

Мухамадеев И.Т.

**Учебное пособие  
для магистрантов**

**Практический курс**

**УФА 2013**

Федеральное Государственное Бюджетное Образовательное Учреждение Высшего  
Профессионального Образования  
Башкирский Государственный Педагогический Университет  
им. М. Акмуллы

Мухамадеев И.Т.

**ДЕЛОВОЙ АРАБСКИЙ**

**Учебное пособие  
для магистрантов**

Практический курс

**УФА 2013**

УДК 17  
ББК 87.75 Араб .....  
М60

**Мухамадеев И.Т.**

М60 Деловой арабский: Учеб. пособие по арабскому языку. Практический курс /  
И.Т. Мухамадеев; Баш. гос. пед. ун-т. – Уфа: ПГПУ, 2013. – 82 с.

ISBN

Учебное пособие ориентировано на формирование способности и готовности к межкультурной коммуникации в профессиональной области «Деловой арабский». Дан краткий курс делового арабского языка, а также тексты на развитие умения овладевать разными видами чтения спецтекстов на арабском языке и самостоятельно обрабатывать материал по специальности. В учебном пособии предоставлены лексико-грамматические упражнения для тренировки основных сложных конструкций, встречающихся в спецтекстах для их полного понимания. Предназначено для магистрантов факультета теологии (направление 033400) с уклоном на изучение делового арабского языка на базе тренировочных заданий.

Библиогр.: ..... назв. Ил. 12

Научный редактор: ....., проф.

Рецензенты: Бикулова Г.Р., канд.пед.наук., УГАТУ

ISBN

© Мухамадеев И.Т., 2013  
© Башкирский государственный  
педагогический университет, 2013

## ОГЛАВЛЕНИЕ

|  |    |
|--|----|
| ВВЕДЕНИЕ   | 5  |
| Тема 1. Мир делового арабского языка                       | 9  |
| Тема 2. Знакомство: <i>Люди – профессии – деятельность</i> | 16 |
| Тема 3. Презентация фирмы                                  | 21 |
| Тема 4. Технический прогресс в мире арабских стран         | 26 |
| Тема 5. Международная конференция в Египте                 | 31 |
| Тема 6. Совместный проект                                  | 36 |
| Тема 7. Ведение переговоров / Заключение договора          | 43 |
| Тема 8. Деловая переписка                                  | 56 |
| Тема 9. Результат совместного проекта                      | 62 |
| Тема 10. Презентация на международной выставке             | 68 |
| Тема 11. Профессиональные компетенции                      | 75 |
| ОТВЕТЫ к некоторым заданиям тем                            | 77 |
| Лексикон оборотов речи для делового арабского языка        | 78 |
| Литература   | 83 |

## **ВВЕДЕНИЕ**

Арабские страны в последнее время стали открывать свои двери людям из других стран и в частности россиянам все чаще и шире, как это видно в первую очередь по количеству паломников из России в Саудовскую Аравию, частые гости-туристы в Египет, ОАЭ, Тунис, Марокко и другие интересные восточные страны. Экономический мир и в частности предприниматели тоже не заставили себя долго ждать и уже уверенно входят в темп совместной деятельности.

Деловой арабский становится для российских людей на один уровень с европейскими языками и изучается с большим интересом. Знать язык и вместе с ним культуру, этикет и традиции арабского Востока – это уже 50 % успеха в совместном проекте. Восток – дело тонкое, а потому знание этого Востока и есть сила.

Деловой арабский необходимо знать также как и литературный и повседневный арабский. Очень важно формирование навыков делового общения в различных ситуациях, таких как бизнес-встреча, телефонные переговоры, презентация, финансы, деловая корреспонденция, а именно:

- общаться на арабском языке в ситуациях, требующих знаний по специальности;
- обсуждать на арабском языке актуальные ситуации в экономике, политике, социальной сфере;
- понимать на арабском речь на слух;
- составлять и вести деловую корреспонденцию;
- читать и воспроизводить аутентичные тексты из периодики без словаря;
- переводить основное содержание русской статьи без словаря, в т.ч. и со специальной лексикой;
- оперировать грамматическими структурами языка;
- познакомиться с особенностями арабского языка в различных странах;
- получить знания страноведческого характера;
- проводить профессиональные презентации на арабском языке;
- принимать участие и проводить деловые и ролевые игры.

Деловой арабский необходим для изучения не только тем, кого связывают деловые отношения с носителями этого языка, но и желающим начать собственную карьеру в странах Ближнего и Среднего Востока. Невзирая на то, что многие в этих странах владеют английским языком, деловое общение на арабском позволит вам успешнее вести дела, лучше понимать местную культуру и традиции и даже избежать досадных недоразумений и промахов. К тому же на сегодняшний день деловой арабский все чаще используется в деловом общении, активно соперничая с европейскими иностранными языками.

По словам Сканава А.А., «в последние десятилетия в отношениях между Россией и странами арабского Востока наступил новый этап: они начали развиваться не только на государственном уровне, но и на уровне частных фирм и отдельных лиц. В связи с развитием и укреплением официально-деловых контактов проблема бизнес-этикета становится весьма актуальной.

Опубликованные на разных языках сборники по деловой корреспонденции затрагивают лишь узкий круг вопросов, в то время как тема бизнес-этикета намного шире и глубже. Учитывая тот факт, что партнерами по общению выступают представители арабо-мусульманской культуры, на первый взгляд чуждой и непонятной европейцу, чрезвычайно важными становятся вопросы межкультурной коммуникации.

Знание, соблюдение и уважение правил этикета народа, с которым предстоит контакты, значительно упрощают процесс общения в условиях современного мира, который под влиянием глобализационных и интеграционных процессов, по мнению ряда ученых, фактически превратился в «большую деревню». Видимое стирание границ и унификация этикета общения, вызванная повсеместным проникновением западноевропейских и американских ценностей и норм, отнюдь не лишают разные страны и народы их самобытности, а следовательно, и традиций и даже способствуют усиленному вниманию к национальным культурам и их защите. Существует немало примеров того, что одного лишь блестящего знания иностранного языка недостаточно для успешного ведения переговоров и повседневного делового общения. Незнание и вследствие этого нарушение правил этикета, принятого в данной стране, могут привести к срыву переговоров и охлаждению отношений, что не раз наблюдалось в общении между арабами и европейцами. Безусловно, какие-то проступки простительны иностранцу, но для установления атмосферы полного взаимопонимания и доверия необходимо показать, что человек знает и уважает правила этикета.

Для успешного общения мало знать просто набор слов и грамматические правила. Для осуществления коммуникативного акта с представителем арабского мира необходимо не только владеть языковыми структурами, но и иметь представление о том, что лежит *за* языком — так называемыми фоновыми знаниями, под которыми понимают обоюдное знание реалий говорящим и слушающим. «Нельзя понять язык, не имея представления об условиях, в которых живет народность, говорящая на языке». «В сознании каждого человека имеется некоторая сумма накопленных знаний о связях между предметами, явлениями, которые, будучи закрепленными человеческой практикой, приобрели устойчивый характер. Эти устойчивые связи и позволяют нам открыто их не высказывать, но подразумевать, “держать в уме”».

Некоторые сведения, имеющие отношение к культуре повседневности в арабо-мусульманском мире, можно почерпнуть из монографии Ахмеда Увейди аль-Ибади «Моральные ценности и этикет бедуинов». Описываемые им обычаи бедуинов находят у арабов непосредственное отражение в современном этикете делового общения. Как обратиться с приветствием к женщине, к группе людей или

к старшему, кому первому подать кофе, как проявить свое гостеприимство и уважение, как благодарить за оказанный прием — обычаи и традиции бедуинов закрепляют порядок действий в этих и во многих других ситуациях. В сфере делового общения в арабских странах повторяется то же самое: мужчина первым приветствует женщину, кофе сначала подается самому уважаемому из гостей и далее, начиная справа, и т.д. Именно на основе анализа подобной литературы и личных наблюдений, сделанных автором во время командировок в арабские страны, и строилась данная работа.

Современный деловой этикет в арабском мире испытывает влияние нескольких факторов. Прежде всего, это влияние ислама, принятого в качестве государственной религии в подавляющем большинстве арабских стран. Арабская мусульманская литература изобилует книгами, посвященными идеалистическим принципам и нормам ислама. Эти книги представляют собой своего рода подборки цитат из Корана и хадисов с комментариями по различным темам, в частности по вопросу «исламского» поведения. Теоретически жизнь любого мусульманина, каждое его действие, его мысли строго регламентируются Кораном и сунной. «Это книга, на которую нам указал Бог... Почему бы нам не принять ее в качестве руководства при общении с людьми... она наставляет нас на путь истинный в нашей работе и поведении в этом мире...» — пишет египетский исследователь Мухаммед Салим в книге «Священный Коран и человеческое поведение».

Однако существует большая разница между тем, как должно быть, и тем, что есть на самом деле. В реальной жизни, несмотря на все чаще раздающиеся призывы политиков и религиозных деятелей оградить арабский мир от влияния Запада, чтобы сохранить его самобытность, можно наблюдать повсеместное проникновение европейской традиции в нормы этикета. Речь идет в первую очередь о правилах, принятых на общемировом уровне: например, дипломатический протокол — он един для сотрудников всех дипломатических миссий. Западное влияние проявляется также и в распространении английского языка в сфере делового общения в большинстве арабских стран. Так, например, в Египте практически вся деловая и дипломатическая переписка ведется на английском языке. Однако следует отметить, что подобный вариант неприемлем для такой арабской страны, как Ирак, так как для его жителей английский язык прежде всего ассоциируется с США, которые иракское руководство традиционно считало своим противником. Поэтому нередко письма, адрес на которых указан «вражеским» языком, не доходили до адресата. В других странах, в частности в Марокко, Алжире, Тунисе, по сей день довольно широко используется французский язык.

(Сканави А.А. Бизнес-этикет в арабских странах. — М.: КНОРУС, 2013.)

В данном учебном пособии затрагивается некоторый ряд проблем, их описание и истолкование помогут не только будущим специалистам по арабскому языку и культуре, но и бизнесменам общаться в соответствии с нормами, принятыми в арабских странах. Описаны стандартные *этикетные ситуации*

делового общения с лингвокультурной точки зрения, с учетом национальной специфики речевого этикета арабов.

Материалом для данного пособия послужили труды арабоязычных, немецких, английских, французских и российских авторов по культуре, этикету и истории арабских стран, специализированные языковые словари и лексиконы, сборники официально-деловых писем, а также интернет-сайты.

## Мир делового арабского языка

**1.1. Какие ассоциации возникают у Вас при сочетании «Деловой Язык»? Продолжите и скажите фразы на русском и арабском языке!**



**1.2. Ответьте на вопросы, прочитав текст.**

Сколько человек говорит на арабском языке?

В каких странах говорят на арабском языке?

Где является арабский язык официальным и рабочим языком?

Письменность на основе арабского алфавита. Один из шести официальных и рабочих языков Генеральной ассамблеи и других органов Организации Объединенных Наций (ООН). Официальный язык всех арабских стран (в Ираке — наряду с курдским), а их насчитывается 19 - Алжир, Бахрейн, Египет, Западная Сахара, Иордания, Ирак, Йемен, Катар, Кувейт, Ливан, Ливия, Марокко, ОАЭ, Оман, Палестинские территории, Саудовская Аравия, Сирия, Тунис, Мавритания. Кроме того, является одним из официальных языков Израиля, Чада, Эритреи, Джибути, Сомалиленда, Сомали и Коморских Островов.

Число говорящих на арабском языке и его вариантах составляет около 240 миллионов (родной язык), и ещё около 50 миллионов человек использует арабский в качестве второго языка. Классический арабский — язык Корана — ограниченно используется в религиозных целях приверженцами ислама по всему миру (общая численность 1,57 миллиард человек).

### 1.3. Прочтите текст и обсудите его. Сравните с обычаями делового общения в родной стране.

#### Арабская модель культуры делового общения

По своим сущностным признакам арабская культура делового общения является традиционно коллективистской, формально-иерархической, экспрессивной, полихронной. В ней важную роль играет мусульманская духовность – обычная традиция, которую нужно хотя бы в общих чертах знать и уважать, поскольку это одна из предпосылок будущего делового (бизнес) успеха в целом. Она ориентирована на установление доброжелательных отношений с партнерами, а не на сделку. В большинстве арабских стран соглашения заключаются посредством личных отношений (с членами семьи, друзьями, знакомыми и пр.), что арабы называют словом \"ВАСТ\" (дружба, знакомство). Большинство современных бизнесменов арабов владеет английским языком. Да, идя на переговоры с ними, лучше иметь с собой переводчика. Приезжая в командировку в арабские страны, не стоит брать с собой немусульманские книги, поскольку они могут быть конфискованы на таможне.

Культура арабского поздравления предусматривает сложную церемонию. Арабы могут долго и неоднократно расспрашивать о здоровье, делах и т.п., они это не считают неприличным. Желательно как можно лаконичнее на них отвечать, поскольку для арабов многократные расспросы, сопровождаемые обращением к Аллаху, пожелания здоровья и счастья являются обычной формой вежливости. Здороваясь между собой, арабы-мужчины еле прикасаются щеками друг друга, похлопывая собеседника по плечу. С иностранцами они здороваются преимущественно по-европейски - с помощью рукопожатия. Культура неформального общения, например, в арабском помещении, начинается с традиционного арабского приветствие \"салям алейкум\", а затем со словами \"кейфхалак\" хозяину подадут руку.

Арабская этика не признает категоричных ответов. Например, на вопрос нередко можно услышать ответ: \"Как будет угодно Аллаху\". О полном согласии партнера можно сделать вывод лишь тогда, когда и он скажет \"да\" не менее двух раз, поскольку арабы считают, что о чем-то важном нужно сказать несколько раз. В собеседовании арабы ценят игру слов, эстетику и метафоричность языка, им нравится выражать одну и ту же мысль разными словами. В общении им присущи высокая экспрессивность, склонность преувеличивать, даже угрожать в острой полемике.

Существенными в налаживании контактов с арабскими бизнесменами являются возрастной и гендерный барьеры. Бизнесмены из Саудовской Аравии, например, не привыкли видеть в бизнесе женщин. Гостя в доме арабского бизнесмена, не стоит спешить знакомиться с его женой, так не принято. Придя в гости с женой, нужно быть готовым, что ужинать придется отдельно, поскольку во многих арабских странах женщины не садятся с мужчинами за один стол. Тем, кто намерен завязать

деловые отношения в арабском мире, нужно позаботиться, чтобы представили их будущим деловым партнерам именно мужчина, желательно пожилого возраста. При этом не стоит демонстративно, пренебрежительно показывать свои профессиональные способности.

В обращении к арабскому партнеру нужно обязательно использовать его звание и имя: распространено обращение \"доктор\", не менее часто - \"шейх\" (титул богатого, влиятельного старца).

Для стратегии переговорного процесса арабов-бизнесменов с иностранными партнерами характерно предпочтение предыдущей обработке проблем перед их выяснением во время разговора. Важным ее элементом является традиционная арабская \"торговля\". Арабы пытаются оставить за собой возможность поддерживать контакты даже в случае отклонения соглашения. Отказ они всегда сопровождают многочисленными похвалами, благодарностями на адрес партнера. Арабы являются носителями ярко выраженной экспрессивной культуры невербального общения, много жестикулируют. В арабской культуре жестикуляция играет важную семантическую роль, игнорирование которой может привести серьезные недоразумения. Например, вытянутая рука ладонью вниз, будто она загребает воздух, означает просьбу приблизиться. Если арабский полицейский ребром одной ладони ударяет по локтевому изгибу другой руки, это означает просьбу показать документы. Свое согласие собеседник-араб, как правило, выражает потиранием указательных пальцев. Схватив партнера за ладонь и звонко ударив по ней, он дает знать, что ему понравилось услышанное. При непосредственных контактах с арабами-мужчинами лучше смотреть им в глаза, иначе можно создать о себе впечатление как о неоткровенном, равнодушном человеке. Во всех мусульманских странах левая рука считается нечистой, поэтому все вручать арабу нужно только правой рукой. Запрещено, сидеть, выпячивая подошвы ног, поскольку они также считаются нечистыми. Молодые арабы, получили образование в Европе, в общении с иностранными партнерами могут игнорировать местные обычаи, однако не в присутствии своих родных.

