

# Dialogues in Russian

texts with audio in easy Russian



At [www.redkalinka.com](http://www.redkalinka.com) you can find a great collection of books created for Russian learners. Each book is graded according to the table below, to be sure that it suits your knowledge of Russian:

level  
B1



Level	Description
A1	<b>First steps:</b> Very short sentences and simple topics. You will find the most basic possible verbs, nouns and cases.
A2	<b>Basic:</b> The vocabulary is a bit wider and the sentences are a bit longer, but still using basic verbs, nouns and cases.
B1	<b>Intermediate:</b> Longer sentences with more tenses and cases. The vocabulary is a bit more complicated.
B2	<b>Upper intermediate:</b> Sentences are sometimes complex. Vocabulary is wide. It's getting closer to an advanced level.
C1	<b>Advanced:</b> For learners with very good knowledge of Russian. Advanced vocabulary and difficult verbs. Sometimes we use idioms and complicated expressions.
C2	<b>Expert:</b> For learners with very deep knowledge of Russian. Sentences and vocabulary are very advanced, with complicated structures and meanings.

## Contents

1. Пёрвая встрéча First meeting	5
2. Собесéдование Job interview	9
3. Разговóр по телефóну Phone conversation	13
4. В бáнке In the bank	17
5. Продáжи Sales	21
6. Контрáкты Contracts	25
7. Жáлобы Complaints	29
8. Конференция Conference	33

## About us

We are **Red Kalinka**, the biggest Russian school in the world. We have students from over 90 countries, who have chosen to learn with us this powerful and fascinating language.

Visit us and find everything you need to learn Russian (courses, books, learning materials, apps,...).



Copyright © Red Kalinka

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, distributed, or transmitted in any form or by any means, including photocopying, recording, or other electronic or mechanical methods, without the prior written permission of the publisher.

**Learn RUSSIAN**  
for 1 euro / day



DO YOU KNOW OUR VIDEO COURSE?  
150 videos + 250 audios + personal tutor

[More info:](#)

**SistemaKalinka.com**  
**RedKalinka.com**

# 1. Пёрвая встрéча

# First meeting



## Нóвые словá / New words

разрешите представиться	let me introduce myself
познакомьтесь	let me introduce you to...
генеральный директор	CEO, general manager
бухгалтер	accountant
представитель	representative
руководитель	manager
сотрудник / сотрудница	employee (male) / employee (female)
менеджер по продажам	sales person, sales manager, sales executive
начальник	boss
отдел	department, area
договор	contract, agreement
счёт	bank account, receipt
встрéча	meeting
сфера	area, field
опыт работы	work experience
рабочее место	workplace
обязанность	duty, responsibility
приглашение	invitation
визитная карточка	business card
адрес электронной почты	email address
безусловно	certainly
необходимый	required
дополнительный	additional
с сегодняшнего дня	from today on
в ближайшее время	in the near future
сотрудничать	to cooperate

## Диалóг 1

## Dialogue 1

- Здравствуйте! Разрешите представиться. Меня зовут Антон Иванович. Я генеральный директор компании.
- Очень приятно. Меня зовут Сильвия Браун. Я представитель компании «Умное решение».
- Я очень рад нашей встрече. Я хочу представить вам нашего переводчика. Её зовут Виктория. Однако я вижу, что вы отлично говорите по-русски. Я думаю, что переводчик нам не потребуется.
- Большое спасибо. Если у меня будут трудности, я обращусь за помощью к переводчику.

- Hello! Let me introduce myself. My name is Anton Ivanovich. I am the CEO of the company.
- Nice to meet you. My name is Silvia Brown. I am a representative of "The Smart Solution" company.
- I am very pleased to have this meeting. I want to introduce you to our interpreter. Her name is Victoria. However, I see that you speak perfect Russian. I think we won't need an interpreter.
- Thank you very much. If I have difficulties, I will ask the interpreter for help.

## Диалóг 2

## Dialogue 2

- Доброе утро, коллеги. Познакомьтесь с нашей новой сотрудницей. Её зовут Екатерина Васильевна. Она будет работать в отделе закупок. У неё большой опыт работы в этой сфере.
- Здравствуйте. Я очень рада с вами познакомиться. С сегодняшнего дня вы можете обращаться ко мне по любым вопросам.
- Добро пожаловать в коллектив, Екатерина Васильевна. Я являюсь руководителем отдела закупок. Разрешите показать вам ваше рабочее место и все необходимые документы.

- Good morning, colleagues. Meet our new employee. Her name is Yekaterina Vasilyevna. She will work in the purchasing department. She has extensive experience in this field.
- Hello. I am very glad to meet you. Starting today, you can contact me with any questions.
- Welcome to the team, Yekaterina Vasilyevna. I am the head of the purchasing department. Let me show you your workspace and all the necessary documents.

## Диалог 3

## Dialogue 3

- Здравствуйте. Познакомьтесь, пожалуйста, это наш секретарь Елена. А это наш бухгалтер Михаил. Михаил отвечает за договоры и счета.
- Приятно познакомиться. Меня зовут Анна. Я являюсь юристом компании «Принтеры и факсы». Михаил, у меня есть несколько вопросов по договору.
- Я буду рад помочь вам. Проходите в мой офис, пожалуйста.

- Hello. Please, let me introduce you to our secretary Elena. And this is our accountant Mikhail. Mikhail is responsible for contracts and accounts.
- Nice to meet you. My name is Anna. I am a lawyer of the "Printers and Faxes" company. Mikhail, I have a few questions about the contract.
- I'll be glad to help you. Come on into my office, please.

## Диалог 4

## Dialogue 4

- Добрый день. Меня зовут Пётр Сергеевич. Я работаю в компании «Прогресс». Моя должность – менеджер по продажам.
- Приятно познакомиться. Меня зовут Анна Петровна. Я финансовый директор фирмы "Успех".
- Анна Петровна, я хотел бы пригласить вас на нашу конференцию.
- А чем занимается ваша компания?
- Бизнес-консалтинг и бухгалтерия.
- Большое спасибо за приглашение. Я могу прийти с коллегами?
- Безусловно. Вот моя визитная карточка. Если у вас будут вопросы, позвоните мне, пожалуйста. А вот мой адрес электронной почты. Я могу выслать вам дополнительную информацию.

- Good afternoon. My name is Piotr Sergeevich. I work in the "Progress" company. My position is a sales manager.
- It's nice to meet you. My name is Anna Petrovna. I am the financial director of the "Success" company.
- Anna Petrovna, I would like to invite you to our conference.
- And what does your company do?
- Business consulting and accounting.
- Thank you very much for the invitation. May I come with my colleagues?
- Certainly. Here is my business card. If you have any questions, call me, please. And here is my email address. I can send you additional information.

