

## Zdania

---

 **Wysłuchaj uważnie zdań, powtarzaj je za lektorem:**

Zapraszam pana na konferencję na temat wzrostu cen produkcji, która odbędzie się w naszej firmie 22 marca o 9 rano. – **Мы приглашаем Вас на конференцию на тему роста цен производства, которая состоится в нашей фирме 22 марта в 9 утра.**

Dyrektor już czeka na pana w sali konferencyjnej. – **Директор уже ждёт Вас в конференцзале.**

Przepraszam za spóźnienie, ale już jestem gotowy i możemy przystąpić do pracy. Kto ma pierwsze pytanie? – **Простите за опоздание, но я уже готов и мы можем приступить к работе. Кто задаёт первый вопрос?**

W tym tygodniu w Warszawie odbędą się targi transportowe. Obowiązkowo musimy się na nich pojawić, może znajdziemy niezawodnego partnera. – **На этой неделе в Варшаве будут транспортные торги. Нам обязательно надо появиться на них, может, мы найдём надёжного партнёра.**

Panie dyrektorze, zarezerwowaliśmy salę konferencyjną, przygotowaliśmy wszystkie dokumenty, prezentację naszej firmy i małe prezenty dla uczestników. – **Господин директор, мы забронировали конференцзал, подготовили все документы, презентацию нашей фирмы и маленькие подарки для участников.**

W czasie przerwy zapraszamy wszystkich uczestników konferencji na obiad. – **Во время перерыва приглашаем всех участников конференции на обед.**

Wszystkie informacje na temat organizowanych w tym roku targów znajdują się na naszej stronie internetowej. – **Вся информация на тему торгов, организованных в этом году, находится на нашем сайте.**

Niestety wszystkie sale konferencyjne w tym hotelu są małe. Musimy zarezerwować jedną dużą salę z klimatyzacją i Internetem. – **К сожалению, все конференцзалы в этой гостинице маленькие. Нам надо забронировать один большой с кондиционером и Интернетом.**



## Dialog

### 18 Wysłuchaj dialogu, powtarzaj poszczególne kwestie za lektorami:

- Уважаемые участники, меня зовут Владимир Владимирович. Сегодня я буду выполнять функцию ведущего бизнес-конференции в нашей фирме. Тема нашей встречи: как добиться успеха в продаже продукции компании «Одежда» за рубежом и как уберечь заработанные деньги от инфляции. Гости нашей конференции это: Пётр Иванович – главный директор нашей компании, Анна Петровна – директор по экспорту продукции, Андрей Кузьмич – директор по производству и Екатерина Валентиновна – аналитик рынка. Господин директор, скажите, пожалуйста, несколько слов о продукции Вашей компании. Drodzy uczestnicy, nazywam się Władimir Władimirowicz. Będę dzisiaj pełnić funkcję prowadzącego konferencję biznesową w naszej firmie. Tematem naszego spotkania jest: jak osiągnąć sukces w sprzedaży produktów firmy *Odzież* za granicą i jak ochronić pieniądze przed inflacją? Gośćmi naszej konferencji będą: Piotr Iwanowicz – główny dyrektor naszej firmy, Anna Pietrowna – dyrektor do spraw eksportu produkcji, Andriej Kuzmicz – dyrektor produkcji i Jekaterina Walentinowna – analityk rynku. Panie dyrektorze, proszę powiedzieć kilka słów na temat produkcji pańskiej firmy.
- Меня зовут Пётр Иванович и я – главный директор. Самое главное в нашей компании это то, что у нас 100% польский капитал. Мы производим одежду – в последнее время мы сосредоточились на производстве детской одежды. Думаю, что рынок одежды быстро развивается. Но на эту тему выскажется Екатерина Валентиновна – аналитик рынка. Nazywam się Piotr Iwanowicz i jestem głównym dyrektorem. Najważniejsze dla naszej firmy jest to, że mamy w 100% polski kapitał. Produkujemy odzież, a w ostatnim czasie skupiliśmy się na produkcji ubrań dziecięcych. Myślę, że rynek odzieżowy szybko się rozwija. Ale na ten temat wypowie się Jekaterina Walentinowna – analityk rynku.
- Спасибо большое. Да, рынок детской одежды начинает бурно расти. Большая доля рынка принадлежит западным мировым компаниям, за ними стоим мы – локальные игроки. Наши продукты соответствуют цене. Наша марка, качество влияют на выбор потребителя – это прежде всего беременные женщины, у которых разный социальный статус, возраст и сфера деятельности. Мы продаём свои товары в России, но на эту тему выскажется Анна Петровна, директор по экспорту продукции. Dziękuję bardzo. Tak, rynek ubrań dziecięcych zaczyna gwałtownie się rozwijać. Duża część rynku przypada na zachodnie światowe kompanie, za nimi jesteśmy my, lokalni gracze. Nasze produkty odpowiadają cenie. Nasza marka i jakość wpływają na wybór konsumenta – są to przede wszystkim kobiety ciężarne, które mają różne pochodzenie społeczne, są w różnym wieku i z różnych sfer działalności. Sprzedajemy głównie nasze towary do Rosji, ale na ten temat wypowie się Anna Pietrowna, dyrektor eksportu produkcji.