С точки зрения проксемики, арабская коммуникативная культура является контактной. Общаясь между собой, арабы максимально приближаются друг к другу - на расстояние 20-35 см. Но от такого поведения представитель сдержанной культуры, вероятно, отшатнется. Это может обидеть собеседника, поскольку будет означать, что он не нравится.

Арабским бизнесменам не присуща особая пунктуальность. В назначенный для деловой встречи время они могут принимать незапланированных посетителей, родственников, решать семейные проблемы, и это не считается неуважением к партнеру. Переговоры могут прерывать звонки, вмешательство секретаря, который приносит бумаги на подпись.

Одежда деловых людей в арабских странах в значительной мере зависит от климата. В жарких местах, особенно в пустынях, лучше надевать рубашки с расстегнутыми воротничками и хлопчатобумажные брюки. Однако на первую деловую встречу желательно прийти в пиджаке. В Объединенных Арабских Эмиратах не надо надевать ценные аксессуары, брать портфель, что подчеркнет

социальный статус. В большинстве арабских стран женщины имеют возможность выбирать между деловым костюмом и платьем, и в Саудовской Аравии они должны носить скромные длинные платья под горло с длинными рукавами до локтей или ниже. Волосы должен покрывать хотя бы один слой платка.

Арабы принимают подарки, хотя и не всегда их ожидают. Запрещено дарить алкоголь. Не стоит презентовать произведения изобразительного искусства, поскольку на них могут быть изображены запрещенные исламом объекты. Лучше остановить свой выбор на изделиях из фарфора и серебра. Не следует выражать свое восхищение вещами араба, поскольку, как и китаец или японец, он может их подарить.

Помимо специфики вербальной и невербальной коммуникации, следует иметь в виду и особенности арабской письменности: арабы читают справа налево. Об этом забыла одна европейская фирма - производитель лекарств. На ее рекламных материалах, которые успешно использовались в европейских странах, первая картинка изображала женщину, которая страдает от боли, вторая - женщину, которая принимает лекарства, на третьей картинке женщина чувствовала облегчение. Для арабов такая реклама означала, что спокойная, довольная женщина, приняв лекарства, вдруг начинает кричать от боли.

Очень разнообразен арабский застольный этикет. В каждом регионе действуют свои правила вежливости: в Северной Африке, например, запрещено пить во время еды, в Марокко гостю предлагают три стакана чая с мятой, которые нужно выпить до дна. Пожав руку хозяину-марокканцу, необходимо поднести руку к устам.

Во время переговоров партнера могут угощать прохладительными напитками, чаем, кофе без сахара, но с большим содержанием кардамона, традиционные восточные пряности. Как только партнер выпьет принесенный стакан кофе, ему сразу предложат второй, если гость уже не хочет больше кофе, ему следует опрокинуть стакан вверх дном. Арабских партнеров можно угощать блюдами из козлятины, баранины, говядины, птицы и рыбы, бобовыми, овощами (помидорами, баклажанами, кабачками, перцем). Они совсем не употребляют свинины. Свою кухню разнообразят свежими и консервированными фруктами (цитрусовыми, виноградом, ананасами, арбузами, дынями и т.д.), финиками, орехами, миндалем. Для приготовления большинства блюд арабской кухни используют яйца, кисломолочные продукты, особенно мягкий овечий сыр, подобный брынзе. Почти все блюда готовят на оливковом масле, добавляя разнообразные приправы (горький перец, томат, лук, чеснок, имбирь, оливки, корицу и т.д.). Первые блюда - мясные супы с бобовыми (горох, фасоль) или рисом, макаронными изделиями, томатами, спаржей. Арабы придают вкус мясным, овощным и рыбным салатам добавлением майонеза. Среди холодных закусок – рыба.

(<http://www.divelang.ru/history-arabic/>)

**1.4. Важные данные!** Дополните некоторые данные (например, кодом страны и телефонной связи, интернет адресами и т.п.).

**Время работы магазинов:**

Суббота – Среда - 08.00-13.00 и 16.00-19.00;

Четверг - 07.00-12.00

Пятница – выходной

**Время работы офисов:**

Летом: суббота – четверг - 07.00-13.00

Зимой: суббота – среда - 07.30-13.30; четверг - 07.30-12.00

Во время священного месяца Рамадан офисы закрыты после обеда.

**Средства коммуникации:**

Телефон – мобильный телефон – Интернет – почта – радио - телевидение

Интернет-кафе имеются во всех арабских странах, а также в гостиницах имеется доступ к Интернету.

**1.5. Опишите эти фотографии?**

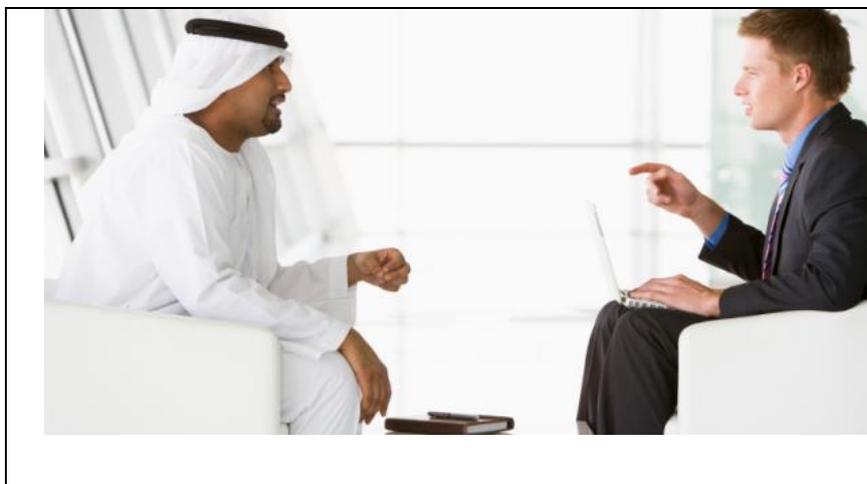


Фото 1.



Фото 2.



Фото 3.



### 1.6. Прочтите следующий текст и найдите отличия с текстом задания 3.

#### Деловые контакты

При установлении деловых контактов с арабскими партнерами обязательно следует учитывать то, что их этические нормы во многом отличны от европейских. При недостаточном понимании этих различий возможны недоразумения, зачастую приводящие к конфликтам и недоверию. Исламские традиции оказали влияние на формирование характера арабов. Во многих западных странах церковь отделена от государства, а в большинстве арабских государств этого нет. Общественное поведение, политика, бизнес определяются религиозными нормами.

Групповые связи в арабских странах весьма сильны. Одиночества здесь опасаются. Свои поступки постоянно соизмеряются с реакцией других. Ложь во спасение вполне допустима. При знакомстве арабский собеседник демонстрирует любезность и радушие, как этого требуют мусульманские традиции. Это не означает, что последующая беседа пройдет гладко. Прямой и откровенный разговор весьма труден. Собеседник, прежде всего, старается узнать о ваших планах, убеждениях, чтобы затем уверить вас, что согласен с ними. Арабские собеседники всячески избегают определенности, четких ответов «да» или «нет». Арабское понимание этикета не предполагает прямолинейности и категоричности. Большое значение арабы придают контакту взглядов, поэтому при разговоре нужно смотреть в глаза собеседника и обязательно снять солнцезащитные очки.

Арабы менее замкнуты, чем европейцы. Они любят ходить в гости и принимать гостей, вести долгие беседы. Гостеприимство считается одной из основных черт жителей арабских стран. Позором считается скупость. По традиции двери дома всегда открыты, даже для иностранцев. Гостя всегда ждет щедрое угощение. Бедуины готовы даже зарезать последнего верблюда, чтобы накормить гостя.

Арабские бизнесмены ценят искренность в переговорах и рассчитывают на взаимное уважение. Они не увлекаются логическими выводами, отдавая предпочтение в аргументации настойчивым призывам и убеждениям. Одним из важнейших элементов на переговорах является установление доверия между партнерами. Представители арабских государств, как в обыденной обстановке, так и во время деловых контактов стараются создать дружелюбную обстановку, ценят юмор (не задевающий их национальное и личное чувство достоинства), используют личные имена. Очень важно показать ваше желание иметь дело именно с этим партнером, проявить свой глубоко личный интерес. Для решения сложных вопросов арабы предпочитают использовать не официальные каналы, а личные связи. Арабы предпочитают «торг» за столом переговоров всем иным формам взаимодействия с деловым партнером. Они всегда стараются оставить за собой возможность продолжить контакты, если становится очевидным, что на этот раз соглашения достигнуть не удастся. При этом отказ от сделки сопровождается похвалами в адрес партнера и отвергнутого соглашения.

Организация переговоров в арабском мире отличается от европейской. Традиционное гостеприимство распространилось и на сферу деловых отношений. Возникла концепция «открытого офиса». Если в европейских странах во время переговоров секретари не позволяют беспокоить руководителя, то в арабских офисах, следуя традициям гостеприимства, новых посетителей проводят прямо в кабинет. Это может вызвать раздражение у западных партнеров, привыкших проводить переговоры без помех. Для продолжения беседы в деловом русле руководителю делегации гостей рекомендуется занимать место рядом с арабским коллегой и настойчиво привлекать внимание к своим предложениям.

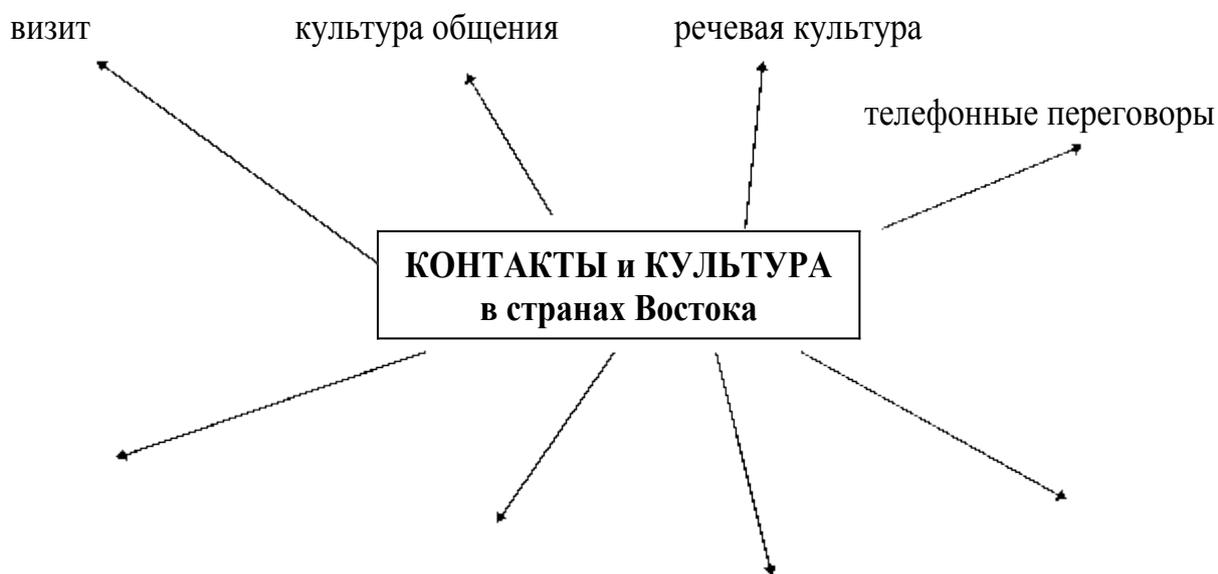
Арабские бизнесмены стараются закрепить личный контакт любезностью и радушием. Застолье является одной из составляющих традиционного арабского гостеприимства. Есть можно только правой рукой, и только те блюда, которые предложат хозяева. Они будут предлагать лучшие кусочки, от которых нельзя отказываться.

**1.7. Обсудите на арабском языке тему «Деловые контакты и культура делового общения в Арабском мире» на русском и арабском языке.**

Для этого необходимы ключевые (опорные) слова.

Поработайте с ними, основываясь на прочитанных выше текстах.

**Продолжите!**



**Знакомство**

*Люди – профессии - деятельность*

**2.1. Познакомьтесь с информацией и сравните с Вашей страной.**

## АРАБСКИЙ ЭТИКЕТ: ЗНАКОМСТВО С АРАБАМИ.

Рассуждая об арабском стиле, следует сразу оговориться, что каждая арабская страна имеет свою специфику. В качестве общих черт многие исследователи отмечают национальную гордость и осознание исторической значимости, восприятие необходимости сильного лидера и достаточно развитые бюрократические традиции. Арабские участники переговоров внимательно относятся к личности своего партнера и его отношению к общеарабским ценностям, как правило, стремятся установить с ним доверительные отношения. Они также предпочитают проводить предварительную проработку тех или иных деталей, обсуждаемых на переговорах вопросов.

При знакомстве с арабами, точно так же, как и с представителями многих других культур, соблюдается определенный ритуал:

- Мужчина, независимо от возраста и положения, всегда представляется женщине первым.
- Младших по возрасту или служебному положению следует представлять старшим: юноша представляется мужчине, мужчина - шейху, и т.п.
- Если знакомящиеся люди равны по возрасту и положению, то холостой должен представляться женатому, а незамужняя женщина - замужней.
- Один человек представляется группе людей.
- Женщина представляется супружеской паре первой.

После представления человек, которому представляют нового знакомого, должен сказать "фурса саида", что переводится, как "очень приятно познакомиться" или "рад с Вами познакомиться".

При знакомстве и при встрече принято обмениваться рукопожатиями. Обычай рукопожатия имеет древнюю историю и глубокий смысл. Причем тот факт, что для рукопожатия следует подавать правую руку, не случаен. Ведь именно правая рука практически всегда сжимала рукоятку меча. Протягивая её при встрече, человек тем самым показывал, что у него благие намерения. По традиции женщине запрещено подавать руку первой, надо дождаться пока это сделает мужчина, но иногда женщины нарушая это правило, попадают в неловкую ситуацию, например, на различных дипломатических приёмах им начинают в знак уважения и приветствия целовать руки, протянутые для рукопожатия. Египетский дипломат Абдель Фаттах Мухаммад Шаббана в своей книге "Общение с людьми и этикет", советует примерной арабской женщине не протягивать руку, а ограничиться кивком головы. И при этом следить за тем, чтобы в её руках всегда была сумочка или платок. Это будет знак для "недалёких" представителей западной культуры, что подавать руку для поцелуя она не собирается.

При встрече мужчины обнимаются и прикасаются друг к другу сначала одной щекой, потом другой, при этом похлопывая по спине и плечам. Если мужчины не виделись очень давно и они знакомы достаточно близко, то обычно они приветствуют друг друга троекратным поцелуем в обе щеки (в Египте зачастую ограничиваются двумя поцелуями), заключив друг друга в объятия. На Западе считается общепринятым, когда при встрече или даже при знакомстве, мужчина может поцеловать женщину в щеку. С точки зрения арабского, а шире - исламского, этикета, подобные действия абсолютно неприемлемы.

## 2.2. Найдите русские эквиваленты к арабским словам.

|              |   |             |
|--------------|---|-------------|
| أعمال رجل    | ← | ЭКОНОМИСТ   |
| اقتصادي خبير | ← | менеджер    |
| مدير         | ← | бизнесмен   |
| الموظف       | ← | директор    |
| مستورد       |   | консультант |
| استشاري خبير |   | экспортер   |
| لمصدر        |   | импортер    |
| المدير       |   | сотрудник   |

## 2.3. Продолжите список профессий из области бизнеса.

ممول - ..... - الأعمال التجارية - التعاون - رئيس - ممول

## 2.4. Кто отвечает за следующие виды работ?

- Кто руководит фирмой (университетом)?
- Кто составляет договор?
- Кто ведет переговоры?
- Кто пишет отчет о финансах?
- Кто отвечает за поставку?
- Кто готовит информацию о совместном проекте?
- Кто организует сотрудничество?