## Диалог 5

## Dialogue 5

- Добрый вечер. Меня зовут Андрей Романович Петров. Ваша презентация была очень интересной. Скажите, пожалуйста, кто занимался этим проектом?
- Идея проекта принадлежит нашему директору. Но каждый сотрудник компании участвовал в проекте. Я составила бизнес-план, секретарь Марина разработала графики, а дизайнеры сделали красивую презентацию.
- Мои поздравления! Мы будем рады сотрудничать с вами. Я могу назначить встречу с вашим директором?
- Конечно. У вас есть визитная карточка? Мы свяжемся с вами в ближайшее время.

- Good evening. My name is Andrey Romanovich Petrov. Your presentation was very interesting. Tell me please, who was involved in this project?
- The idea belongs to our director. But every employee of the company took part in the project. I put together the business plan, Marina, the secretary, elaborated the charts, and the designers made a beautiful presentation.
- Congratulations! We look forward to cooperating with you. Can I arrange a meeting with your director?
- Of course. Do you have a business card? We will contact you shortly.

## Диалог 6

## Dialogue 6

- Добрый день. Вы Мария Николаевна? Я новый работник склада Андрей Карпов.
- Добрый день. Очень приятно. Чем я могу вам помочь, Андрей?
- Вы занимаетесь вопросами отпусков, не так ли? Я хотел бы узнать, когда я могу взять отпуск.
- Извините, это не входит в мой обязанности. Вы можете поговорить об этом с вашим начальником.
- Большое спасибо. До свидания.
- Всего доброго.

- Good afternoon. Are you Maria Nikolaevna? I am a new warehouse worker Andrey Karpov.
- Good afternoon. Nice to meet you. How can I help you, Andrey?
- You deal with holiday matters, don't you? I would like to know when I can take a holiday.
- Sorry, it's not part of my duties. You can talk about it with your boss.
- Thank you very much. Goodbye.
- All the best.

## 2. Собесéдование

## Job interview



### Нóвые слова / New words

вакáнтная дóлжность	vacancy
отдéл кáдров	human resources department
за границей	abroad
высшее образование	higher education
переговóры	negotiations
профессиональный рост	professional growth
страховка	insurance
сверхурóчная рабóта	overtime
командирóвка	business trip
пóдпись	signature
рабóтник	employee
работодáтель	employer
штамп	stamp
объявление	advertisement
зарплáта	salary, wage
план продаж	sales target
рабóчий день	workday
перерыв на обéд	lunch break
временный контра́кт	temporary contract
увольнение	dismissal, redundancy
заявление	application
возмóжность	opportunity
пóиск	search
испытáтельный срок	trial period
инострáнный	foreign
международный	international

### Диалóг 1

### Dialogue 1

- Здравствуйте. Я узнал, что в вашей компании есть вакантная должность переводчика. Скажите, пожалуйста, куда я могу отправить резюме?
- Вы можете отправить резюме на этот электронный адрес. Пожалуйста, напишите в заголовке письма "в отдел кадров".

- Hello. I have found out that there is a vacancy for an interpreter in your company. Please tell me where can I send my resume to?
- You can send your resumé to this email address. Please write in the subject of the email "for the personnel department."

### Диалóг 2

### Dialogue 2

- Мы посмотрели ваше резюме. Расскажите подробнее о вашем опыте работы, пожалуйста.
- Я работаю в данной сфере уже 10 лет. Какое-то время я работал и учился за границей. В США я получил второе высшее образование.
- За что вы отвечали на последнем месте работы?
- Я отвечал за поиск клиентов и за проведение переговоров.
- Хорошо, я вижу, что вы ценный специалист. А почему вы хотите работать именно в нашей компании?
- Я считаю, что ваша компания является ведущей в данной области. Это даёт много возможностей для профессионального роста.
- Большое спасибо. Мы сообщим вам о результатах собеседования.

- We have looked through your resume. Tell us in more detail about your work experience, please.
- I've been working in this field for 10 years now. For a while, I worked and studied abroad. In the US, I got my second degree.
- What were you responsible for at your previous workplace?
- I was responsible for finding clients and for carrying out negotiations.
- Ok, I see that you are a valuable specialist. And why do you want to work precisely in our company?
- I think that your company is a leader in this field. It gives a lot of opportunities for professional growth.
- Thank you very much. We will let you know about the results of the interview.

## Диалог 3

## Dialogue 3

- Добрый день. Мы получили все необходимые документы. Ваш контракт уже готов. Полный рабочий день, отпуск и медицинская страховка. Вот, прочитайте внимательно, пожалуйста.
- Скажите, пожалуйста, как оплачивается сверхурочная работа?
- В этом пункте есть вся информация. А здесь вы можете прочитать о командировках и премиях.
- Хорошо. Где я должен подписать?
- Вот здесь, в графе "работник". Отлично. Теперь моя подпись в графе "работодатель" и штамп. Всё готово.

- Good afternoon. We have received all the necessary documents. Your contract is already ready. Full-time, vacation and health insurance. Here, read it carefully, please.
- Please tell me how much is overtime paid?
- In this clause there is all the information. And here you can read about business trips and bonuses.
- Ok. Where should I sign?
- Here, in the "employee" column. Excellent. Now my signature in the "employer" column and the stamp. It's all done.

## Диалог 4

## Dialogue 4

- Ваш опыт работы впечатляет. Скажите, на какую зарплату вы рассчитываете?
- Я согласна на зарплату, которую вы указали в объявлении. Скажите, пожалуйста, у вас бывают премии?
- Да, мы регулярно даём премии по результатам работы. Есть премии за выполнение плана продаж и за сверхурочную работу. Кроме того, мы повышаем зарплату каждый год.

- Your work experience is impressive. Tell me, what salary do you expect?
- I agree to the salary that you stated in the add. Tell me please, do you have bonuses?
- Yes, we regularly give bonuses for work performance. There are bonuses for reaching the sales target and for overtime work. Besides, we raise salaries each year.

## Диалог 5

## Dialogue 5

- Как вы знаете, наша фирма сотрудничает со многими международными компаниями. Вы согласны на командировки?
- Да, я согласен. У меня уже есть опыт работы с иностранными клиентами. Я свободно говорю по-английски. А сейчас я изучаю немецкий язык.
- Отлично. Вы можете рассчитывать на 2-3 командировки в месяц. Рабочий день в офисе начинается в 9 часов утра и заканчивается в 6 часов вечера. Перерыв на обед - 1 час.
- У вас есть дресс-код?
- Да, костюм, рубашка и галстук. Но по пятницам дресс-код не обязателен.

- As you know, our firm cooperates with many international companies. Do you agree to business trips?
- Yes, I agree. I already have experience with foreign clients. I'm fluent in English. And now I'm learning German.
- Excellent. You can count on 2-3 business trips per month. The working day at the office begins at 9 am and ends at 6 pm. The lunch break is 1 hour.
- Do you have a dress code?
- Yes, a suit, a shirt and a tie. But on Fridays the dress code is not obligatory.

## Диалог 6

## Dialogue 6

- Скажите, пожалуйста, как долго длится испытательный срок?
- Испытательный срок – 3 месяца. На это время мы заключаем временный контракт. Мы можем расторгнуть контракт в любой момент.
- Что может быть причиной для увольнения?
- Мы расторгаем контракт, когда работник не выполняет свои обязанности, опаздывает на работу или сам подаёт заявление на увольнение.

