,1 и 8,8 процента.

В сентябре безработица составляла 5,2 процента. 45,6 процента всех безработных были женщины

60,2 % всех людей, ищущих работу, в первую очередь обращались к родственникам, друзьям и знакомым, 28,7 – в государственную службу занятости, 28 % непосредственно к работодателям, а 34,2 % искали работу через Интернет и масс-медиа.

## Отлично! B1

### Урок 7: О чём говорят «Удачи вашему бизнесу!»

CD: 14

Дорогие коллеги! Уважаемые дамы и господа! Добро пожаловать на юбилей нашей фирмы! Наконец я могу воспользоваться моментом и поблагодарить Вас, мою команду и наших партнёров. Признаюсь, я счастлив, что Вы до сих пор со мной, и искренне верю, что ещё долгое время будете рядом.

А началось всё 15 лет назад со скромной комнаты в 20 квадратных метров и команды из трёх человек. Несмотря на наш позитивный настрой, «поднять с нуля» рекламную фирму в условиях жёсткой конкуренции было большим риском. Поэтому мы решили инвестировать только в самое необходимое и купить самое нужное оборудование.

Мы придумывали, рисовали, проектировали, одним словом занимались творческой работой. Втроём нам удавалось привлекать клиентов, разрабатывать дизайн, размещать заказы и организовывать доставку готовой продукции, но не более. А рынок требовал большего, и мы решили расширяться. Появились не только дизайнеры, а целая креативная группа, состоящая из арт-директора, копирайтера, фотографа, трафик-менеджера, технолога и пресс-инженера. Заказы росли, а с ними и фирма. Так мы открыли новый офис в центре города.

Из-за кризиса наши клиенты начали экономить на всём. Заказы поступали реже и в небольшом объёме. А налоги, плата за аренду офиса и другие расходы оставались на прежнем высоком уровне, иногда даже выше. Чтобы избежать сокращения штата, увольнения людей, пришлось переехать на Северо-Запад Москвы. Мы все помним трудности того времени. И страх перед будущим. Что будет завтра? Сумеет ли мы пережить всё это? Но мы не падали духом.

Как раз в это время было предложение поучаствовать в конкурсе дизайн-студии. Вы знаете, что до этого к подобным мероприятиям я относился без особого энтузиазма. Но не отказал в предложении. Терять было нечего, даже наоборот. Во-первых, это был бесплатный конкурс, во-вторых, было желание посмотреть работы других компаний «в живую». В-третьих, предоставилась хорошая возможность расширить круг знакомств, установить контакты с новыми партнёрами.

Случилось то, чего никто не ожидал. Победили не «фирмы-монстры», как я их называю, а мы! Наш настенный календарь, разработанный для одного из наших давних клиентов, был награждён Дипломом за 1-е место! Первое участие в конкурсе и сразу первая победа! Насколько я чувствовал себя счастливым и гордым – сложно передать словами. Этот день, когда пришлось выйти на сцену и в микрофон под аплодисменты говорить речь, навсегда останется в памяти, как один из самых светлых и замечательных.

С тех пор произошло много изменений. Но главное осталось – это наши принципы! Мы ценим и дорожим своей репутацией – лицом нашей компании, уважаем наших клиентов. Мы ценим стабильность компании, её способность реагировать на изменения и требования развивающегося рекламного рынка. Мы верим, что долгосрочные и надёжные отношения с партнёрами строятся не только на профессионализме, опыте и интеллекте, но и на честности, порядочности и безграничной самоотдаче.

Разрешите мне ещё раз всех вас поблагодарить за достигнутое, а наших клиентов – за верность и поддержку в трудное время. За успешное будущее! Спасибо за внимание и приятного вам вечера!