## 2.5. Прочтите текст на арабском языке, переведите и обсудите его.

|   |   |
|---|---|
| Уважаемые господа!  | أيها السادة   |
| Уважаемые дамы и господа!   | السيدات والسادة المحترمون!                                |
| Уважаемые коллеги!  | الزملاء الأعزاء!  |
| Благодарим Вас за своевременный ответ.                            | شكرا لردكم في الوقت المناسب.                              |
| Благодарим Вас за предложение...                                  | شكرا لعرضك ...  |
| Позвольте выразить признательность за участие в...                | اسمحوا لي أن أعرب عن تقديري لمشاركتكم في ...              |
| Примите мое приглашение, и я надеюсь, что Вы найдете время для... | أرجو أن تتقبلوا دعوتي، وأنا أمل أن تأخذ من الوقت ل...     |
| С удовольствием приглашаю Вас принять участие в...                | ويسرنا أن ندعوكم للمشاركة في ...                          |
| Имею честь пригласить Вас...                                      | يشرفني أن أدعوكم ...                                      |
| Мы были бы рады видеть Вас на...                                  | وسنكون سعداء أن نراكم على ...                             |
| Заранее благодарим.   | شكرا مقدما.   |
| Надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество.               | نأمل لمزيد من التعاون المثمر.                             |
| Надеюсь на дальнейшие добрые и взаимовыгодные отношения.          | وإنني أتطلع إلى مزيد من علاقة جيدة ومفيدة للطرفين.        |
| С удовольствием рассмотрим другие варианты.                       | أنا أحب أن ننظر في خيارات أخرى.                           |
| С интересом ждем от Вас новых предложений.                        | باهتمام إلى الاستماع منك من العروض الجديدة.               |
| Мы уверены, что недоразумение будет улажено в ближайшее время.    | ونحن على ثقة أنه سيتم تسوية سوء الفهم في المستقبل القريب. |

## 2.6. Какими профессиями владеют люди из Задания 5 Темы 1 (см. фото).

## 2.7. Составьте подобный диалог, изменив профессии.

- Диалог 1.

Я – бизнесмен. انا رجل اعمال  
Это моя жена. هذه زوجتي.  
Здравствуйте! مرحبا!  
Меня зовут Фаузия Халяби. اسمى فوزية الحلبي.  
Я домохозяйка. انا ربة منزل .  
Это моя дочь. هذه ابنتى .  
Здравствуйте! مرحبا!  
Меня зовут Набиля Халяби. اسمى نبيلة الحلبي .  
Я – студентка. انا طالبة .  
Доброе утро! صباح الخير  
Доброе («светлое») утро! صباح النور  
Как дела? ؟ كيف حالك .  
У меня все в порядке. Спасибо. انا بخير شكرا .

- Диалог 2

Ты араб? هل انت عربي?  
Да. نعم  
Из какой страны? من اي بلد?  
Из Ливана. من لبنان  
Ты бизнесмен («мужчина деловой»)? هل انت رجل اعمال?  
Нет, я учитель, а ты? لا انا مدرس وانت ؟  
Я студент. انا طالب .  
Ты из Египта? هل انت من مصر?  
Нет, я из Сирии. لا، انا من سوريا .

- Диалог 3.

Ты учишься в Каирском университете? هل تدرس في جامعة القاهرة?  
Да. نعم  
Университет большой? هل الجامعة كبيرة?  
Да, очень! نعم كبيرة جدا!

هل الجامعة قريبة؟  
Университет близко?  
Нет, далеко!  
لا، الجامعة بعيدة!  
Очень далеко.  
!بعيدة جدا.  
وهل عندك سيارة؟  
У тебя есть машина?  
Да, есть.  
نعم عندي سيارة.  
سيارة كبيرة جدا.  
Очень большая.  
عندي اوتوبس!  
У меня автобус!

**2.8. Расскажите о своей будущей профессии и деятельности на арабском языке.**

## Презентация фирмы (предприятие; фирма; университет)

### 3.1. Познакомьтесь с информацией текста! Можно ли презентовать университет по рекомендациям текста?

В условиях всемирного экономического кризиса представление фирмы и её услуг на рынке занимает не последнее место. Многие предприниматели задаются вопросами: Как правильно и успешно провести презентацию фирмы в условиях жесткой конкуренции? Какие инновации и алгоритмы применить во время презентации, чтобы она стала успешной? Мы постараемся ответить на поставленные вопросы в данной статье.



Вспоминается условие школьной задачки, когда поезд выезжает из точки А и прибывает в точку В. Так можно сравнить с ней и технологию современной презентации фирмы. Презентация фирмы – это отрезок пути от точки А до точки В, где А – это начало презентации, а В – это заключение взаимовыгодной сделки между вашей фирмой и потребителем. Чтобы это путешествие не оказалось скучным необходимо использовать инновационные технологии создания презентации. Запомните – без инноваций нет классных презентаций!

Приступим к практическим рекомендациям по правильному проведению презентаций фирмы. Первое правило, которое существует уже давно – это необходимость произвести хорошее впечатление на покупателя с первой минуты общения. Это способствует успешному достижению нашей цели. Визуальное восприятие человека намного сильнее всех остальных, так как древние мудрецы говорили: «Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать».

Умение убедительно говорить на презентациях имеет также немаловажную роль. Главное грамотно составить логическую цепочку действий, которая является основой успешной инновационной презентации фирмы. Вам необходимо предельно ясно изложить суть предложения и конечно не забыть о реальной выгоде покупателя. Покупатель должен осознать, что с приобретением вашего товара он получит определённую выгоду для себя. Прежде чем успешно презентовать фирму необходимо залезть в шкуру потребителя и тщательно исследовать рынок. Тогда вырисуется четкая стратегия, которая позволит точно сконцентрировать внимание на потребительских запросах рынка. Вы сможете свободно ориентироваться в

информационном потоке рекламной продукции ваших конкурентов и создать более новые подходы к привлечению потенциальных потребителей вашей продукции или услуг.

Не забывайте о концепции разделения особенностей, выгод и ценностей. Особенность – это суть вашей продукции. Выгоды интересны только покупателю, и ценность вашего продукта он определит только во время презентации. Запомните, чтобы успешно продвинуть на рынок вашу продукцию, необходимо знать, что покупателя интересует выгода и ценность, а не особенность вашего предложения.

Так что при создании презентации вашей фирмы старайтесь действовать не шаблонными методами, а внедряйте более инновационные способы передачи информации от продавца к потребителю. Это сделает более успешным и востребованным ваш коммерческий проект.

### **3.2. Прочтите информацию об университете Саудовской Аравии. Похожа ли данная информация на презентацию? Почему да (нет)?**

**Мир вам и милость Всевышнего Аллаха!**



Приветствуем вас на русскоязычном сайте Университета  
имени короля Сауда!

Университет короля Сауда – первый и самый большой университет Королевства Саудовская Аравия. Он был основан в 1377 году по хиджре (1958 г. н.э.) в г. Эр-Рияд, и с тех пор продолжал развиваться, постепенно обрастая новыми факультетами, открывая филиалы в других городах Королевства. В наши дни этот университет, занимающий огромную территорию в столице КСА, имеет 30 факультетов, филиалы в разных частях страны, а также примыкающие к нему центры исследований. Этот университет считается очень престижным для граждан КСА: существует лига его выпускников, в Интернете можно найти сообщества студентов университета, актовые залы университета постоянно принимают почетных гостей – короля, принцев Аль Сауд, больших ученых страны. Среди преподавателей в университете, будь они мужчинами или женщинами, можно найти обладателей таких фамилий, как Аль Сауд, Аль аш-Шейх и т.д.

Характерен университет также тем, что имеет женское отделение, каковое отсутствует в большинстве университетов Саудовской Аравии. Хотя университет короля Сауда является светским, а не религиозным (в отличие от Исламского

университета имама Мухаммада в Эр-Рияде, университета Уммулкъура в Мекке, Исламского университета в Медине), в нем есть отделения, на которых проводятся исламские исследования, а общая атмосфера, царящая в университете, источает исламский дух.



Двери Университета открыты как для граждан КСА, так и для иностранцев, особенно мусульман. В отличие от коренных жителей, иностранцы не имеют права поступать на некоторые факультеты университета. Для женщин любого гражданства открыто еще меньшее количество факультетов. В Университете учатся мусульмане почти со всех стран. Как поступить в него, можно прочитать здесь.

Холостой студент, учащийся за счет университета, получает стипендию в 840 риалов (240\$), комнату в общежитии рядом с университетом, трехразовое питание, различные развлечения и отдых за счет университета.

Женатый студент, добившийся разрешения привезти с собой свою семью, также имеет право рассчитывать на комнату для семейных в специальном общежитии и стипендию, с лихвой хватающую на содержание жены и детей.

Студент-иностранец, не очень хорошо владеющий арабским языком или вообще его не знающий, поступает на языковое отделение, где изучает арабский язык. Полный курс составляет 4 семестра, или 2 года.

Посмотреть на Google Earth университет можно здесь.

(<http://ksu.al-iman.ru/>)

### 3.3. Прочтите и переведите текст на русский язык.

جامعة القاهرة  
من ويكيبيديا، الموسوعة الحرة  
اذهب إلى: تصفح، ابحث

جامعة القاهرة



الأسماء السابقة

الجامعة المصرية، جامعة فؤاد الأول

| معلومات         |   |
|-----------------|---|
| التأسيس         | 1908  |
| النوع           | جامعة حكومية  |
| الموقع الجغرافي |   |
| المدينة         | مدينة الجيزة  |
| المكان          | شارع جامعة القاهرة  |
| البلد           |  مصر |
| الإدارة         |   |
| الرئيس          | حسام محمد كامل محمود  |
| بعض الأرقام     |   |
| الطلاب          | 155 ألف طالب أكثر من  |
| متفرقات         |   |
| موقع الويب      | <a href="http://www.eg.edu.cu">http://www.eg.edu.cu</a>                               |

**جامعة القاهرة (الجامعة المصرية أو جامعة فؤاد الأول سابقاً)**، هي ثاني أقدم الجامعات المصرية والعربية بعد جامعة الأزهر. تأسست كلياتها المختلفة في عهد محمد علي، كالمهندسخانة (حوالي 1820) والمدرسة الطبية عام 1827، ثم ما لبثا أن أغلقا في عهد الخديوي محمد سعيد (حوالي 1850). بعد حملة مطالبة شعبية واسعة لإنشاء جامعة حديثة بقيادة مصطفى كامل وغيره. تأسست هذه الجامعة في 21 ديسمبر 1908 تحت اسم الجامعة

المصرية ، على الرغم من معارضة سلطة الاحتلال الإنجليزي بقيادة لورد كرومر. أعيد تسميتها لاحقاً فعرفت باسم جامعة فؤاد الأول ثم **جامعة القاهرة** بعد ثورة 23 يوليو 1952. وتضم عدداً كبيراً من الكليات الجامعية. تقع الجامعة في مدينة الجيزة غربي القاهرة، وبعض كلياتها تقع في أحياء المنيل والمنيرة والدقي. ويتخرج منها سنوياً ما يزيد على 155 ألف طالب

- 3.4. **Представьте, что Вы не поняли кое-что на презентации Каирского университета и просите ответить на некоторые вопросы. Составьте вопросительные предложения к тексту и попросите одногруппника ответить на них.**

.....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**3.5. Сделайте презентацию Вашего университета (факультета).  
Можно воспользоваться компьютерными технологиями, например,  
с помощью PPP-формата.**

**3.6. Прочтите текст на арабском и перескажите его на русском языке.**

### كلية الصيدلة بجامعة القاهرة

من ويكيبيديا، الموسوعة الحرة

إن أول مؤسسة تعليمية للصيدلية في مصر تأسس في أبو زعبل عام 1824 باسم كلية الطب والصيدلة. أما كلية الصيدلة بجامعة القاهرة أنشأت مصاحبة لمدرسة الطب بأبي زعبل وأنتقلت معها إلى القصر العيني عام 1837، كان عدد خريجي الدفعة الأولى 25 طالبا وكان ذلك في سنة 1832، وكانت مدة الدراسة خمس سنوات. وتعرضت مدرسة الصيدلة لكل ما تعرضت له مدرسة الطب من ازدهار وتوقف وعندما وضع نظام التعليم في عهد الاحتلال البريطاني لمصر عام 1887 أصبحت الدراسة بها أربع سنوات وفي بداية القرن العشرين توقفت الدراسة بها لعدم حاجة الحكومة إلى صيادلة استؤنفت الدراسة بها عام 1910 وجعلت مدة الدراسة بها ثلاث سنوات يمنح المتخرج بعدها دبلوم الصيدلة والكيمياء وبعد انضمام مدرسة الطب الإنساني إلى الجامعة المصرية عام 1925 لتصبح كلية الطب الحقت بها مدرسة الصيدلة وكانت الدراسة بها أربع سنوات في عام 1941، بداء منح درجات الماجستير والدبلوم، ثم في عام 1951 بداء منح درجة شهادة البكالوريوس في العلوم الصيدلية في عام 1955، صدر مرسوم حكومي لإنشاء كلية الصيدلة ككيان مستقل، بعد أن كانت تنتسب إلى كلية الطب. وبحلول ذلك الوقت، أصبح جامعة فؤاد الأول تعرف باسم جامعة القاهرة. تم إنشاء كلية الصيدلة جامعة القاهرة عام 1956 وتقوم بمنح درجة البكالوريوس في العلوم الصيدلية، درجة الماجستير في العلوم الصيدلية، درجة دكتور الفلسفة في العلوم الصيدلية ودرجة دبلوم الدراسات العليا.

في البداية كانت مدة الدراسة خمس سنوات، ثم أصبحت أربع سنوات فقط، ولكن مرة أخرى امتدت لتصبح خمس سنوات، وكانت السنة الأولى هي السنة الإعدادية، التي جعلت لتدريس العلوم الطبيعية الأولية، حيث يدرس الطالب العلوم الأساسية في كلية العلوم قبل أن يسمح لهم بالدخول إلى كلية الصيدلة.

شهدت قوانين ومناهج كلية الصيدلة تغييرات كثيرة على مدى السنوات المتعاقبة. لكن التعديل الشامل للقوانين والمناهج التعليمية كانت في العام الدراسي 2003-2004، حيث أن الدراسة في السنة الإعدادية تم دمجها مع الدراسات الصيدلية المتكاملة في برنامج متكامل مكون من 5 سنوات دراسية وذلك في كلية الصيدلة.

(<http://ar.wikipedia.org/wiki>)

**3.7. В каком университете мира хотели бы Вы учиться, проходить практику или стажировку и почему?**

### Технический прогресс в мире арабских стран

Подготовка доклада на конференцию

4.1. Что является для Вас «Технический прогресс» вообще и как это может представляться в арабских странах.

4.2. Прочтите и выразите свое мнение. Сравните со своей страной.

### Арабские сети затягивают все больше

03 мая 2013, 10:56 По материалам Northwestern University, The Atlantic  
Компиляция и перевод Дарьи Золотухиной



Share on emailShare on print

Как люди на Ближнем Востоке используют Интернет и социальные медиа.

Ученые из Северо-Западного университета в Катаре провели опрос среди людей в восьми арабских странах: Египте, Тунисе, Бахрейне, Катаре, Ливане, Саудовской Аравии, Иордании и ОАЭ, — чтобы изучить, как люди в арабском мире получают доступ к новостям и информации, насколько они доверяют полученным сообщениям и как пользуются социальными медиа.