- Tell me please, how long is the trial period?
- The trial period is 3 months. For this time, we sign a temporary contract. We can terminate the contract at any moment.
- What could be a reason for dismissal?
- We terminate the contract when the employee does not fulfil their duties, arrives late for work, or submits a resignation request themselves.

### 3. Разговóр по телефóну Phone conversation



Audio 3

#### Нóвые словá / New words

совещáние	meeting
звонóк	(phone) call
недви́жимость	real estate
срок	term, deadline
доставка	delivery
решéние	decision, solution
заказ	order
товáр	goods
пáраво	right
ли́ния занятá	line is busy
одну́ секун́дочку	one moment, one second
предложéние	proposal, suggestion, offer
страховáя компáния	insurance company
ски́дка	discount
услúга	service
сообщáть - сообщítь	to inform, to let know
звонítь - позвонítь	to call (on the phone)
передáвать - передáть	to pass (information), to leave a message
перезвáнивать - перезвонítь	to call back
соединя́ть - соединítь	to connect, to put through (on the phone)
рассмáтривать - рассмóтрéть	to consider
отправля́ть - отпра́вить	to send
предоставля́ть - предоста́вить	to give, to provide
извинíte за беспокойство	sorry for the inconvenience
вы ошíблись нóмером	wrong number
в прínципе	in principle

#### Диалóг 1

- Компáния "Ивáнов и партнёры". Чем я могу́ вам помóчь?
- Здравствуйте. Мóжно поговорítь с дирéктором?
- К сожалéнию, дирéктор сейчас зánят. Он на совещáнии. Что ему́ передáть?
- Передáйте, пожáлуйста, что звонítл Сергéй Ивáнович Ждáнов из компáнии "Свет".
- Одну́ секун́дочку. Я запишу́. Мóжно ваш нóмер телефóна?
- Да, конечно. Мой нóмер 170-14-22.
- А по какóму вопрóсу вы звонíte?
- Я звоню́ по пóводу контрáкта. Это доволóбно срóчно.
- Спасибо. Я всё записáла. Я сообщú дирéктору о вáшем звонке́ послé совещáния.
- Отлúчно. Я бúду ждáть его́ звонкá.

#### Dialogue 1

- "Ivanov and partners". How can I help you?
- Hello. Can I talk to the director, please?
- Unfortunately, the director is busy now. He is at a meeting. Do you want to leave a message?
- Please, let him know that Sergey Ivanovich Zhdanov from the "Light" company called.
- One second. I will write it down. May I have your telephone number?
- Yes, of course. My number 170-14-22.
- And what is the purpose of your call?
- I'm calling regarding a contract. It's quite urgent.
- Thank you. I have written everything down. I'm going to inform the director about your call after the meeting.
- Excellent. I'll be waiting for his call.

#### Диалóг 2

- Юридическая компáния «Пáраво». Секретáрь Софи́я. Дóбрый день!
- Дóбрый день, Софи́я. Могу́ я поговорítь с кéм-нибудь из отдéла недви́жимости?
- Одну́ секун́дочку, я вас соединю́. Извинíte, ли́ния сейчас занятá. Вы хотíte подождáть?
- Нет, я перезвоню́ позднее́, спасибо. До котóрого чáса вы рабóтаете сегóдня?
- По пýтницам мы рабóтаем до пýти.

#### Dialogue 2

- Good afternoon! "Right" law firm. This is Sofia speaking.
- Good afternoon, Sofia. May I speak to someone from the real estate department?
- One second, I'll put you through. Sorry, the line is busy now. Do you want to wait?
- No, I will call back later, thank you. Until what time do you work today?
- On Fridays, we work till five.

## Диалог 3

## Dialogue 3

- Алло! Компания "Новые решения".
- Здравствуйте, с кем я могу поговорить относительно моего заказа?
- Что именно вас интересует? Сроки доставки?
- Нет, я жду от вас счёт уже несколько дней.
- В этом случае я соединю вас с нашим бухгалтером. Не вешайте трубку, пожалуйста.

- Hello. "New Solutions".
- Hello, who can I talk to regarding my order?
- What exactly are you interested in? Shipping schedule?
- No, I've already been waiting for an invoice from you for several days.
- In this case, I'll put you through to our accountant. Don't hang up, please.

## Диалог 4

## Dialogue 4

- Добрый день, Иван Николаевич. Я вчера звонила относительно нашей встречи в пятницу.
- Да, здравствуйте, я вас слушаю.
- Мне очень жаль, но я боюсь, что встреча снова откладывается. Дело в том, что я еду в командировку на несколько дней.
- Это немного меняет наши планы. Но ничего, я думаю, что мы сможем найти выход из положения.
- Спасибо за понимание. В принципе, в ближайшее время мы могли бы устроить видеоконференцию, если вам удобно.
- Это неплохая идея. Однако я предпочитаю встретиться лично. Мой секретарь свяжется с вами на следующей неделе.
- Хорошо. Буду ждать от вас новостей.
- Хорошей поездки. До свидания.

- Good afternoon, Ivan Nikolaevich. Yesterday I called regarding our meeting on Friday.
- Yes, hello, I'm listening.
- I'm very sorry, but I'm afraid that the meeting has to be postponed again. The thing is that I'm going on a business trip for a few days.
- It slightly changes our plans. But it's fine, I think we can find a way out.
- Thank you for your understanding. As a matter of fact, we could arrange a video conference in the nearest future if it's convenient for you.
- It's not a bad idea. However, I prefer to meet in person. My secretary will contact you next week.
- Good. I'll wait for news from you.
- Have a nice trip. Goodbye.

## Диалог 5

## Dialogue 5

- Добрый день, господин Браун. Вас беспокоит ваша страховая компания.
- Добрый день. Я слушаю.
- Я хочу сообщить вам, что в январе наша компания предоставляет скидки на ряд услуг.
- Извините, но сейчас я в метро и не очень хорошо вас слышу. Не могли бы вы отправить мне информацию по факсу или на имейл?
- Хорошо. Сейчас мы отправим вам факс.
- Большое спасибо. Через час я буду в офисе и рассмотрю ваше предложение.
- Если у вас будут вопросы, мы будем рады вам помочь. Всего доброго.
- До свидания.

- Good afternoon, Mr. Braun. This is your insurance company calling.
- Good afternoon. I'm listening.
- I'd like to inform you that in January, our company offers discounts on a range of services.
- Sorry, but now I'm in the metro, and I can't hear you very well. Could you send me the information by fax or email?
- Okay. We will send you a fax now.
- Thank you very much. In an hour, I'll be in the office, and I'll consider your proposal.
- If you have any questions, we will be happy to help you. All the best.
- Goodbye.

## Диалог 6

## Dialogue 6

- Здравствуйте, это магазин "Товары для дома"?
- Нет, вы ошиблись номером. Это не магазин.
- Извините за беспокойство.
- Ничего. До свидания.

- Hello, is this the "Goods for Home" shop?
- No, you've dialled the wrong number. This is not a shop.
- Sorry for the inconvenience.
- No problem. Goodbye.



Learn **RUSSIAN**  
for 1 euro / day

DO YOU KNOW OUR VIDEO COURSE?  
150 videos + 250 audios + personal tutor

[More info:](#)

**SistemaKalinka.com**  
**RedKalinka.com**



## 4. В банке

## In the bank



### Новые слова / New words

обменный курс	exchange rate
таблo	information board
сумма	sum
крупная купюра	large denomination
мелкая купюра	small denomination
счёт	account
кредитная карта	credit card
дебитовая карта	debit card
денежный перевод	money transfer
формуляр	form
квитанция	receipt
справка о зарплате	salary statement (payslip)
процентная ставка	interest rate
банкомат	cash machine, ATM
комиссия	commission
кредит	credit
остаток средств	balance (in your bank account)
получатель	recipient
недействительный	invalid
открывать - открыть	to open
закрывать - закрыть	to close
снимать - снять	to withdraw
вносить - внести	to deposit
блокировать - заблокировать	to block
переводить - перевести	to transfer
заполнять - заполнить	to fill in

### Диалог 1

- Добрый день. Я хотел бы обменять рубли на евро. Какой сейчас курс?
- Добрый день. Вы можете увидеть текущий обменный курс на таблo. Какую сумму вы хотите поменять?
- Пятьдесят тысяч рублей.
- Хорошо. Вы предпочитаете крупные купюры или мелкие?
- Крупные, если можно.
- Вот, пожалуйста. Распишитесь в квитанции.
- Готово, спасибо. До свидания.
- До свидания.

### Dialogue 1

- Good afternoon. I'd like to exchange roubles for euros. What's the exchange rate now?
- Good afternoon. You can see the current exchange rate on the information board. What amount do you want to exchange?
- Fifty thousand roubles.
- Good. Do you prefer large notes or small?
- Large, if that's possible.
- Here you are. Sign on the receipt.
- Done, thanks. Goodbye.
- Goodbye.

### Диалог 2

- Здравствуйте. Я хотел бы взять кредит в вашем банке.
- Добрый день. Какую сумму вы хотели бы взять?
- Сто тысяч рублей.
- У вас уже есть непогашенный кредит в нашем банке?
- Нет, я первый раз беру у вас кредит.
- Хорошо. Нам нужен ваш паспорт и справка о зарплате с вашего места работы.
- Всё понятно. Скажите, пожалуйста, а какая процентная ставка?
- 10 процентов годовых.
- Я думаю, это мне подходит, спасибо. Я подготовлю документы.
- Хорошо, до свидания.

### Dialogue 2

- Hello. I would like to take a loan from your bank.
- Good afternoon. What amount would you like to take?
- A hundred thousand roubles.
- Do you already have an outstanding loan at our bank?
- No, it's the first time I'm taking a loan here.
- Fine. We need your passport and a payslip from your workplace.
- Everything is clear. Tell me, please, and what's the interest rate?
- 10 percent annual.
- I think it suits me, thank you. I will prepare the documents.
- Okay, goodbye.

## Диалог 3

## Dialogue 3

- Добрый день. Я бы хотела оформить кредитную карту.
  - Добрый день. У вас уже есть счёт в нашем банке?
  - Нет, у меня нет счёта.
  - Ничего, сейчас я открою вам счёт. Вы должны заполнить этот формуляр и дать мне ваш паспорт. Вы хотите получить сразу дебетовую и кредитную карту?
  - Да, если можно.
  - Конечно. Но в этом случае мне нужна справка с вашего места работы.
  - У меня есть эта справка с собой. Вот, пожалуйста.
  - Отлично. Ваши карты будут готовы через неделю. Вы хотите получить их по почте?
  - Нет, спасибо. Я заберу их лично.
- Good afternoon. I would like to request a credit card.
  - Good afternoon. Do you already have an account in our bank?
  - No, I don't have an account.
  - No problem, I'm going to open an account for you now. You have to complete this form and give me your passport. Do you want to receive a debit and a credit card at once?
  - Yes, if that's possible.
  - Of course. But in that case, I need a payslip from your workplace.
  - I have this document with me. Here you are, please.
  - Excellent. Your cards will be ready in a week. Do you want to get them by mail?
  - No, thanks. I'll collect them personally.

## Диалог 4

## Dialogue 4

- Здравствуйте. На моё имя должен был поступить денежный перевод. Меня зовут Пётр Васильевич Иванов.
  - Одну секундочку. Я посмотрю. Да, на ваше имя пришёл перевод на сумму в 20 000 рублей. Ваш паспорт, пожалуйста.
  - Ой, я забыл паспорт, но у меня есть водительские права.
  - К сожалению, вы можете получить перевод только по паспорту.
  - Хорошо, я зайду завтра.
- Hello. A money transfer should have come to my name. My name is Pyotr Vasilyevich Ivanov.
  - One second, please. Let me see. Yes, a transfer of an amount of 20 000 roubles has come to your name. Your passport, please.
  - Oh, I forgot my passport, but I have my driving licence.
  - Unfortunately, you can only get a transfer with a passport.
  - Okay, I'll come by tomorrow.

## Диалог 5

## Dialogue 5

- Добрый день. Мне кажется, ваш банкомат не работает. Я не могу снять деньги с карты.
  - Добрый день. Давайте посмотрим. Вставьте карту и введите ваш пин-код, пожалуйста.
  - Готово.
  - Здесь написано, что карта недействительна. Может быть, вы заблокировали карту сами? Если нет, то это какая-то ошибка.
  - И что мне теперь делать?
  - Ничего страшного. Мы закажем новую карту. Она будет готова через две недели. Но вы можете снять или внести деньги на счёт в нашем офисе. Для этого нужен только ваш паспорт.
  - Хорошо. Большое спасибо.
- Good afternoon. I think your ATM doesn't work. I can't withdraw money with my card.
  - Good afternoon. Let's have a look. Insert the card and enter your PIN code, please.
  - Done.
  - It says here that the card is invalid. Maybe you have blocked your card yourself? If not, then this is some sort of mistake.
  - And what should I do now?
  - It's not a problem. We will order a new card. It will be ready in two weeks. But you can withdraw or deposit money into your account in our office. To do that, you only need your passport.
  - Good. Thank you very much.