#### Вера в журналистику

Люди любят сетовать на качество журналистики, но большинство респондентов проведенного опроса верят, что ситуация меняется в лучшую сторону. Жители арабских стран считают, что за последние два года качество новостных сводок в их странах улучшилось. Например, соотношение согласных и несогласных с таким высказыванием в Иордании составляет более 19 к одному, в Саудовской Аравии — 21 к одному.

Тунис и Египет, которые свергли цензурные режимы в 2011 году, тем не менее настроены гораздо менее оптимистично. Ливан, где, по оценкам предыдущих исследований, пресса является одной из самых свободных систем в арабском мире, также не испытывал восторга от качества СМИ на протяжении последних двух лет.

Согласно опросу, самым важным источником новостей и информации во всех странах за исключением Бахрейна и Катара остается телевидение. В Катаре насчитывается по крайней мере 2,3 млн сотовых телефонов на около 2 млн человек, по данным CIA World Factbook. Как полагают исследователи, это может объяснить такое «прохладное» отношение катарцев к телевидению.

Кстати, в Катаре также самый высокий уровень количества планшетов на душу населения — согласно опросу, «таблетки» есть у 34%, а это больше, чем в любой другой из участвовавших в исследовании стран.

Меньше всего, согласно полученным данным, от интернет-зависимости страдают египтяне, что не удивительно, так как в стране до сих пор низкий уровень проникновения Интернета и высокая доля неграмотного населения.

### **Слухи о роли соцмедиа преувеличены**

То, что роль социальных медиа во время арабских революций и свержения диктаторских режимов завышена, стало уже почти клише. Тем не менее социальные медиа являются мощной объединяющей силой в странах Ближнего Востока.

В ходе исследования выяснилось, что жители этих государств тратят в среднем 3,2 часа в день на социальные сети. Пользователи Интернета в Тунисе и Бахрейне оказались самыми «прожорливыми» завсегдатаями социальных сетей и посвящают им 4,1 часа в день.

Более 90% пользователей Интернета во всех странах имеют профили в какой-либо соцсети кроме Катара и Египта, где этот показатель составляет 74 и 86% соответственно. Относительно прохладное отношение к социальным медиа в Катаре удивило исследователей, так как эта страна является второй в регионе по покрытию Интернетом, уступая только ОАЭ, а также имеет самый высокий процент (79%) беспроводных портативных устройств среди граждан.

Сами катарцы в ходе опроса объяснили такой диссонанс тем, что они считают более важными источниками новостей о текущих событиях межличностные контакты — друзей, семью, коллег, — а не Интернет.

Самой популярной социальной сетью в арабских странах на сегодняшний день является Facebook — у 94% пользователей соцмедиа есть аккаунты на этом ресурсе.

Более половины завсегдатаев социальных медиа имеют микроблог на Twitter, 46% пользуются Google+ и около 1 из 7 регулярно появляются на Instagram. Лишь 6% отдают предпочтение сети деловых контактов LinkedIn — интуитивно, возможно, учитывая, что профессиональные вопросы на Ближнем Востоке по-прежнему лучше решать за чаем и рукопожатиями, а не в виртуальном пространстве.

### **Больше свободы и контроля**

Отношение к свободе слова в Интернете является смешанным, однако абсолютное большинство участников опроса выступают однозначно за право на бесцензурное выражение мнений онлайн. Причем около половины респондентов поддерживают это правило, даже если высказывания потенциально могут способствовать разжиганию вражды.

Ответы на вопрос, должно ли правительство более жестко регулировать деятельность в Интернете, однако, показали меньше либертарианских настроений. Большинство опрошенных граждан в каждой стране поддерживают ужесточение госконтроля за глобальными сетями. И даже более того, как ни странно, в государствах, где ратуют за свободу слова в Сети, этот показатель ничуть не ниже. Участники опроса считают, что контроль над Интернетом со стороны правительства позитивно отразится на его развитии.

Опрос был проведен методом личностного и телефонного интервью среди 9 693 взрослых в возрасте 18 лет и старше. Участникам был предложен широкий круг вопросов о средствах массовой информации, которые они читают в Интернете. Опрос был проведен в конце 2012 и начале 2013 года.

#### 4.3. Прочтите текст на арабском языке. О чем речь в тексте?

**العربيزي** [بحاجة لمصدر] أو **الفرانكو** أو **العربيتيني**[1] أبجدية غير محددة القواعد مستحدثة غير رسمية ظهرت منذ بضعة سنوات، يستخدم البعض هذه الأبجدية للتواصل عبر الدردشة على الإنترنت باللغة العربية أو بلهجاتها، وتُنطق هذه اللغة مثل العربية، إلا أن الحروف المستخدمة في الكتابة هي الحروف والأرقام اللاتينية بطريقة تشبه الشيفرة. ويستخدمها البعض في الكتابة عبر الإنترنت أو رسائل المحمول [بحاجة لمصدر].

نشأتها [عدل]

يرجع البعض أن السبب الرئيسي لظهور هذا النوع من الأبجدية مقترن مع ظهور خدمة **الهاتف المحمول** في المنطقة العربية، وذلك لأن خدمة الرسائل القصيرة (sms) كانت تتيح للأبجدية اللاتينية حروف أكثر في الرسالة الواحدة عنها في نظيرتها العربية، مما دفع البعض الذين لا يتقنون **الإنجليزية** إلى الكتابة بالحروف اللاتينية ولكن بصيغة عربية. وسرعان ما انتشرت بين المستخدمين لتوفير أكبر كم من الحروف كما فضلها المستخدمين الذين اعتادوا على استخدام الأبجدية اللاتينية كما أنها تحل مشكلة عدم دعم بعض الأجهزة للأبجدية العربية.

كما يرجح البعض نشأتها بسبب ظهور برامج الدردشة في التسعينات عبر أنظمة اليونكس والتي لم تتح سوى الحروف اللاتينية للكتابة مما أجبر الكثير من العرب على استخدام الحروف اللاتينية. برامج الدردشة هذه ظهرت قبل ظهور التلفون المحمول والرسائل القصيرة في البلدان العربية، حيث لم تكن الحروف العربية متاحة في الأجهزة الموصولة على شبكة الإنترنت، وللعرب سابقة في الكتابة باللاتينية حيث يكتبون أسمائهم في جوازات السفر بالعربية واللاتينية

نقد [عدل]

بالرغم من استخدام هذه الأبجدية في الكتابة لدى البعض عبر الأجهزة الإلكترونية، إلا أن هناك العديد من الآراء والحملات انتقدت هذه الطريقة مبررين ذلك بطمسها للغة العربية والأبجدية الأصلية وتشويهها. وبعد ذلك دخلت في محركات البحث عبر تقنيات متقدمة كلغة مستحدثة يمكن البحث عنه وتدعمها شركة **جوجل** دعم فني خاص.

(<http://ar.wikipedia.org/wiki/>)

#### 4.4. Сверьте перевод арабского текста из упр. 4.2. Найдите разницу?

В последние десятилетия 20 века, и особенно в конце 90-х годов западные коммуникативные технологии широко проникли в арабский мир. В то время в большинстве технологий отсутствовала поддержка арабского алфавита. В результате этого арабские пользователи были вынуждены прибегнуть к транслитерации арабского текста. Для сопоставления букв, у которых не было аналогов в латинском алфавите, используются цифры и сочетания различных символов. Например, цифра "3" используется для транслитерации арабской буквы (ع) (айн). Многие пользователи продолжают писать на *Арабизи* при наборе текста, т.к. не всегда могут использовать арабскую клавиатуру, или потому, что они лучше знакомы с раскладкой QWERTY.

Египетские пользователи часто называют эту систему *Франко-Арабской*. Другим она известна под названием *Арабик бел Инглизи* ([масри](#) بالانجليزى, "Арабский на английском"). В то же время названия *Арабши* и *Арабизи* неизвестны большинству Египтян.

**4.5. Как используется Интернет в арабском мире?**

**4.6. Какие арабские сайты знаете Вы, чтобы прочитать информацию об арабских странах.**

**4.7. Составьте диалог «Интернет в моей жизни», используя слова.**

#### **4.8. Переведите текст на арабский язык.**

В последнее десятилетие компьютеры заполнили нашу жизнь. Теперь они есть почти в каждой семье. Мы привыкли к ним и не представляем свой досуг без этой чудо-машины.

Вместе с компьютерами в нашу жизнь вошел Интернет. Он стал неотъемлемой частью жизни каждого человека. Теперь люди не могут прожить и дня без проверки почты и посещения любимых сайтов. Интернет - это не только помощник в повседневной работе, Интернет- это иной мир, в котором есть свои почтовые ящики, библиотеки, фотогалереи, игры, магазины. С помощью Интернета люди могут путешествовать по разным городам, посещать туристические места, общаться с людьми.

В последнее время многие люди задают вопрос: "Вреден Интернет или полезен?". Я думаю, что на этот вопрос нет определенного ответа. Ведь с одной стороны Интернет - это очень хорошая и полезная вещь. А с другой - у Интернета есть много отрицательных функций: зависимость, бесполезная трата времени, денег, здоровья.

Конечно, Интернет может быть отличным помощником в поиске информации. Но если все время проводить в Интернете могут возникнуть большие проблемы. Люди теряют связь с реальным миром, попадают в полную зависимость от компьютера. Я считаю, что важно научиться различать грань между реальной жизнью и жизнью в Интернете. Но, чтобы это сделать, нужно понять, что действительно важно в Интернете, а что нет. И тогда Интернет будет не страшным врагом, а незаменимым помощником.

#### **4.9. С помощью каких средств можно общаться с арабскими партнерами? Продолжите относительно современности. Что Вы используете чаще всего и почему?**

Письмо – телефон – электронная почта – интернет конференции – чат – скайп  
.....

#### **4.10. Подготовьте доклад на тему «СМИ в жизни российских бизнесменов».**

## Международная конференция в Египте

*Поездка на международную конференцию в одну из арабских стран.  
(Традиции, обычаи, достопримечательности столицы, города страны, экономика  
и культура страны)*

### 5.1. Что Вам известно о Египте? Какие ассоциации возникают у Вас с этим словом? Познакомьтесь с информацией на русском языке ниже.

**Египет** (араб. مصر Миср/Miṣr [misˤr], масри مصر Маср/Maṣr [ˈmasˤr]), официальное название **Арабская Респуб́лика Египет** (араб. جمهورية مصر العربية Джумхурийят Миср аль-Арабийя, масри جمهورية مصر العربية Гумхурия Маср иль-Арабийя) — государство в Северной Африке и на Синайском полуострове Азии, поэтому является страной двух материков.

Граничит с Израилем, Сектором Газа, Суданом и Ливией. На севере территория омывается водами Средиземного, на востоке — Красного морей. Оба моря соединены посредством искусственно сооруженного Суэцкого канала.

Арабская Республика Египет административно разделена на 29 мухафаз (араб. محافظة muḥāfaẓa). В 2008 году были созданы мухафазы Хелуан и 6 октября. В декабре 2009 была создана мухафаза Луксор. Мухафазы делятся на административные центры или районы (марказы) и города. Марказы в свою очередь делятся на нахии (районы).

Внутренняя политика АРЕ определяется его экономическими предпочтениями. В настоящее время наибольшие поступления в казну государства дают платежи за право прохода судов по Суэцкому каналу. На втором месте — туризм, получивший в последние годы особый статус в стране. На третьем месте — нефтедобыча (сосредоточенная в основном на Синайском полуострове). Таким образом, внутренняя политика страны ориентирована, прежде всего, на поддержание и развитие бюджетообразующих направлений. Компании, создающиеся в стране для инвестиций, например, в турбизнес, получают весомые налоговые льготы. В страну разрешен ввоз любой валюты в неограниченном количестве. Поощряются инвестиции иностранных компаний в недвижимость страны.

При всём этом Египет до 11 февраля 2011 года являлся страной одного правителя. Президентом республики с 1981 года являлся бессменный Хосни Мубарак, который под давлением народной массы подал в отставку 11 февраля 2011 года. Политика, которую он проводил, до последнего времени не вызывала активного протеста большинства населения. Политическая борьба в республике практически отсутствовала (во всяком случае, в её открытых формах). Тем не менее, некоторые активисты, в основном благодаря интернету и не без риска для своей безопасности, открыто критиковали отдельные аспекты политики

существовавшего режима, например, использование пыток полицейскими

Экономическая отсталость во многих отраслях заставляла правительство предпринимать усилия в преодолении неграмотности некоторых слоев населения, внедрении современных информационных технологий, повышении уровня жизни своих граждан, многие из которых до сих пор проживают за чертой бедности.

## 5.2. Прочтите и переведите текст на русский язык.

أفريقيا أو إفريقية<sup>[1]</sup> هي ثاني أكبر قارات العالم من حيث المساحة وعدد السكان، تأتي في المرتبة الثانية بعد آسيا. تبلغ مساحتها 30.2 مليون كيلومتر مربع (11.7 مليون ميل مربع)، وتتضمن هذه المساحة الجزر المجاورة، وهي تغطي 6% من إجمالي مساحة سطح الأرض، وتشغل 20.4% من إجمالي مساحة اليابسة<sup>1</sup>. ويبلغ عدد سكان أفريقيا مليار نسمة (وفقاً لتقديرات 2009، انظر الجدول)، يعيشون في 61 إقليمًا، وتبلغ نسبتهم حوالي 14.8% من سكان العالم.

ويحد القارة من الشمال البحر المتوسط، وتحدها قناة السويس والبحر الأحمر من جهة الشمال الشرقي، بينما يحدها المحيط الهندي من الجنوب الشرقي والشرق، والمحيط الأطلسي من الغرب. بخلاف المنطقة المتنازع عليها من الصحراء الغربية، تضم القارة 54 دولة، بما في ذلك جزيرة مدغشقر وعدة مجموعات من الجزر، والتي تعتبر ملحقة بالقارة.

ويُنظر إلى أفريقيا، وخاصة وسط شرق إفريقيا، من قِبَل الباحثين في المجتمع العلمي على نطاق واسع باعتبارها أصل الوجود البشري، وفيها بدأت شجرة فصيلة القردة العليا (القردة العليا)، واستدلوا على ذلك من خلال اكتشاف أقدم سلالات القردة ذات الشبه بالإنسان، أشباه البشر (باللاتينية: Hominids) وأسلافهم، والسلالات الأحدث منهم والتي يرجع تاريخها إلى سبعة ملايين سنة تقريباً، وتتضمن سلالات إنسان ساحل التشادي، وأسترالوبيثكس أفريكانوس (باللاتينية: *Australopithecus africanus*) وأسترالوبيثكس أفارنسيس (باللاتينية: *Australopithecus afarensis*) والإنسان المنتصب (باللاتينية: *Homo erectus*) والإنسان الماهر (باللاتينية: *Homo habilis*)، والإنسان العامل (باللاتينية: *Homo ergaster*) - بالإضافة إلى أقدم سلالات الإنسان (باللاتينية: *Homo sapiens*) التي اكتشفت في أثيوبيا ويرجع تاريخها إلى 200,000 عام تقريباً<sup>1</sup>. ويمر خط الاستواء خلال قارة أفريقيا، وهي تشمل مناطق مناخية متعددة؛ بل هي القارة الوحيدة التي تمتد من المنطقة الشمالية المعتدلة إلى المنطقة الجنوبية المعتدلة<sup>1</sup>.

## 5.3. Найдите в тексте информацию, которую Вы никогда не знали о Египте и скажите ее на арабском языке. Используйте следующие фразы!

Я не знал, что ..... - لم أكن أعرف أن  
Я не думал, что ..... - لم أكن أعتقد أن  
Я не читал, что ..... - لم أكن قرأت ذلك  
Я не слышал, что ..... - لم أسمع أن

5.4. Какой информацией о Египте владеете Вы? Используйте следующие фразы.