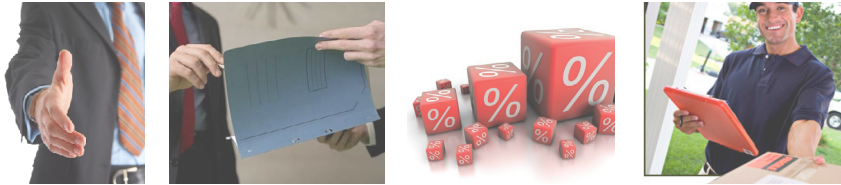
## Диалог 6

## Dialogue 6

- Здравствуйте, я бы хотела закрыть свой счёт. Вот мой паспорт.
  - Добрый день. Одну секундочку. Остаток средств на вашем счёте - 5146 рублей.
  - Да, всё правильно. Я хотела бы снять эти деньги и перевести их на этот счёт. Вот номер счёта.
  - Этот счёт открыт на ваше имя?
  - Нет. Это счёт моего мужа.
  - В этом случае заполните этот формуляр. Здесь нужно написать имя и фамилию получателя. Комиссия за перевод - 20 рублей.
- Hello, I would like to close my account. Here's my passport.
  - Good afternoon. One moment, please. The balance in your account is 5146 roubles.
  - Yes, everything is correct. I'd like to withdraw the money and transfer it to this account. Here is the account number.
  - Is that account opened in your name?
  - No. It's my husband's account.
  - In that case fill in this form. Here you have to write the name and surname of the recipient. The transfer fee is 20 roubles.

## 5. Продажи

## Sales



### Новые слова / New words

каталог	catalogue
поставщик	provider
производитель	manufacturer, producer
завод	factory
распродажа	sale
выбор	selection, choice
стоимость	cost, price
сниженная цена	reduced price
покупка	purchase
наличные	cash
модель	model
в кредит	in installments
бесплатно	free of charge, free
оптом	by wholesale, in bulk
местный	local
зарубежный	foreign
выгодный	profitable, favourable, reasonable (price)
доволен / довольна	satisfied, contented, happy
согласен / согласна	to agree
уделять - уделить время	to dedicate time
оплачивать - оплатить	to pay
заказывать - заказать	to order
рекламировать	to advertise
пользоваться спросом	to be in demand
отличаться	to differ
продавать - продать	to sell

### Диалог 1

### Dialogue 1

- Добрый день. Чем я могу вам помочь?
- Здравствуйте. Скажите, пожалуйста, где я могу посмотреть цены на ваши товары?
- Вот каталог. Наша компания сотрудничает с зарубежными поставщиками и с местными производителями. Поэтому наши цены всегда самые выгодные.
- А есть новые модели?
- Конечно. Здесь вы можете найти самые последние модели. Но, боюсь, что они без скидки.
- А на какие товары есть скидка?
- Сейчас сезон распродаж, поэтому есть много товаров по сниженной цене. Есть скидки до 70 процентов. Вот модель, которая пользуется большим спросом.
- Спасибо. Это очень интересное предложение.

- Good afternoon. How can I help you?
- Hello. Please tell me where I can see the prices of your products?
- Here is a catalogue. Our company cooperates with foreign suppliers and local producers. That is why our prices are always the most reasonable.
- And are there new models?
- Of course. Here you can find the latest models. But I'm afraid that they don't have any discount.
- And on which items is there a discount?
- It's the sales period now, so there are a lot of goods at a reduced price. There are discounts up to 70 percent. Here is a model that is in high demand.
- Thank you. This is a very interesting offer.

### Диалог 2

### Dialogue 2

- Скажите, пожалуйста, можно купить этот продукт в кредит?
- Да, мы предоставляем кредит на один год. Но 40 процентов стоимости нужно оплатить при покупке.
- А какая процентная ставка?
- Ставка по кредиту – всего 2 процента.
- Хорошо. Я согласен на эти условия.

- Please tell me can I buy this product in installments?
- Yes, we give a credit for one year. But you have to pay 40 percent of the cost at the moment of purchase.
- And what is the interest rate?
- The rate on the credit is only 2 percent.
- Good. I agree to these terms.

## Диалог 3

## Dialogue 3

- Здравствуй, я хотел бы сделать заказ на модель номер 5.
- Отличный выбор. Вы хотели бы оплатить наличными в момент доставки или кредитной картой?
- Я предпочитаю оплатить кредитной картой.
- Вы можете сделать это на нашем сайте.
- Хорошо. А доставка входит в стоимость?
- Нет, доставка оплачивается отдельно. Доставка стоит 200 рублей по городу и 500 рублей по области.
- А какой срок доставки?
- Срок доставки - 3 дня. При заказе на сайте вы должны указать ваш адрес и удобное для вас время.
- Хорошо. Большое спасибо.

- Hello. I would like to make an order for the model number 5.
- Excellent choice. Would you like to pay in cash upon delivery or with a credit card?
- I prefer to pay with a credit card.
- You can do it on our website.
- Good. And is the shipping included in the price?
- No, the shipping is paid separately. The shipping costs 200 roubles within the city and 500 roubles within the state.
- What is the delivery time?
- Delivery time is 3 days. When ordering online, you must state your address and the time that is convenient for you.
- Good. Thank you very much.

## Диалог 4

## Dialogue 4

- Здравствуйте. Можете соединить меня с менеджером по продажам? Его зовут Антон.
- Это я. Чем я могу вам помочь?
- Скажите, пожалуйста, почему цены на ваши товары в интернете отличаются от цен в каталоге?
- А на каком сайте вы смотрели?
- На сайте www.tovary.ru.
- Это не наша компания. Это завод – производитель. Они продают только оптом. Поэтому цены ниже.
- Теперь всё понятно. Спасибо.

- Hello. Can you put me through to a sales manager? His name is Anton.
- That's me. How can I help you?
- Tell me, please, why do the prices of your products on the Internet differ from the prices in your catalogue?
- And what website did you check?
- On the website www.tovary.ru.
- That's not our company. That's a manufacturing plant. They only sell in bulk. Therefore, the prices are lower.
- Now everything is clear. Thank you.

## Диалог 5

## Dialogue 5

- Добрый день. Меня зовут Иван Сергеевич. Я представитель компании "Круглый стол". Мы продаём офисные принадлежности. Разрешите показать вам наш ассортимент.
- Вы знаете, мы уже работаем с одной компанией и очень довольны.
- Но наши цены самые низкие на рынке. Вот, смотрите. У нас всегда есть скидки на бумагу для принтера, ручки, карандаши, степлеры, дыроколы и многое другое. При первом заказе вы получаете три папки и два коврика для мыши бесплатно.
- Да, я вижу, что цены у вас очень хорошие. Я передам эту информацию нашему секретарю. Она обычно заказывает все офисные принадлежности.
- Спасибо, что уделите мне время.

- Good afternoon. My name is Ivan Sergeyevich. I am a representative of the "Round Table" company. We sell office supplies. Let me show you our range of products.
- You know, we are already working with a company, and we are very happy.
- But our prices are the lowest in the market. Here, look. We always have discounts on printer paper, pens, pencils, staplers, punchers and many more. With the first order, you get three folders and two mouse pads for free.
- Yes, I see that your prices are very good. I will forward this information to our secretary. She usually orders all office supplies.
- Thank you for your time.

## Диалог 6

## Dialogue 6

- Добрый вечер. Сколько стоит компьютер, который сейчас рекламируют по телевизору?
- Он стоит сто тысяч рублей.
- А чем он отличается от предыдущей модели?
- У него новая операционная система и большой жёсткий диск.
- В любом случае, это слишком дорого.

- Good evening. How much is the computer that is now advertised on TV?
- It costs one hundred thousand roubles.
- And how does it differ from the previous model?
- It has a new operating system and a large hard drive.
- In any case, it's too expensive.

## 6. Контракты

## Contracts



### Новые слова / New words

контра́кт / догово́р	contract / agreement
пункт	clause, point
разде́л	section
тре́бование	demand, requirement
измене́ние	change
да́нные	data, details
ФИО (фами́лия, и́мя, о́тчество)	full name
ме́сто жи́тельства	place of residence
догово́р ку́пли-прода́жи	purchase agreement
обору́дование	equipment
сторо́на	party (in a contract)
обсто́ятельство	circumstance, reason, cause
арендода́тель / аренда́тор	landlord / tenant
жи́лье	dwelling, housing
зало́г	deposit
аре́ндная пла́та	rent, rental fee
спо́соб опла́ты	payment method
последствие	consequence
подро́бно	in detail
излага́ть - изложи́ть	to state, to express
выполня́ть - вы́полнить	to fulfil, to comply with
учи́тывать - уче́сть	to take into account, to consider
заключа́ть - заключи́ть	to close (a contract)
подпи́сывать - подпи́сать	to sign
расторга́ть - расто́ргнуть	to terminate
ознако́миться	to familiarize oneself, to study, to examine

### Диалог 1

- Ива́н Серге́евич, ваш трудо́вый догово́р уже́ гото́в. Вот, ознако́мьтесь, пожа́луйста.
- Хорошо́, спасибо́. Скажи́те, пожа́луйста, а где ука́заны мои́ обяза́нности?
- Вот разде́л «Права́ и обяза́нности сторо́н».
- Да, сейча́с я ви́жу. Я не согла́сен с э́тим пу́нктом. Дава́йте внесём не́которые изме́нения.
- Конече́но. Мы гото́вы уче́сть ва́ши тре́бования. Е́сли у вас бо́льше нет вопро́сов, проверьте́ ва́ши да́нные, пожа́луйста: ФИО, ме́сто жи́тельства, но́мер па́спорта, а та́кже ва́ша конта́ктная информа́ция.
- Да, всё пра́вильно.
- Вот ва́ша ко́пия догово́ра. Сохраните́ её, пожа́луйста.
- Хорошо́, спасибо́.

### Dialogue 1

- Ivan Sergeyevich, your employment contract is now ready. Here, examine it, please.
- Good, thank you. Tell me, please, where are my responsibilities stated?
- Here is the section "Rights and obligations of the parties."
- Yes, now I see. I don't agree with this clause. Let's make some changes.
- Of course. We are ready to meet your requirements. If you don't have any more questions, please check your details: full name, address, passport number and also your contact information.
- Yes, everything is correct.
- Here's your copy of the contract. Keep it safe, please.
- Okay, thank you.

### Диалог 2

- Догово́р для клие́нта гото́в, но нам нужна́ его́ англоязы́чная ве́рсия.
- Отли́чно. Мы отда́дим догово́р на перево́д.
- Обрати́те внима́ние, что перево́д документа́ до́лжен быть заве́рен у нота́риуса. Кро́ме того́, догово́р скрепле́н печа́тью. Печа́ть то́же ну́жно перевести́.
- Мы вы́полним все тре́бования.

### Dialogue 2

- The contract for the client is ready, but we need a version in English.
- Excellent. We'll give the contract for translation.
- Pay attention that the translation of the document must be certified by a notary. In addition, the agreement is sealed with a stamp. The stamp also needs to be translated.
- We will fulfil all the requirements.

## Диалог 3

## Dialogue 3

- Мы хотéли бы растóргнуть договóр кúпли-продáжи оборудóвания.
- Вас не устраивают услóвия договóра?
- Нас не устраивают цéны и срóки поставкí. Мы решíли подписать контракт с другоú компáнией.
- Мне óчень жаль это слýшать. Если вы передúмаете, мы бúдем рады снóва вíдеть вас среди нáших клиентóв.
- We would like to terminate the purchase agreement of the equipment.
- Are you not satisfied with the terms of the contract?
- We're not satisfied with the prices and delivery times. We've decided to sign a contract with another company.
- I'm very sorry to hear that. If you change your mind, we'll be happy to see you among our customers again.

## Диалог 4

## Dialogue 4

- Вот договóр арéнды жилья. Мы постарáлись учéсть все вáши пожелáния.
- А где укáзан срок дéйствия договóра и сýмма залóга?
- Смотрите, вся эта информáция есть в этом разделé. Крóме того, здесь укáзана арéндная плáта.
- Скажите, а кто оплачивает коммунальные услýги, арендáтор или арендодáтель?
- Коммунальные услýги не входят в арéндную плáту. Вы должны платíть отдéльно за электричество, за отоплéние, за вóду и за газ.
- В каком слýчае мóжно растóргнуть договóр досрóчно?
- В слýчае, если однá из сторóн не выполняет услóвия договóра. Послédствия укáзаны здесь.
- Here is the home rental agreement. We have strived to take all your wishes into account.
- And where are the agreement's validity period and the deposit amount stated?
- Look, all that information is in this section. Besides, the rental fee is stated here.
- Tell me, please, who pays for the utilities, the tenant or the landlord?
- Utilities are not included in the rental fee. You have to pay for electricity, heating, water and gas separately.
- In which case is it possible to terminate the contract early?
- In the case that one of the parties doesn't comply with the terms of the contract. The consequences are stated here.

## Диалог 5

## Dialogue 5

- Наш юрист подготовил проéкт договóра кúпли-продáжи материалов. Давáйте обсúдим его.
- Отлíчно. Мы дúмаем, что эти разделы мóжно изложíть подро́бнее. Но сáмое глáвное - цéны нýжно укáзать в рублях, а не в дóлларах.
- Вы правы. Но это лишь формáльность. Глáвное, что все услóвия соблюдены, не так ли?
- В цéлом, у нас нет претензий. Мы мóжем подписать договóр сего́дня.
- Our lawyer has prepared a draft of the purchase agreement of the materials. Let's discuss it.
- Excellent. We think that these sections can be written in more detail. But most importantly, the prices must be stated in roubles, not dollars.
- You're right. But this is only a formality. The main thing is that all the conditions are met, right?
- In general, we have no complaints. We can sign the agreement today.

## Диалог 6

## Dialogue 6

- Дóбрый день, господín Тóмпсон. Я óчень благодарна, что вы нашли время встрéтиться со мной сего́дня и обсудíть договóр.
- Конéчно. Я всегда рад помóчь.
- У нас есть вопро́сы по спóсобу оплаты товара и по фóрс-мажóрным обстоятельством. Это пúнкты 4 и 5.
- Я не увéрен, что моú знáния рúсского языка позволéют мне полноцéнно изучíть контракт. Мóжно воспóльзоваться услýгами вáшего переводчика?
- Конéчно. Извините, я не подúмала об этом. Сейчáс я приглашú нашего переводчика. Тем врéменем разрешíте предложíть вам кóфе.
- Да, спáсибо. Чёрный кóфе, пожáлуйста.
- Good afternoon, Mr. Thompson. I'm very grateful that you've found the time to meet me today to discuss the contract.
- Of course. I am always happy to help.
- We have questions about the method of payment for goods and about the causes of force majeure. They are clauses 4 and 5.
- I'm not sure if my knowledge of Russian will allow me to study the contract fully. Can we use the services of your interpreter?
- Of course. I'm sorry, I hadn't thought of that. I'm going to call in our interpreter now. In the meantime, let me offer you a coffee.
- Yes, thank you. Black coffee, please.