وأنا أدرك أن - ..... Мне известно, что  
 سمعت أن - ..... Я слышал, что  
 إذا كنت أتذكر بشكل صحيح، - ..... Если я правильно помню, то

5.5. Что это за достопримечательности Египта?  
 Скажите на русском и арабском!

|   |  |
|---|--|
|  <p>Фото 1</p>  |  <p>2 Фото</p>  |
|  <p>3 Фото</p> |  <p>Фото 4</p> |
|  <p>Фото 5</p> |  <p>Фото 6</p> |

Какие достопримечательности Египта Вы еще знаете? Назовите их!

## 5.6. Прочтите и переведите информацию на арабский язык.

### Египет: международная и межкультурная Конференция в Каире и Александрии

**"Культура Египта – ее значение для мира, современности и будущего"  
/ 28.10./04.11.2008**

#### **Цели конференции:**

Показать значимость культуры, которая посредством мировоззрения (религии/ философии) гармонизирует и умиротворяет повседневную жизнь!

Указать на единое объединяющее начало основных принципов всех мировых культур!

Дать научное объяснение духовно-этическому ЕДИНСТВУ, существующему в мультикультурном МНОГООБРАЗИИ.

Преобразовать мультикультурное многообразие в МЕЖКУЛЬТУРНОЕ сообщество взаимопонимания и сотрудничества.

Следующей целью данной конференции является разработка и формулировка тезисов, основывающихся на научной основе, которые будут хорошим подспорьем в работе общественно-политической общественности и политики в общем.

*Данная конференция получила содействие со стороны правительства России, Казахстана и Египта.* Наряду с этим необходимо принять во внимание, что в общественно-политической программе нового президента России (Д.М.Медведева) и (нового) премьер-министра В.В. Путина заложено направление межкультурного и МЕЖ-ЭТНИЧЕСКОГО ЕДИНСТВА. Так, общественное содействие формирования сознания отражается в более высоком межрелигиозном и культурно-политическом понимании, что связывает народы и культуры и соответствует целям новой евразийско-арабской политики.

#### *Организаторы и покровители:*

Российская Академия Наук (Институт Востоковедения / Культуры Востока)

Египетско-российский университет г. Бадр – Египет

Международное и Европейское Общество «Мир через Культуру»

Международное Общество Этики "Мировая Спираль" - Линц / Австрия

Министерство Культуры и Науки – г. Москва

Министерство Иностранных дел и посольство России в Египте - Москва

Министерство образования и наук и посольство Казахстана в Египте

Сотрудники Межд. Ассоциации «МИР через КУЛЬТУРУ», а также международного общества Этики "Мировая Спираль"/Австрия из Германии, Австрии, Италии и Швейцарии приняли участие в данной конференции.

Многочисленные делегации из Европы и Азии (Евразии, вкл. ИНДИЮ) уже заявили о своем участии!

([http://www.peace-through-culture.org/ru/egipet/cont/egipet\\_mezhdunarodnaya\\_i\\_mezhkulturnaya\\_konferents.html](http://www.peace-through-culture.org/ru/egipet/cont/egipet_mezhdunarodnaya_i_mezhkulturnaya_konferents.html))

**5.7. Переведите на арабский язык текст. Выделите основные моменты конференции.**

VII Международная зерновая торговая конференция, 16-19 октября 2012 года, Египет, Шарм-эль-Шейх



**16-19 октября 2012 года**

**при поддержке**

*Министерства сельского хозяйства Российской Федерации,*

*Министерства экономического развития Российской Федерации,*

*Администрации Краснодарского края,*

*Министерства сельского хозяйства и мелиорации Египта*

**состоялась VII Международная зерновая торговая конференция «Global and Middle East grain outlook 2012» в г. Шарм-эль-Шейх, Египет**

В работе конференции приняли участие более **150** представителей из **19** стран мира, в том числе из России, Украины, Казахстана, США, Великобритании, Швейцарии, Германии, Франции, Турции, Египта, Сирии, Саудовской Аравии, ОАЭ, Иордании, Ливана, Туниса, Алжира и других стран.

Генеральным спонсором конференции в очередной раз выступил крупнейший египетский аграрный холдинг **ABO DONKOL**, спонсором – **Louis Dreyfus Alexandria Ltd.**

В рамках конференции ведущие мировые эксперты из основных стран производителей представили текущее состояние, тенденции развития ситуации на мировом рынке зерна, основные итоги сезона 2011/12 г., перспективы развития рынка фрахта и его влияния на рынок зерна, рассказали о влиянии на конъюнктуру рынка зерна ситуации на финансовых рынках, методах управления рисками при международной торговле зерном, правовых аспектах поставок зерна в страны Ближнего Востока. Были рассмотрены возможные сценарии развития производства, потребления и мировой торговли зерном с учетом роста численности населения и глобальных климатических изменений, развития программ по обеспечению продовольственной безопасности, как в самом Ближневосточном регионе, так и во всем мире.



([http://grun.ru/events/detail.php?SECTION\\_ID=234&ID=2459](http://grun.ru/events/detail.php?SECTION_ID=234&ID=2459))

- 5.8. Составьте свой текст на арабском языке о предстоящей международной конференции и обсудите с одноклассниками.
- 5.9. Подготовьте доклад на тему «Жить и работать в Саудовской Аравии».
- 5.10. Какие поговорки и пословицы можно применить, находясь с деловым визитом в арабской стране?

### Совместный проект

*Обсуждение совместных проектов.*

*Планы, предложения совместной работы.*

- 6.1. Познакомьтесь с информацией текста.  
О каком сотрудничестве или совместном проекте Вы узнали?

### Арабский бизнес - серьёзный игрок



К концу XX века когда-то отсталые арабские государства, после открытия на своей территории колоссальных залежей нефти, получившие от её продаж не менее колоссальные прибыли стали оказывать всё большее влияние на мировую экономику. Саудовская Аравия, Ливия, ОАЭ и другие нефтедобывающие арабские страны стали вкладывать деньги в экономику ведущих индустриальных держав Запада, создавая там совместные банки и скупая акции столь мощных предприятий, как, например, итальянский автомобильный гигант ФИАТ. Вместе с этим растёт и политическое влияние арабских государств в современном динамично изменяющемся мире.

О том, какое влияние оказывают в настоящее время арабские финансы на мировую экономическую систему, и как складывается деловое сотрудничество российского и арабского бизнеса, мы беседуем с

Татьяной Александровной Гвилава - советником Президента Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, Директором Российско-Арабского Делового Совета, Президентом общероссийской общественной организации "Женщины бизнеса".

Возглавляемый Татьяной Александровной Российско-Арабский Деловой Совет был создан в 2002 году в соответствии с договором, подписанным между ТПП РФ и Генеральным союзом торговых, промышленных и сельскохозяйственных палат арабских стран. РАДС состоит из российской и арабской частей, возглавляемых их сопредседателями. Учредителем российской части РАДС является ТПП России во главе с её Президентом, известным политическим деятелем и дипломатом, академиком Евгением Максимовичем Примаковым, которому принадлежат особые заслуги в становлении Совета.

### **Сколь велико влияние арабских финансовых институтов на мировую экономику в настоящее время?**

В последнее время финансовые институты арабских стран, в первую очередь государств Персидского залива, становятся все более важным игроком на международной арене. Это связано, главным образом, с продолжающимся подорожанием цен на нефть, благодаря которому приток "нефтедолларов" в эти страны не ослабевает, и с продуманной экономической политикой, которая направляет полученные средства на приобретение все более дорогих активов за рубежом. В одном из недавних выпусков "Обзора бизнес-новостей стран Ближнего Востока и Северной Африки", который издается ежемесячно Российско-Арабским Деловым Советом, размещен обзор, показывающий влияние инвестиционно-финансовых организаций стран Персидского Залива на экономику Великобритании. На примере этой страны очень хорошо прослеживается тенденция арабского бизнеса к долевному участию в крупнейших компаниях. Так, арабские финансисты уже приобрели пакеты акций банка Standard Chartered, производителя электроэнергии Viridian, поставщика коммунальных услуг Thames Water и др. В целом, среди акционеров большинства компаний, входящих в индекс Лондонской биржи FTSE 250, обязательно будут нефтяные магнаты, и их доля в бизнесе страны постоянно растет. Это связано с благоприятным инвестиционным климатом, созданным в Великобритании, и с давними историческими связями Объединенного Королевства с рядом арабских стран.

Схожая ситуация наблюдается и в других странах. К примеру, дубайские фирмы выложили миллиард долларов за долю в Daimler Chrysler, пять миллиардов за крупнейшего британского портового и грузового оператора, а принцу Саудовской Аравии принадлежит солидный пакет акций Citigroup. Причем, по прогнозам аналитиков, такая ситуация будет сохраняться и в дальнейшем как в случае сохранения роста цен на нефть, так и в случае их спада.

*Насколько на сегодняшний день распространено сотрудничество российских промышленников и предпринимателей с арабскими банками? Представителей какого арабского государства можно считать лидерами в этом деле?*

Хотя в настоящее время ливанские, эмиратские, кувейтские и саудовские банки располагают огромными финансово-инвестиционными возможностями, полученными от продажи углеводородов, российский бизнес не имеет широких связей с арабскими банками. Это связано, в первую очередь, с антироссийской кампанией, проводимой в арабском мире со стороны ряда западных стран, которые навязывают арабским банкам свою точку зрения о том, что российским предпринимателям и банкам доверять нельзя, раздувают ими же созданный миф о пресловутой угрозе со стороны так называемой "русской мафии". В то же время, российское банковское законодательство пока не разрешает иностранным банкам открывать свои филиалы в стране, что также тормозит финансово-банковское сотрудничество и препятствует арабским инвестициям в Россию. С нашей стороны предпринимаются активные усилия по созданию российско-арабского банка и российско-арабской инвестиционной компании, что будет настоящим прорывом в данной крайне важной отрасли сотрудничества. Первым знаковым событием на этом пути стало подписание в рамках визита в Россию министра внешней торговли и промышленности Египта в ноябре прошлого года. Соглашения между Внешторгбанком и банком Египта по развитию экспорта. Это соглашение предусматривает взаимное предоставление банковских гарантий, что облегчит взаимодействие российских и египетских компаний и станет положительным опытом начала финансово-инвестиционного сотрудничества между российскими и арабскими банками.

***Есть ли арабские и исламские банки в Российской Федерации?***

На данный момент ни одного банка, который вел бы свою деятельность в полном соответствии с шариатом, на территории России нет. Это связано с отсутствием соответствующего законодательства. Создание в России банка, полностью соответствующего принципам шариата, дало бы большое преимущество компаниям и организациям, имеющим деловые и финансовые контакты со странами арабского мусульманского мира. В настоящее время большая часть финансовых операций проводится через западноевропейские и американские банки, что существенно увеличивает как стоимость этих операций, так и время, необходимое для их осуществления. Кроме того, деятельность исламских банковских организаций направлена в первую очередь на развитие экономики, поэтому их возникновение благоприятно бы сказалось на экономиках тех регионов страны, где они будут созданы, в первую очередь

- республик и областей с преобладанием мусульманского населения, а также позволило бы активнее развиваться мелкому и среднему бизнесу.

### **Сколько продуктивным и перспективным может быть сотрудничество отечественных бизнесменов с арабскими?**

Сложно оценить весь потенциал российско-арабского делового сотрудничества. Между нашей страной и арабским миром издавна существовали традиционные связи. Политический и экономический аспект этих связей был в значительной степени укреплен в годы советской власти, когда СССР стремился всеми силами развивать военно-техническое сотрудничество с Египтом, Сирией, Ираком, Йеменом и другими арабскими странами. На современном этапе политико-экономический климат в России по-прежнему достаточно благоприятен для установления новых и развития существующих деловых контактов с арабским миром, причем интерес к этим контактам проявляют практически все страны региона, от Мавритании до Судана и от Египта до Кувейта.

Для укрепления исторических связей и реализации широких возможностей развития торгово-экономических отношений между Российской Федерацией и арабскими странами был создан Российско-Арабский Деловой Совет. В его состав вошли как российские, так и арабские компании, заинтересованные в поиске деловых партнеров, установлении долгосрочных отношений, заключении контрактов на экспорт и импорт. В рамках РАДС были подписаны договоры о создании двухсторонних деловых комитетов, включающих в себя предпринимателей из России и какой-либо арабской страны, с целью реализации конкретных проектов сотрудничества. В настоящее время созданы 13 таких комитетов, ведется работа по развитию этого направления деятельности. Кроме того, Совет имеет представительства в различных арабских странах, где работают наши арабские партнеры.

### **В какой мере такое взаимодействие считается рискованным в контексте современной политической ситуации?**

На этот вопрос трудно ответить в общем. В рамках своей деятельности, Российско-Арабский Деловой Совет имеет возможность оценить риски, сопутствующие деловым контактам в той или иной стране, найти подходящие способы решения возникающих проблем. Мы всегда рады оказать содействие представителям мелкого, среднего и крупного бизнеса, выходящим на ближневосточные рынки, и считаем, что сложности, сопутствующие торгово-экономической деятельности российских компаний и организаций в странах арабского мира, можно успешно решить в каждом конкретном случае.

## **Существуют ли какие-либо препятствия как внутри, так и внешнеполитического плана для такого сотрудничества?**

Хотелось бы ответить на этот вопрос более широко, так как политические моменты не являются единственным фактором, влияющим на качество сотрудничества.

Одним из основных негативных моментов в деятельности российских компаний по проникновению на арабские рынки является отсутствие у них соответствующих специалистов по арабским странам и подготовленных переговорщиков. Российские предприниматели в абсолютном своем большинстве отказываются от возможности работать с отечественными консультантами и подготовленными специалистами, пытаются самостоятельно без учета национально-религиозных и культурных особенностей строить свои отношения, что приводит, как правило, к негативным явлениям и срывам работы.

Вторым негативным фактором в деятельности российских компаний является отсутствие необходимых связей и информации о регионах. Опыт работы в арабских странах российских государственных структур и успешных компаний игнорируется. Как правило, успех приходит только к тем компаниям, которые имеют в соответствующих странах представителей или агентов на постоянной основе и, таким образом, располагают соответствующим административным ресурсом и необходимыми связями. Заказы под крупные проекты обычно размещается на основе тендеров, что также требует в стране постоянного представителя. Российские же компании, за некоторым исключением, пытаются строить свои отношения только по переписке. Арабские бизнесмены так не работают. Результата можно добиться только на основе прямых контактов.

В целом же, за все предшествующие десятилетия российско-арабских отношений в арабских странах была создана надежная основа для двусторонних отношений. Развитие событий в последние годы показывает, что даже такие консервативные арабские страны, как Саудовская Аравия, Султанат Оман, Кувейт и др., стремятся к наращиванию сотрудничества с нашей страной.

Большое значение имеет сокращение сроков оформления въездных виз в Россию. В настоящее время сроки оформления для арабских бизнесменов составляют от 3 недель до двух месяцев. Подобные сроки не способствуют деловой активности, нельзя, чтобы бюрократические факторы наносили стране и бизнесу ущерб.

***Виктор БУМАГИН***

***(<http://9355.ru/lessons/author/bum/0016bu.html>)***

**6.2. Составьте свой лексический минимум для темы «Совместный проект» на русском и арабском языках.**

*Например:*

مشروع مشترك - Совместный проект  
 التعاون – Сотрудничать  
 إلى اتخاذ قرار – Принимать решение  
 مشكلة شائعة – Общая проблема  
 هذا موضوع أنشطة المشتركة – Тематика совместной деятельности  
 ونحن بحاجة إلى معرفة أي نوع من المشروع - Нам нужно знать, какую часть проекта  
 ونأمل أن ..... Надеемся, что  
 نحن نناقش خطة العمل التالية .....Предлагаем обсудить следующий план работы

*Продолжите список!*

**6.3. Прочтите и перескажите.**

|   |   |
|---|---|
| <p>Я приглашаю Вас принять участие в...</p> <p>Благодарю Вас за участие...</p> <p>Искренне благодарю Вас за...</p> <p>Сердечно благодарю Вас за...</p> <p>Прошу Вас направить в наш адрес...</p> <p>Заверяю Вас в том, что мы приложим все усилия...</p> <p>Желаем Вам успехов и надеемся на будущее взаимовыгодное сотрудничество...</p> <p>С благодарностью подтверждаю получение от Вас...</p> | <p>أدعوكم للمشاركة في ...</p> <p>شكرا لكم على مشاركتكم ...</p> <p>أنا أتوجه بخالص الشكر ل...</p> <p>أنا أتوجه بخالص الشكر ل...</p> <p>أطلب منك أن ترسل لنا ...</p> <p>وأود أن أؤكد لكم أننا سنبذل كل جهد ...</p> <p>نتمنى لكم كل النجاح ونتطلع إلى مستقبل التعاون متبادل المنفعة ...</p> <p>نعترف بامتنان تلقي بك ...</p> |
|---|---|

|   |   |
|---|---|
| <p>Надеемся, что наша просьба будет рассмотрена в ближайшее время.</p> <p>Решить Ваш вопрос, к счастью, оказалось возможным...</p> <p>Учитывая Ваш вклад в развитие нашего комплекса...</p> <p>Примите сердечные, искренние поздравления...</p> <p>Ваше приглашение к нам пришло, к сожалению, поздно ...</p> | <p>نأمل أن طلبنا سينظر في المستقبل القريب.</p> <p>لحل مشكلتك، لحسن الحظ، كان من الممكن ...</p> <p>نظرا مساهمتك في تطوير مجمع لدينا ...</p> <p>تأخذ القلب، تهانينا ...</p> <p>دعوتك للحضور الى لنا، للأسف، بعد فوات الأوان ...</p> |
|---|---|

**6.4. Разыграйте диалог задания 6.3. друг с другом.**

**6.5. Прочтите текст и составьте по нему диалог. Разыграйте его в группе.**

Новости 26.04.2013

### Прорыв в российско-мавританских отношениях



Достигнута договоренность об участии делегации Мавритании в Третьей международной выставке «Арабия-ЭКСПО» и Одиннадцатой сессии Российско-Арабского Делового Совета, которые пройдут в период с 30 мая по 1 июня в Санкт-Петербурге. Ожидается, что в ходе мероприятий РАДС и ТПП Мавритании будет подписано соглашение о сотрудничестве.

В соглашении предусматривается создание рабочей группы по взаимодействию на уровне бизнеса. Она будет призвана стать прообразом Российско-Мавританского Делового Совета, который планируется создать позднее. Рабочая группа, первое заседание которой планируется провести 1 июня, также осуществит инвентаризацию положений двусторонней повестки дня и всех совместных проектов.

Соглашение планируется подписать по окончании пленарного заседания 11-й сессии РАДС.

В условиях, когда не существует универсальной межправительственной комиссии, работающей во всех областях совместной деятельности (на данный момент имеется лишь межправительственная комиссия по рыболовству), создание такой рабочей группы приобретает дополнительную значимость. Идею ее создания уже поддержали МИД и ТПП РФ. Ожидается, что рабочая группа придаст новый импульс торгово-экономическому сотрудничеству между двумя странами, что в конечном итоге положительно скажется на объеме товарооборота.

Мавританская сторона приветствует появление на рынке российских компаний, особенно работающих в таких сферах, как электроэнергетика, строительство, инфраструктурное развитие, рыбная ловля и др.

Все заинтересованные российские компании приглашаются к участию во взаимодействии с мавританскими коллегами во время мероприятий Выставки и Одиннадцатой сессии РАДС.

Контактное лицо: Дмитриева Марина Николаевна, [rads2@russarabbc.ru](mailto:rads2@russarabbc.ru), тел. +7 (495) 730 41 23 доб. 422

([http://www.arabia-expo.info/ru/about/news.php?ELEMENT\\_ID=28695](http://www.arabia-expo.info/ru/about/news.php?ELEMENT_ID=28695) / 00:23 – 02.08.2013)

- 6.6. Какой проект заключили бы Вы с арабскими партнерами?  
Попробуйте это сделать в группе: подготовьте совместный проект.  
Проиграйте на русском, а потом на арабском языке.**
- 6.7. Какие поговорки и пословицы можно применить, ведя переговоры или, заключая договор/контракт в арабской стране?**

## **Ведение переговоров / Заключение договора**

*Заключение договора о сотрудничестве между университетами или предприятиями двух стран.*

- 7.1. Познакомьтесь с информацией! Как ведут переговоры арабы, европейцы и россияне?**

Переговоры являются неотъемлемой частью нашей повседневной жизни. Ведение переговоров сопровождает любую совместную деятельность. Целью переговоров

обычно является достижение договоренности об участии сторон в деятельности, результаты которой будут использованы для обоюдной выгоды.

В деловых переговорах часто стороны имеют прямо противоположные цели, в этом случае задачей каждого из собеседников является завершение переговоров договоренностью, служащей его интересам. Проявлять твердость в главном, будучи гибким, обсуждая второстепенные вопросы – пожалуй, основная задача переговоров. Уступить в малозначимом и настоять на основном, пойти на компромисс в одном вопросе в обмен на уступку в другом: очень похоже на игру в шахматы, да ведь переговоры и есть игра, в которой побеждает наиболее подготовленный и искусный.

Искусство ведения деловых переговоров состоит в том, чтобы показать своему визави путь к решению его задачи через совершение действий, выгодных именно вам. Это требует глубоких знаний в области коммуникации, компетентности в применении техник делового общения, умения управлять своим эмоциональным состоянием.

Трудности на переговорах зачастую обуславливаются различиями национальных культур. Принято различать культуры, в которых произнесенные слова воспринимаются практически без учета возможного скрытого смысла. Это так называемые культуры с низким уровнем контекста. К ним относятся, например, американская и немецкая. В других культурах, в частности персидской, французской, японской, значение контекста очень велико. Порой скрытый в словах смысл способен менять сказанное на прямо противоположное.

На переговорах арабы стараются установить атмосферу взаимного доверия. Оказывая радушный приём другу, деловому партнёру или просто постороннему человеку, арабы высоко ценят, когда такое же внимание проявляется по отношению к ним самим. Вступительная часть деловой встречи - приветствия, расспросы, обмен дежурными фразами - длится довольно долго. В арабоязычных странах, будь то разговор по телефону, встреча в учреждении или на улице, согласно арабскому этикету принято постоянно расспрашивать своего собеседника о его успехах, здоровье, семье... Подобный "допрос" может раздражать европейца, но для арабов он очень важен. Это основа их этикета и культуры. Причем, эти дежурные вопросы ни в коей мере не предполагают развёрнутых подробных ответов. Ответы должны быть краткими, порой, чисто ритуальными.

Арабы – сторонники сильного управления, любят прорабатывать детали заранее. В бизнесе сильны исламские традиции.

Важно доверие между партнерами, чувство собственного достоинства. Арабы демонстративно советуются, действуют от имени коллектива. Стараются сесть поближе, избегают определенности и четких ответов, поспешности и суетливости.

Арабский стиль ведения коммерческих переговоров предполагает установление доверия между партнерами. Для бизнесменов арабских стран характерны чувство собственного достоинства, уважение и корректное отношение к своим коллегам. Перед тем как сообщить мнение по тому или иному вопросу, они

предпочитают демонстративно посоветоваться и выразить коллективную точку зрения, а не выпячивать свою роль в принятии решений.

Одним из условий достижения успеха в переговорах с арабами является соблюдение и уважение местных традиций. При решении любой проблемы они не столько предугадывают развитие событий, сколько ориентируются на прошлое, постоянно обращаются к своим корням. Основная черта их поведения — опора на исторические традиции своей страны. Из всех типов взаимодействия с партнерами они предпочитают торг.

Для большинства бизнесменов стран арабского мира характерно чувство национальной гордости. Эта их особенность сказывается и при ведении переговоров. Так, они весьма чувствительны к вопросам, связанным с национальной независимостью. Все, что каким-то образом может рассматриваться как вмешательство в их внутренние дела, будет немедленно отвергнуто.

Для таких партнеров большое значение имеет уровень, на котором ведутся переговоры, поскольку большинство арабов — сторонники сильного правления и административных правил поведения. Они также предпочитают предварительную проработку деталей обсуждаемых вопросов. В их поведении очень сильны исламские традиции, которые оказывают существенное влияние на ход и характер переговорного процесса.

Они также предпочитают предварительную проработку деталей обсуждаемых вопросов. В их поведении очень сильны исламские традиции, оказывающие существенное влияние на ход и характер переговоров. Нередко проявляют эгоцентризм, навязывая партнеру свои правила ведения переговоров, как это делают американские переговорщики при обсуждении условий сотрудничества.

Для арабов очень важным представляется установить на переговорах атмосферу взаимного доверия. Если европеец старается при решении проблемы предугадать развитие событий, то арабы скорее привыкли обращать взгляд в прошлое, ориентируясь на свои традиции и обычаи. В целом арабский мир далеко не однороден и существуют значительные различия в стилях делового общения у представителей разных арабских государств. Наиболее типичный арабский стиль ведения переговоров представляют египтяне, поэтому стоит сказать о них особо.

Египтяне крайне чувствительны к вопросам, так или иначе связанным с национальной независимостью, поэтому все, что каким-то образом может рассматриваться как вмешательство в их внутренние дела, будет беспощадно отвергаться. Вместе с тем египтяне, как и арабы вообще, предпочитают «торг» за столом переговоров всем иным формам взаимодействия с деловым партнером.

При первом знакомстве египтянин обязательно выкажет партнеру радушие и любезность. Это не притворство, а дань традиции. Последующая беседа может проходить гораздо менее гладко. Египтяне любят оставлять за собой возможность продолжить контакты, если становится очевидным, что на сей раз, соглашения достичь не удастся. При этом отказ от сделки сопровождается расточением похвал в адрес партнера и отвергнутого предложения.

## АНАЛИЗ ДВУХ ПРИМЕРОВ: РАЗГОВОР С АРАБАМИ

Исследователь В. Биркенбил, в своей книге «Язык интонации, мимики, жестов», приводит два очень интересных примера об особенностях арабского стиля ведения переговоров. Биркенбил выделяет два аспекта в стиле ведения переговоров: «во-первых, связанный с интонацией и, во-вторых, возникающий на основе специфической внутренней позиции.

Несколько лет тому назад в Лондоне произошел следующий случай: три араба и три англичанина встретились в одном из отелей, чтобы провести предварительные переговоры. Во время обсуждения предмета взаимовыгодного интереса один из арабов дотронулся до зажигалки, принадлежащей одному из англичан, и, чтобы не прерывать говорящего, взглядом попросил его разрешения воспользоваться ею. Тот, не прерываясь, кивнул головой в знак разрешения. Несколько мгновений спустя английский коллега владельца зажигалки поискал ее, так как по привычке хотел воспользоваться зажигалкой своего друга. Не найдя ее на месте, он прервал говорящего:

- «Где твоя зажигалка?».

Тот, недовольный тем, что его отвлекают, произнес с агрессивной, раздраженной интонацией, указывая на араба:

- «У него моя зажигалка»,

и продолжал прерванную мысль, вернее, хотел продолжить. Ошеломленный, он увидел, что арабы, переглянувшись между собой, одновременно встали и покинули помещение. Почему?

Все дело в том, что арабы интерпретировали раздраженную интонацию как несогласованность, а именно как несогласованность между тем, что произошло, и тем, что они ожидали. На арабском языке, не имеющем в принципе слова «иметь», «я имею зажигалку» можно сказать только следующим образом: «Зажигалка моя с ним» или «Там зажигалка моя».

Естественно, такими фразами нельзя передать отношения к владельцу зажигалки, так как о нем в них ничего не говорится. А раздражаться по поводу неодушевленного предмета — зажигалки — у них не принято. Тем не менее, агрессивные интонации в голосе англичанина слышались отчетливо. Поэтому арабы, конечно, решили, что раздражение было направлено на того, кто только что пользовался этой зажигалкой. И так как в его действиях они не усмотрели никакой обоснованной причины для подобной реакции, то рассердились и покинули переговоры.

«Второй пример переговоров с арабскими партнерами касается не сигналов тела, а различия внутренних установок или позиций. Когда западные люди хотят согласовать время, они выражаются ясно и точно, например: «Вас устроит завтра в половине девятого?». И в ответ ожидают не менее точной формулировки, например: «Да». Но с арабскими партнерами зачастую происходит приблизительно следующее.

*Немец:* Итак, Мухаммед, мы встречаемся завтра в десять?

*Араб:* Если на то будет воля Аллаха!

*Немец:* Или тебе более удобно в одиннадцать?

*Араб:* Одиннадцать, так одиннадцать — о'кей (вероятно, пожимая плечами, он выражал свое равнодушие).

*Немец:* Итак, тогда в одиннадцать, да?

*Араб:* Если на то будет воля Аллаха!

Многие немцы рассказывали мне, что от этих вечных «если на то будет воля Аллаха!» или уклончивых ответов («Да, возможно» и т. п.) у них создается впечатление, что партнера не устраивает предлагаемый вариант». Но дело в том, что верующий мусульманин (или изображающий такового) в соответствии со своими внутренними убеждениями не может располагать ни собой, ни своим временем без позволения на то Аллаха, принимающего за него все решения. «Если на то будет воля Аллаха» можно понимать так: «Что касается меня, то будьте уверены! Если, конечно, Аллах мне не помешает, наслав на меня смерть, болезнь или что-нибудь еще».

(Панина О.П.)

## 7.2. Составьте свой лексический минимум для темы «Ведение переговоров / Заключение договора» на русском и арабском языках.

*Например:*

Установить контакт – تثبيت المسار

Составить проект договора – مشروع المعاهدة

Договор – المعاهدة

Соглашение – الاتفاق

Переписываться – مدينة دبي للإنترنت

Обсуждение предмета договора – مناقشة موضوع العقد

Переговоры с производителем – المفاوضات مع الشركة المصنعة

Единое мнение - صوت واحد

*Продолжите!*

## 7.3. Прочтите и перескажите.

|                                  |                        |
|----------------------------------|------------------------|
| Просим принять приглашение на... | يرجى قبول دعوة إلى ... |
| Имеем честь предложить Вам...    | نتشرف أن نقدم لكم ...  |

|   |  |
|---|--|
| <p>Выражаем надежду на дальнейшее сотрудничество.</p> <p>Всегда к Вашим услугам.</p> <p>Сколько времени потребует обсуждение вопроса?</p> <p>Надеемся, что результатом переговоров станет долговременное и плодотворное сотрудничество наших предприятий.</p> <p>Желаем успехов и надеемся на будущее взаимовыгодное сотрудничество.</p> <p>Считаем необходимым выразить свое несогласие.</p> <p>Считаем целесообразным (надеемся, что мы смогли Вас убедить) заключить договор в нашей редакции.</p> <p>Мы надеемся, что Вы оцените преимущества нашего проекта и примете участие в...</p> <p>К сожалению, мы не можем согласиться на Ваши условия...</p> <p>С нетерпением ждем Вашего письма.</p> <p>Просим ответить по возможности скорее.</p> <p>Просим ответить в двухнедельный срок.</p> <p>Прошу отослать ответ обратной электронной почтой.</p> | <p>ونحن نأمل في مزيد من التعاون.</p> <p>دائماً في خدمتكم.</p> <p>كم من الوقت سيتطلب مناقشة؟</p> <p>نأمل أن نتائج المحادثات ستكون طويلة الأجل والتعاون المثمر بين شركائنا.</p> <p>نتمنى لكم كل النجاح ونتطلع إلى مستقبل من التعاون متبادل المنفعة.</p> <p>ونحن نعتبر أنه من الضروري أن تعبر عن عدم موافقتنا على ذلك.</p> <p>ونحن نعتبر أنه من المناسب (نأمل أن تمكنا من اقناع لكم) إبرام عقد في التحرير.</p> <p>نأمل أن سوف نقدر لكم فوائد مشروعنا ويشارك في ...</p> <p>للأسف، لا يمكننا أن توافق على شروط الخاصة بك ...</p> <p>ونحن نتطلع إلى رسالتكم.</p> <p>الرجاء الإجابة في أقرب وقت ممكن.</p> <p>يرجى الرد في غضون أسبوعين.</p> <p>يرجى إرسال الإجابة مرة أخرى عن طريق البريد الإلكتروني.</p> |
|---|--|

|  |   |
|--|---|
| <p>Заявка на участие в выставке</p> <p>Товары и предприятия</p> <p>Количество арендуемой выставочной площади.</p> <p>В соответствии с Протоколом о взаимных поставках</p> <p>В соответствии с предварительной договоренностью</p> <p>В соответствии с решением</p> <p>На основании Протокола о взаимных поставках</p> <p>На основании прейскуранта</p> <p>В связи с открытием новой линии</p> <p>В связи с поломкой агрегата</p> | <p>طلب للمشاركة في معرض<br/>المنتجات والمشاريع<br/>عدد من مساحة المعرض المستأجرة.<br/>وفقا للبروتوكول على شحنات المتبادلة<br/>وفقا لاتفاق مسبق<br/>وفقا لل<br/>على أساس البروتوكول على شحنات المتبادلة<br/>على أساس لائحة الأسعار<br/>في اتصال مع اكتشاف خط جديد<br/>بسبب الضرر من وحدة</p> |
|--|---|

**7.4. Разыграйте диалог задания 7.3. друг с другом.**

**7.5. План переговоров. Дополните, если что-то не хватает по Вашему мнению.**

- 1) цель переговоров;
- 2) партнер по переговорам;
- 3) предмет переговоров;
- 4) ситуация и условия переговоров;
- 5) присутствующие, на переговорах;
- 6) организация переговоров.