## 7. Жалобы

## Complaints



### Новые слова / New words

ошибка	mistake
жалоба	complaint
жалобная книга	complaints book
склад	warehouse
чек	receipt
неудобство	inconvenience
служба доставки	delivery service
изделие	article, item, product
дисконтная карта	discount card
задержка	delay
срок годности	expiry date
запах	smell
пятно	stain
случай	case
бракованный	faulty, defective
свежий	fresh
просроченный	expired, bad (food)
некачественный	low-quality
ненадлежащий	improper, poor
должным образом	in a proper way
компенсировать	to compensate
возвращать - вернуть	to return an item
обменивать - обменять	to exchange
перепутать	to mix up
гарантировать	to guarantee
храниться	to be kept, to be preserved

### Диалог 1

- Добрый день. Скажите, пожалуйста, можно вернуть товар, который я купила в вашем магазине? Он бракованный.
- Здравствуйте. Обычно мы не возвращаем и не обмениваем товар. Что именно вы купили и что не так с товаром?
- Три дня назад я купила сапоги. Я надела их всего один раз, и сломался каблук.
- Да, кажется, что сапоги действительно бракованные. Я посмотрю на складе, есть ли у нас такая же пара.
- Спасибо большое, но не нужно. Я хотела бы получить деньги назад.
- Хорошо. Можно посмотреть ваш чек?
- Да, конечно.
- Пожалуйста, вот ваши деньги. Извините за неудобства.
- Ничего, всё в порядке.

### Dialogue 1

- Good afternoon. Please, tell me, can I return an item that I bought in your store? It's defective.
- Hello. Usually, we neither return nor exchange merchandise. What in particular did you buy and what is wrong with the product?
- Three days ago, I bought boots. I put them on only once, and the heel broke.
- Yes, it seems like the boots are really defective. I'll see in the warehouse if we have the same pair.
- Thank you very much, but it isn't necessary. I'd like to get my money back.
- All right. Can I see your receipt?
- Yes, of course.
- Here's your money. Sorry for the inconvenience.
- Don't worry, it's ok.

### Диалог 2

- Добрый день. Служба доставки слушает.
- Добрый день. Я боюсь, что мне доставили не то, что я заказывала.
- Одну минуту, пожалуйста. Как ваши имя и фамилия?
- Марина Иванова.
- Хорошо. Номер заказа, пожалуйста?
- Номер 748.

### Dialogue 2

- Good afternoon. Delivery service speaking.
- Good afternoon. I'm afraid that I was delivered what I hadn't ordered.
- One moment, please. What are your name and surname?
- Marina Ivanova.
- Good. Order number, please?
- Number 748.

- Отлично. Да, вы заказывали летнее платье фиолетового цвета, срок второго размера. Модель 576.
- Да, всё верно. Но я получила платье на размер больше.
- Должно быть, произошла ошибка. Я свяжусь с курьером, и в ближайшее время вам обменяют товар. Адрес доставки тот же?
- Да, всё так же. Спасибо.
- Спасибо вам за понимание.

## Диалог 3

- Добрый день. Я хотела бы вернуть эту юбку. Смотрите, вот здесь пятно, а здесь порвано.
- Здравствуйте. К сожалению, мы не можем принять назад это изделие, потому что вы его купили на распродаже. Вот, видите, здесь написано: «товар со скидкой возврату и обмену не подлежит».
- Я всё понимаю, но вы продали некачественный товар.
- Я сожалею, но мы не можем вернуть вам деньги. Единственное, что я могу предложить – выдать вам нашу дисконтную карту в качестве компенсации. Извините за неудобства.
- Мне не нужна ваша дисконтная карта. Дайте, пожалуйста, жалобную книгу.
- Вот, пожалуйста.

- Excellent. Yes, you ordered a purple coloured summer dress, size 42. Model 576.
- Yes, that's right. But I've received a dress one size larger.
- There must have been a mistake. I will contact the courier, and as soon as possible they'll exchange the item. Is the delivery address the same?
- Yes, everything is the same. Thank you.
- Thank you for your understanding.

## Dialogue 3

- Good afternoon. I would like to return this skirt. Look, here there is a stain, and here it is torn.
- Hello. Unfortunately, we cannot take this article back because you bought it on sale. You see, it says here: "the merchandise with a discount is not subject to returns or exchanges".
- I understand everything, but you sold a low-quality product.
- I'm sorry, but we can't give you your money back. The only thing that I can offer is to give you our discount card as a compensation. Sorry for the inconvenience.
- I don't need your discount card. Please give me the complaints book.
- Here you are.

## Диалог 4

- Добрый день. Вчера я купил в вашем магазине йогурт. Кажется, у него истёк срок годности.
- Здравствуйте. Мы не продаём просроченные продукты. Вот здесь написано: употребить до 22 ноября. Ещё две недели.
- Да, но у него странный запах. Может быть, он хранился в ненадлежащих условиях?
- Все продукты мы храним должным образом. Извините, это первый такой случай у нас. Я гарантирую вам, что все продукты свежие.

## Диалог 5

- Официант! Скажите, пожалуйста, когда будет готов наш заказ?
- Ваш заказ будет готов в течение 15 минут. Извините за задержку. Мы делаем всё возможное, но сегодня очень много клиентов.
- Хорошо, поторопитесь, пожалуйста. У нас уже заканчивается перерыв на обед.
- Вот ваш заказ. Извините, что заставили вас ждать.
- Отлично, но мы не заказывали рыбу. Вы всё перепутали.
- Ещё раз извините, сейчас мы это исправим. Разрешите предложить вам десерт за счёт ресторана, чтобы компенсировать неудобства.
- Хорошо, спасибо.

## Dialogue 4

- Good afternoon. Yesterday I bought a yogurt in your store. It seems like it is past its expiry date.
- Hello. We don't sell expired food. Here it is written: best before November 22nd. Still two weeks.
- Yes, but it has a strange smell. Maybe it was kept in poor conditions?
- We keep all our products properly. I'm sorry, this is the first such case we have had. I guarantee you that all our food is fresh.

## Dialogue 5

- Waiter! Please tell me, when is our order going to be ready?
- Your order will be ready within 15 minutes. Sorry for the delay. We're doing our best, but today we have many customers.
- Okay, hurry up, please. Our lunch break is already finishing.
- Here is your order. I'm sorry to have kept you waiting.
- Excellent, but we didn't order fish. You have mixed it all up.
- I'm sorry once again, we'll fix that now. Let me offer you a dessert on the house to compensate for the inconvenience.
- Good, thank you.