Создайте свои переговоры, разделившись на две группы.

#### 7.6. Что означает французская пословица?

*Переговоры – это не место для порывов, это место для дипломатии.*

Есть ли в русском и арабском языках подобные пословицы. Найдите их и обсудите!

#### 7.7. Полезная информация!

**Исследуйте стили ведения переговоров представителей разных культур и найдите отличие и единство между ними.**

#### **Египтяне**

Три главных черты выделяет американский исследователь, У. Квандт. Во-первых, подчеркивает он, Египет является одним из древнейших очагов человеческой цивилизации, поэтому для египтян весьма характерно чувство национальной гордости, следование историческим традициям своей страны, поэтому все, что каким-то образом может рассматриваться как вмешательство в их внутренние дела, будет беспощадно отвергаться. Другая черта — это принятие необходимости сильного правления, и, наконец, третья — жесткие и довольно развитые административные правила поведения. Эти особенности египтян в значительной степени сказываются при ведении ими переговоров. Вместе с тем египтяне, как и арабы вообще, предпочитают "торг" за столом переговоров всем иным формам взаимодействия с деловым партнером.

При первом знакомстве египтянин обязательно выкажет партнеру радушие и любезность. Это не притворство, а дань традиции. Между прочим, и потому, что в характере арабов — избегать определенности, однозначных "да" и "нет".

Последующая беседа может проходить гораздо менее гладко. Египтяне любят оставлять за собой возможность продолжить контакты, если становится очевидным, что на сей раз соглашения достичь не удастся. При этом отказ от сделки сопровождается расточением похвал в адрес партнера и отвергнутого предложения.

**Арабский национальный стиль** характеризуется следующими особенностями. Арабы предпочитают торг за столом переговоров, умеют и любят торговаться долго и основательно. На переговорах с арабами, поэтому практически нет смысла планировать, а уж тем более информировать арабскую сторону о точно ограниченном периоде времени, который вы задумали потратить на выработку договоренностей. Это может вызвать негативную реакцию, а порою и быть воспринято как оскорбление.

Арабы легко идут на контакты, предпочитают принимать во внимание человеческий фактор, придают большое значение личным встречам, установлению доверительных, дружеских отношений с партнером по переговорам, умеют слушать.

В ходе дискуссий эмоциональны, не любят открытой критики в свой адрес, неприятные факты необходимо преподносить в форме, ни в коем случае не затрагивающие национальное достоинство, честь и гордость представителей арабской стороны, поэтому на переговорах с арабами требуется большое терпение и выдержка.

Фатализм стал чертой национального характера арабов, поэтому если что-то идет не так, как планировалось, араб не станет винить себя («на все воля Аллаха»). Восточную вежливость арабов не стоит воспринимать как согласие с вашей точкой зрения. В тоже время уклончивую реакцию на ваше предложение не стоит воспринимать как отказ от предложения.

### **Китайский стиль.**

Во время деловых встреч очень внимательны к двум вещам: первое — к сбору информации, касающейся предмета переговоров, слабых и сильных сторон противоположной стороны, второе — к созданию так называемого "духа дружбы". Последнее время китайцы, по сути, отождествляют партнеров по переговорам просто с хорошими личными отношениями. Склонны четко разграничивать отдельные этапы деловых встреч: первоначальное уточнение позиций, их обсуждение и заключительная стадия переговоров. На начальном этапе немаловажное значение придают тому, как ведут себя партнеры, как они выглядят, каковы у них отношения между собой. Таким образом, китайцы с самого начала пытаются определить статус каждого из участников противоположной стороны. В дальнейшем они достаточно явно ориентируются на людей с наиболее высоким статусом — как официальным, так и неформальным. Однако воздействовать на позицию партнеров по переговорам стремятся, прежде всего, через людей, которые, по их мнению, так или иначе, демонстрируют симпатии китайской стороне.

На переговорах с китайцами вряд ли стоит ожидать, что они первыми "раскроют карты" — определенно выскажут свою точку зрения, внесут конкретные предложения и т.п. Обыкновенно они делают уступки лишь под конец переговоров. Причем происходит это в момент, когда, кажется, что переговоры зашли в тупик. Однако тем самым переговоры только возобновляются.

Ошибки, допущенные партнерами в ходе переговоров, китайцы используют весьма умело. И окончательно приходят к соглашению с партнером не за столом переговоров, а у себя дома. При этом гость не должен исключать, что они в самый последний момент постараются внести в уже парафированные договоренности выгодные для себя поправки и оговорки.

### **Российский стиль.**

На формирование российского стиля делового общения оказали влияние два фактора: советские нормы, правила, ценностные ориентации и черты русского национального характера.

Советские участники переговоров оценивались многими зарубежными партнерами как высокопрофессиональные специалисты. Отмечалось хорошее знание предмета переговоров. Большое внимание уделялось выполнению принятых обязательств.

Стиль переговоров многих российских предпринимателей говорит о недостатке опыта делового общения. Считается, что русские уступают иностранцам в умении "торговаться". Русские всегда переплачивают, так как не знают реальных цен. Иностранцы это отлично знают и используют. К недостаткам российских бизнесменов можно отнести: слабое знание иностранных языков, общая скованность во время переговоров, недостаток знания собственной истории и ее взаимосвязи с мировой историей, низкий общий уровень культуры, отсутствие культурных дискуссий, не знание риторики, неумение воспринимать проблему глазами партнеров, на переговорах объективная информация подменяется субъективными взглядами.

### **Немецкий стиль.**

Немцы предпочитают начинать переговоры, только если достаточно уверены в том, что придут к какому-то соглашению с партнером. Очень ценят пунктуальность, и если видят ее в партнере, это немедленно и благотворно сказывается на атмосфере переговоров. Немцы известны своим педантизмом, поэтому, ведя с ними переговоры, необходимо придерживаться международного протокола. Свою позицию они прорабатывают весьма тщательно, предпочитая обсуждать вопросы последовательно: не закончив с одним, едва ли согласятся перейти к следующему.

Ценят в партнере честность и прямоту, очень любят приводить факты и примеры, а соответственно и выслушивать их. Неравнодушны к цифрам, схемам с диаграммами. Беседуя с немецкими партнерами, надо быть логичным в аргументации и точным в изложении фактов. В конце разговора полезно повторить свои мысли и выводы в кратком резюме.

### **Английский стиль.**

В отличие от немцев, англичане в меньшей степени уделяют внимание подготовке к переговорам. Они подходят к проблеме с изрядной долей прагматизма, полагая, что в зависимости от позиции партнера непосредственно в ходе переговоров и можно будет найти оптимальное решение. При этом они достаточно благосклонно встречают инициативу противоположной стороны.

Традиционно англичане абсолютно непоколебимы во всем, что касается соблюдения каких-то принятых правил, а тем более законов. У них высоко развито чувство справедливости, поэтому при ведении дел они предпочитают вести честную игру. По традиции англичанин сдержан в суждениях, избегает категоричных утверждений. Исследователи британского национального характера считают, что этим он неизменно выражает уважение к собеседнику. Впрочем, британцы старательно избегают в беседе любых личных моментов, то есть всего того, что может быть расценено как вторжение в чужую частную жизнь.

Иностранец, привыкший считать, что молчание — знак согласия, рискует жестоко ошибиться, полагая, что убедил англичанина в своей правоте. Присущее британцам умение терпеливо выслушивать партнера, не возражая ему, далеко не всегда означает у них выражение согласия. Просто англичане считают самообладание главным достоинством человеческого характера. В ходе переговоров неизбежно возникают паузы, которые инстинктивно хочется заполнить. Но с английскими партнерами никогда не нужно бояться молчать. Скорее наоборот, многословием, лишними разговорами можно повредить делу: по мнению англичан, "болтливый" бизнесмен весьма сомнителен как партнер.

### **Американский стиль.**

Американская культура сравнительно молода по сравнению со многими европейскими, азиатскими или ближневосточными культурами. Американцы оказали значительное влияние на стили ведения переговоров во всем мире.

Американцы — личности. Индивидуальность и нрав личности — это самое главное для американца. Это качество можно расценить как проявление эгоизма, но оно заставляет американцев относиться с уважением к другим личностям и настаивать на равноправии.

Американский стиль ведения переговоров отличается достаточно высоким профессионализмом. При этом по сравнению с представителями других стран, члены американской делегации относительно самостоятельны при принятии решений и стремятся обсудить не только общие подходы, но и детали, связанные с реализацией договоренностей. Поэтому в процессе переговоров с ними необходимо выдвигать реальные и конкретные предложения.

Ценят в людях открытость и честность, быстро переходят к сути разговора, не тратя время на формальности. Часто при заключении коммерческих соглашений американские партнеры проявляют слишком большую напористость и даже агрессивность. Одновременно с этим нередко проявляют и эгоцентризм, полагая, что партнер по переговорам непременно должен руководствоваться теми же правилами. Это можно объяснить тем, что они, как правило, обладают достаточно сильной позицией, что не может не сказаться на ходе ведения переговоров.

Американцы умеют и любят торговаться. Большое внимание уделяют увязке разнообразных вопросов — так называемым "пакетным" решениям. Зачастую сами выступают инициаторами, предлагая такие "пакеты" к рассмотрению на деловых переговорах.

### **Французский стиль.**

Французские партнеры не любят сталкиваться в ходе переговоров с неожиданными изменениями в позициях партнеров, поэтому большое значение придают достижению предварительных договоренностей. Предпочитают досконально изучать все аспекты и последствия поступающих предложений, поэтому переговоры с ними проходят в значительно более медленном темпе, чем, к примеру, с американцами. Во время деловых встреч с ними рекомендуется использовать французский язык в качестве "официального", при этом, однако, учитывая, что они крайне чувствительны к слабому владению французским иностранцами. Искусно, даже с изяществом отстаивая свою позицию, французы не склонны к торгу.

На переговорах очень следят за тем, чтобы сохранить свою независимость. Чаще всего выбирают конфронтационный тип взаимодействия, хотя и стремятся при этом сохранить традиционные для французской нации черты поведения: учтивость, вежливость, любезность, склонность к шутке и непринужденность в общении.

(<http://bestreferat.ru/referat-198748.html> - 00:47/03.08.2013)

### **7.8. Переведите на арабский язык.**

Организация переговоров в арабском мире отличается от европейской. Традиционное гостеприимство распространилось и на сферу деловых отношений. Возникла концепция "открытого офиса". Если в европейских странах во время переговоров секретари не позволяют беспокоить руководителя, то в арабских офисах, следуя традициям гостеприимства, новых посетителей проводят прямо в кабинет. Это может вызвать раздражение у западных партнеров, привыкших проводить переговоры без помех. Для продолжения беседы в деловом русле руководителю делегации гостей рекомендуется занимать место рядом с арабским коллегой и настойчиво привлекать внимание к своим предложениям.

Арабские бизнесмены стараются закрепить личный контакт любезностью и радушием. Застолье является одной из составляющих традиционного арабского гостеприимства. Есть можно только правой рукой, и только те блюда, которые предложат хозяева. Compliments воспринимаются весьма положительно. Поэтому в разговоре с арабскими

партнерами не надо скупиться на похвалы их стране, искусству, одежде и пище. Но к женщинам обращаться с комплиментами считается неприличным. Арабские бизнесмены ценят искренность в переговорах и рассчитывают на взаимное уважение. Они не увлекаются логическими выводами, отдавая предпочтение в аргументации настойчивым призывам и убеждениям. Одним из важнейших элементов на переговорах является установление доверия между партнерами. Представители арабских государств, как в обыденной обстановке, так и во время деловых контактов стараются создать дружелюбную обстановку, ценят юмор, используют личные имена. Очень важно показать ваше желание иметь дело именно с этим партнером, проявить свой глубоко личный интерес. Для решения сложных вопросов арабы предпочитают использовать не официальные каналы, а личные связи.

## Деловая переписка

*Деловая переписка между партнерами университета (фирмы/предприятия)*

### **8.1. Прочтите информацию о деловой переписке в арабских странах. Назовите отличия с деловой перепиской в России.**

Составляя те или иные деловые бумаги на арабском языке, следует принимать во внимание ментальность арабского общества. Если европеец опирается на свой разум, то араб живет верой в Аллаха. При исследовании арабских документов становится ясно, что значительное место в них занимает религиозный лексический фонд. Традиционное религиозное обрамление свидетельствует, что религия в арабском обществе занимает приоритетное место, как и в эпоху средневековья, и это следует помнить при составлении деловых бумаг на арабском языке.

Для речи арабских деловых бумаг вовсе не свойственен стиль изложения европейцев. То, что для одних является сжатостью информации, другими – арабами – воспринимается как однообразие, невыразительность, а это отнюдь не будет залогом успеха в торговых делах. Основной целью коммерческих деловых бумаг является не только содействие в покупке или продаже чего-либо, но и создание определенного имиджа как источника информации о человеке, как то: уровень владения им арабским языком как показатель знания арабской культуры, компетентность в коммерческой сфере, его социальной статус и пр. От этого в значительной мере зависят успех и будущее предпринимателя, фирмы, компании.

В арабских странах деловое письменное общение, кроме родного, осуществляется также посредством английского, французского и других иностранных языков. Однако деловая бумага, грамотно составленная именно на арабском литературном языке – и к тому же написанная от руки, что подчеркивает значимость традиции и уважение к адресату, – имеет в арабском мире намного больше шансов на успех, нежели письмо на иностранном языке. Другой важной предпосылкой успеха в составлении документов является логичность и последовательность изложения.

Составляя деловое письмо, его автор не должен создавать дополнительные трудности с «расшифровыванием» содержания. Обсуждая какой-либо вопрос, обе стороны должны быть уверены в том, что вкладывают в слова одинаковый смысл. Неточности в изложении, нечеткость оценок и выводов могут в дальнейшем приводить к ошибочным действиям.

В основе правил речевого этикета лежат демонстрация уважения к собеседнику (адресату), признание традиций и соблюдение мотивированных условностей между корреспондентами в ходе делового общения.