## 8. Конференция

## Conference



### Новые слова / New words

презентация	presentation
доклад	report
исследование рынка	market research
график	chart
доска	board
экран	screen
вывод	conclusion
расчёты	calculations
подход	approach
прибыль	profit
спрос	demand
колебание цены	price fluctuation
перемены	changes
показатель	indicator
бизнес-план	business plan
производительность	productivity
темпы производства	productivity ratio
нововведение	innovation
низкий	low
неблагоприятный	adverse
предварительный	preliminary
положительный	positive
наглядно	visually, graphically
увеличиваться - увеличиться	to increase
изображать - изобразить	to depict
советоваться - посоветоваться	to ask for advice, to consult, to confer

### Диалог 1

### Dialogue 1

- Добрый вечер, коллеги. Я хотел бы представить вашему вниманию новый проект. Наши эксперты провели исследование рынка домашних электроприборов.
- Скажите, а каковы результаты исследования?
- Все результаты наглядно изображены на графике. Вы можете увидеть этот график на странице 15 в своих материалах, а также на доске. Вот здесь показано, как может увеличиться объём продаж к следующему году.
- Большое спасибо, Иван Петрович. Ваша идея действительно нам интересна. Мы рассмотрим проект подробнее и сообщим вам, сможем ли мы воплотить его в жизнь.

- Good afternoon, colleagues. I would like to bring to your attention a new project. Our experts have conducted a market research on home appliances.
- And what are the results of the research?
- All the results are visually depicted on the chart. You can see this chart on page 15 in your documents and also on the board. Here it is shown how the sales volume could increase by next year.
- Thank you very much, Ivan Petrovich. Your idea sounds really interesting to us. We will examine the project in more detail and let you know if we can make it a reality.

### Диалог 2

### Dialogue 2

- Добрый день, уважаемые эксперты. Пожалуйста, ознакомьтесь с бизнес-планом на следующий год. Все предложения и выводы вы можете увидеть в таблице.
- Очень интересный подход. Вы предлагаете увеличить темпы производства на 150 процентов?
- По предварительным расчётам мы можем достичь этого уровня за полгода. На мой взгляд это самое удачное время для расширения.

- Good afternoon, dear experts. Please, get acquainted with the business plans for next year. You can see all the proposals and conclusions on the table.
- Very interesting approach. Are you proposing to increase the rate of production by 150 percent?
- According to our preliminary calculations, we can reach that level within half a year. From my point of view, this is the most suitable time for expansion.

## Диалог 3

## Dialogue 3

- Дорогие коллеги, мой доклад о наших новых идеях и услугах закончен. Мы уже активно применяем данные методы у нас на родине и в наших филиалах по всему миру. Спасибо за внимание. Если у вас есть вопросы, я с удовольствием на них отвечу.
- Большое спасибо за презентацию. Ваши проекты впечатляют. Скажите, пожалуйста, какой прогноз на применение данных методов в России?
- Мы думаем, что Россия готова к данным нововведениям. Наш прогноз положительный. Хотя, возможно, на это уйдёт время.
- Всё ясно. У меня больше нет вопросов.

- Dear colleagues, my report on our new ideas and services is finished. We are already actively applying these methods in our home country and in our branches around the world. Thank you for your attention. If you have any questions, I'll be pleased to answer them.
- Thank you very much for your presentation. Your projects are impressive. Please tell us, what's your forecast of the application of these techniques in Russia?
- We think that Russia is ready for these innovations. Our forecast is positive. Although, perhaps, it will take time.
- Everything is clear. I have no further questions.

## Диалог 4

## Dialogue 4

- А сейчас я хотел бы дать слово нашему менеджеру по развитию, Елене Михайловне.
- Большое спасибо. Я хочу поблагодарить моих коллег за отличную работу в этом году. Я рада сообщить вам, что скоро мы откроем новый филиал в Москве. Согласно моим расчётам, это увеличит прибыль компании в три раза.
- А вы уже советовались с нашими иностранными партнёрами?
- Да. Они поддерживают эту идею.

- And now I would like to give the floor to our development manager, Elena Mikhailovna.
- Thank you very much. I want to thank my colleagues for their excellent work this year. I am pleased to inform you that soon we will open a new branch in Moscow. According to my calculations, it will triple the company's profit.
- Have you already consulted with our foreign partners?
- Yes. They support this idea.

## Диалог 5

## Dialogue 5

- Добрый день, Иван Игоревич. К сожалению, наша статистика ухудшилась. Мы показали худшую производительность за последние 5 лет.
- Добрый день, Татьяна Ивановна. Да, я понимаю. Но мы делали всё возможное.
- Показатели слишком низкие. Это может иметь неблагоприятные последствия.
- Мы постараемся найти выход из этой ситуации.
- Хорошо. Сообщите мне о результатах как можно скорее.

- Good afternoon, Ivan Igorevich. Unfortunately, our statistics have worsened. We have shown the worst productivity in the last 5 years.
- Good afternoon, Tatiana Ivanovna. Yes, I understand. But we did everything possible.
- The indicators are too low. This may have adverse consequences.
- We're going to try to find a way out of this situation.
- Good, let me know about the results as soon as possible.

## Диалог 6

## Dialogue 6

- Дорогие коллеги, давайте обсудим план продаж, который вы видите на экране.
- А что изображает график справа?
- Этот график изображает спрос и предложение на товары. А график слева изображает колебание цены.
- Всё понятно. Я считаю, что выводы этой презентации очень субъективны. Ваше предложение очень рискованно. Компания может потерять много денег.
- Вы правы, есть определённый риск. Но наши конкуренты уже используют данную систему и довольно успешно. Я думаю, что наступило время перемен.

- Dear colleagues, let's discuss the sales plan, which you see on the screen.
- What does the chart on the right show?
- This chart shows the demand and supply of the products. The chart on the left shows the price fluctuation.
- Everything is clear. I believe that the conclusions of this presentation are very subjective. Your proposal is very risky. The company may lose a lot of money.
- You are right, there is a certain risk. But our competitors are already using this system, and quite successfully. I think the time of change has come.

We are **Red Kalinka**, the biggest Russian school in the world. We have students from over 90 countries, who have chosen to learn with us this powerful and fascinating language.

Visit us and find everything you need to learn Russian (courses, books, learning materials, apps,...).



Copyright © Red Kalinka

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, distributed, or transmitted in any form or by any means, including photocopying, recording, or other electronic or mechanical methods, without the prior written permission of the publisher.

## Do you know our video course?

Learn Russian **for less than 1 euro/day** with our award-winning online course.

- ✓ **150 videos**
- ✓ 350 pages of learning materials.
- ✓ More than 250 audios with texts and dialogues.
- ✓ **Personal tutor** to answer all your questions.



Visit us and learn Russian  
with the best

**SistemaKalinka.com**

**RedKalinka.com**