Вступительные и заключительные формулы вежливости арабских деловых бумаг являются не только обычными правилами политеса, но и неотъемлемыми элементами деловой корреспонденции. Отсутствие общепринятых формул может

восприниматься как оскорбление. Они должны употребляться даже тогда, когда документы составлены не из лучших побуждений.

Особое внимание следует обратить на такие клише как -после- при- ,и др приветствия, которые принято размещать сразу же после обращения. Буквально не переводимые на русский язык, они являются чрезвычайно важными и обязательными в арабском эпистолярии и представляют собой своеобразную формулу исламского мироощущения и миропонимания. Хотя эти штампы-клише очень краткие и имеют имплицитный характер, в то же время они очень емкие и информативные. Этими краткими фразами адресант указывает, что он хранит светлую память о всех умерших, что он желает здоровья, благосостояния и успеха всем живущим и т.д.

Следует добавить, что после них обычно нет никаких орфографических знаков, иногда ставят двоеточие, запятую, две-три или несколько точек (именно они и символизируют добрую память, пожелания и т.п.), но, ни в коем случае, не одну точку. Что касается завершения писем, то исследования показывают, что точка оказывается здесь вовсе и необязательной или же, что видно из некоторых документов, свидетельствует о стратегии и тактике деловых отношений.

К формально-лексическим особенностям арабского официально-делового стиля можно отнести:

- употребление заимствованной лексики. Среди заимствований, имеющих в исследованном материале, следует отметить: арамейские: печать, штемпель, почтовая марка
- использование развитой системы обращений. Обращение – это апелляция к личности адресата. Его задача – установить контакт с адресатом, привлечь его внимание, заинтересованность.

При обращении к адресату учитывают его служебное положение, сферу деятельности, степень личного знакомства.

- Если человеку, которому адресуется письмо, имеет ученую степень доктора или кандидата наук, чему в арабском языке соответствует только одно слово – «доктор», необходимо указать ее в обращении, иначе это может быть расценено как неуважение. Это же относится и к званиям военнослужащих. Еще одна особенность – некоторое различие терминологии и клише в разных арабских странах.

В официально-деловой сфере арабского языка наблюдается абсолютное преобладание книжно-письменной формы современного арабского языка с его локальными особенностями. Арабские разговорные языки в документах официально-делового стиля, как правило, не употребляются.

Итак, официально-деловой стиль арабского литературного языка представляет собой вполне сложившуюся систему, сопоставленную с другими функциональными подсистемами арабского языка и отличающуюся спецификой употребления лексических, грамматических и стилистических средств. В то же время указанные выше лингвостилистические характеристики официально-деловых речевых произведений

позволяют сделать вывод о том, что комплекс этих характеристик является основой для того, чтобы идентифицировать данный стиль как в определенной степени сложившуюся самодостаточную функциональную подсистему наряду с публицистическим и научным стилями арабского языка.

(Пасиева О.В.)

## **8.2. Шаблонные фразы для деловой переписки. Познакомьтесь с ними и постарайтесь использовать в будущей переписке.**

Композиция делового письма обыкновенно трехчастна. Первая часть вводная (зачин), вторая часть основная, информативная, третья часть заключительная, резюмирует информацию и содержит пожелания дальнейшего сотрудничества.

Все речевые действия в деловом общении можно разделить на просьбы, сообщения, предложения и подтверждения. Структура письма может выглядеть следующим образом:

- Просим...
- Также просим...
- А также просим...
- Сообщаем...
- Одновременно сообщаем...

Выделение каждого речевого действия в самостоятельный аспект необходимо потому, что по каждой просьбе, по каждому предложению принимается самостоятельное решение.

Первая часть письма обычно содержит информацию о реальных, имевших место фактах, событиях (ссылка, мотивация, история вопроса); вторая часть называет желаемые, предполагаемые события.

Многоаспектное письмо представляет собой последовательно повторяющиеся содержательные аспекты, синтаксически оформленные в виде абзацев.

Для связи аспектов и содержательных фрагментов одноаспектных писем используются стандартные выражения:

- Во-первых... Прежде всего...
- Во-вторых... Затем...
- В-третьих... В заключение...
- Переходя к следующему вопросу...
- Что касается вопроса о...
- Учитывая все вышесказанное...
- Исходя из вышесказанного...
- В связи с необходимостью вернуться к вопросу о...
- Подводя итоги, необходимо подчеркнуть...
- В заключение выражаем надежду на...

- В заключение хотим напомнить Вам о...

### **Стандартные выражения деловой переписки**

Первой частью любого письма (аспекта) является мотивация, объясняющая побудительные мотивы, причины составления текста.

### **Стандартные выражения, указывающие на причину**

- *По причине задержки оплаты...*
- *В связи с неполучением счета-фактуры...*
- *Ввиду несоответствия Ваших действий ранее принятым договоренностям...*
- *Ввиду задержки получения груза...*
- *Вследствие изменения цен на энергоносители...*
- *Учитывая, что производственные показатели снизились на...*
- *Учитывая социальную значимость объекта...*

### **При ссылках**

- *Ссылаясь на Ваше письмо от...*
- *В соответствии с достигнутой ранее договоренностью...*
- *Ссылаясь на Ваш запрос от...*
- *Ссылаясь на устную договоренность...*
- *В ответ на Ваше письмо (запрос)...*
- *В соответствии с нашей договоренностью...*
- *На основании нашего телефонного разговора...*
- *На основании устной договоренности...*
- *Согласно постановлению правительства...*
- *Согласно Вашей просьбе...*
- *Согласно протоколу о взаимных поставках...*
- *Согласно спецификации...*
- *Ссылаясь на переговоры...*

### **Указание на цель**

- *В целях скорейшего решения вопроса...*
- *В целях выполнения распоряжения...*
- *Для согласования спорных вопросов...*
- *Для согласования вопросов участия...*
- *Для наиболее полного освещения деятельности Вашей организации в СМИ.*
- *Для решения спорных вопросов...*
- *В целях безопасности прохождения груза...*
- *В ответ на Ваш запрос...*
- *Во избежание конфликтных ситуаций...*

Все перечисленные выражения необходимо использовать с учетом контекста и речевой ситуации.

Стандартные фразы предваряют основную информацию, выраженную глагольной конструкцией, и соответствуют стандартным речевым ситуациям:

- этикетные ритуалы: *благодарю, выражаю надежду, выражаем благодарность, желаем успехов, приносим извинения, выражаем соболезнование;*
- сообщения: *сообщаем, ставим Вас в известность, извещаем, уведомляем;*
- подтверждения, заявления: *подтверждаем, заверяем, заявляем, объявляем;*
- требования, просьбы: *приказываю, постановляю, настаиваем, прошу, обращаемся к Вам с просьбой;*
- обещания: *гарантируем, заверяем, обязуемся;*
- напоминания: *напоминаем;*
- предложения: *предлагаем.*

Стандартизована в деловых письмах, равно как и в других типах документов, сочетаемость слов:

- контроль – возлагается,
- цена – устанавливается (снижается, поднимается),
- задолженность – погашается,
- сделка – заключается,
- рекламация (претензия) – предъявляется (удовлетворяется),
- платеж – производится,
- счет – выставляется (оплачивается),
- вопрос – поднимается (решается),
- скидки – предоставляются (предусматриваются),
- оплата – производится,
- возможность – предоставляется,
- договоренность – достигается,
- кредит – выделяется и т. п.

*Сотрудничество чаще всего бывает плодотворным, взаимовыгодным, деятельность – успешной, вклад – значительным, позиции – конструктивными (прочными), доводы – вескими, необходимость – настоятельной, спектр (услуг) – широким, скидки – значительными / незначительными, предложение – конструктивным, разногласия – существенными / несущественными, рентабельность – высокой / низкой, расчеты – предварительными или окончательными и т.п.*

[http://www.gramota.ru/spravka/letters/?rub=rubric\\_72](http://www.gramota.ru/spravka/letters/?rub=rubric_72)

### 8.3. Переведите на русский язык следующие фразы.

1. *حضرة السيد المحترم* -
2. *بعد تحية و احترام* -

3. مع خالص الشكر -
4. نشكركم مقدما -
5. تلقينا كتابكم المؤرخ فيسرننا... -
6. يسرني أن أعتنم هذه الفرصة ... -
7. بأخباركم... أتشرف -
8. الشرف لي أن أفيدكم -
9. يسرني ان أخبركم -
10. وصلنتي هديتك اللطيفة -
11. شكرا لك من كل قلبي/ من صميم القلب -
12. التحية الطيبة و بعد بعد تحية و احترام ,التحيات اليكم اطيب -
13. يسرنا ان نحيطكم علما بان -
14. يسرني ان اغتنم هذه الفرصة لاكتب اليكم هذه الرسالة -

<http://cyberleninka.ru/article/n/funktsionalno-stilisticheskaya-identifikatsiya-arabskoy-ofitsialno-delovoy-pismennoy-rechi>

#### 8.4. Прочтите переписку между ректорами университетов. Выпишите ключевые фразы и используйте их.

القاهرة، 2013/02/15  
عزيزي أستاذ .....

أنا أبلغكم بأنني تلقيت رسالتكم المؤرخة 14 فبراير 2013، والتي يمكنك إبلاغ عن المؤتمر في جامعتك. أشكركم على دعوتي للمشاركة فيها وأن أحيطكم علما بأن محاولة بالضرورة إلى إرسال تقرير مقدما. وأود أن أطلب منكم أيضا عن دعوة لزملائي، إذا كان ذلك ممكنا.

شكرا مقدما  
مع خالص التقدير أ. ....

Каир, 15.02.2013

Многоуважаемый профессор .....

Сообщаю Вам, что получил Ваше письмо от 14 февраля 2013, в котором Вы сообщаете о предстоящей конференции в Вашем университете.

Я благодарю Вас за приглашение, принять участие в ней и сообщить Вам, что обязательно постараюсь прислать свой доклад заранее.

Хотел бы просить Вас также о приглашении для моих коллег, если это возможно.

Заранее благодарен.

С уважением проф. ....

**8.5. Прочтите письмо. Напишите свое деловое письмо профессору Каирского университета о том, что Вы хотели бы у него учиться в 2015 году.**

الإسكندرية، 2014/10/10  
عزيزي .....

أنا مسرور جدا لتلقي رسالتكم حول إعطائي الفضاء في المحاضر الجامعي الخاص خلال 2014/11/01 إلى 2015/01/01 لسنوات. وسأحاول أن آتي إليكم في نهاية شهر أكتوبر، لمناقشة بعض المشاكل في وقت مبكر. كما جئت إلى روسيا للمرة الأولى، وأمل أن يستطيع مساعدتي في الحصول على معرفة مدينتك.

شكرا مقدما

.....

Александрия, 10.10.2014

Дорогой .....

Я был очень рад получить Ваше письмо о предоставлении мне места преподавателя в Вашем университете на время с 01.11.2014 по 01.01.2015 гг. Я постараюсь приехать к Вам в конце октября, чтобы заранее обсудить некоторые проблемы. Поскольку я впервые приеду в Россию, то, надеюсь, Вы сможете помочь мне в знакомстве с вашим городом.

Заранее благодарен

.....

**8.6. Пригласите профессора из Каира в Уфу, написав ему письмо.**

### **Результат совместного проекта**

*Совместный продукт деятельности.*

*Характеристика, описание совместного продукта.*

**9.1. Прочтите информацию и выделите основную информацию, каковы итоги совместного проекта.**

Подведены итоги презентации Российско-Арабского делового совета, которую провел в Омске заместитель директора РАДС Владислав Луценко

## Итоги презентации Российско-Арабского делового совета в Омске:

В Омской Торгово-промышленной палате (ТПП) подвели итоги презентации Российско-Арабского делового совета, которую провел в Омске заместитель директора РАДС Владислав Луценко. Презентация стала заметным событием в деловой жизни Омска. Около двух десятков местных компаний записались на встречу с представителем РАДС для обсуждения вопросов сотрудничества.

Цель мероприятия — ознакомление омского бизнес-сообщества с деятельностью делового совета и содействие в выходе на арабские рынки. В рамках своего однодневного визита господин Луценко провел встречи в областном министерстве экономики. Омская ТПП организовала условия для проведения бизнес-переговоров с омскими компаниями. Свою заинтересованность во встрече с представителем РАДС выразили около 20 омских предприятий.

Итоги проведения переговоров: Генеральным директором НП "Инвестиционное агентство "Сибирские проекты" А.И. Андреевым была дана краткая справка о деятельности представляемого им агентства, на рассмотрение вынесено предложение об услугах компании в сфере инвестиционного сотрудничества. Особое внимание было уделено инвестиционному проекту "Создание комплекса по добыче и переработке сапропеля" (ЗАНПО "Вега-2000 – Сибирская органика").

Заместитель генерального директор по коммерческим вопросам ОАО "Омский завод "Автоматика" А.М. Федоров обратился с просьбой помочь установить деловые контакты с арабскими государствами на предмет поставки ультразвуковых медицинских аппаратов и других медицинских приборов.

Представителями ФГУП ОмПО "Иртыш", ООО ИПК "Жилстрой", ЗАО "ПИРС" достигнута договоренность о предоставлении информационных материалов омских компаний с целью продвижения их коммерческих предложений на арабские рынки по вопросам поставок производимой продукции, проектирования и строительства зданий и сооружений, оказания проектных, изыскательских, исследовательских работ и инженерно-консультационных услуг в области трубопроводного транспорта.

Представитель ООО "Центр Сибтранскомплектация" провел переговоры по вопросам поставки в арабские страны Персидского залива смолы нефтеполимерной, бесцветного битума, используемой для дорожного покрытия.

Специалисты международного отдела ФГОУ ВПО "Омский государственный аграрный университет" выступили с предложением о реализации программы стажировок омских студентов на предприятиях арабских государств.

Представители "НПО Мостовик" обратились за содействием в выходе на рынки стран Ближнего Востока. Была достигнута договоренность о содействии ООО "НПО Мостовик" в поиске партнеров через систему торгово-промышленных

палат стран-участниц РАДС по предоставлению услуг по проектированию и строительству объектов транспортного и специального назначения.

Генеральный директор ООО "ЛиваАгроИнвест" А.Л. Иванов провел переговоры о поставке в арабские страны зерновой продукции, предоставил информационные материалы по организации проекта.

Комментируя итоги презентации РАДС в Омске, президент Омской ТПП Татьяна Хорошавина отметила:

— Сегодня настало время использовать новые инструменты в работе, связанной с выходом нашего региона на зарубежные рынки. Я имею в виду межгосударственные деловые советы. И первой ласточкой в Омске стала презентация Российско-Арабского делового совета, проведенная по инициативе Омской ТПП. Успех презентации РАДС в Омске я объясняю объективными тому предпосылками.

**Во-первых**, сейчас для установления сотрудничества с арабскими государствами самое подходящее время. Несмотря на мировой экономический кризис, в арабском регионе сохранился, если так можно выразиться, "финансовый оазис", где продолжается стабильный экономический рост. Арабские страны переживают экономический подъем благодаря Проекту интегрированной арабской экономики, в основе которого лежит Расширенная арабская зона свободной торговли.

**Во-вторых**, в 2007 году после подписания соглашения о стратегическом сотрудничестве между Россией и Саудовской Аравией, отношения наших стран активизировались и вышли на новый качественный уровень, было создано около десятка совместных предприятий. Представители арабского капитала заявляют, что готовы вкладывать деньги в Россию.

Сегодня мы можем предложить омскому бизнесу, заинтересованному в развитии отношений с арабскими странами, участие во Второй российской национальной выставке в Саудовской Аравии, которая пройдет в экономической столице — городе Джидда уже в октябре этого года, а также в выставке "Арабия ЭКСПО", запланированной в Москве в апреле 2010 года. Надеюсь, что обе выставки будут способствовать дальнейшему сближению российских и арабских производителей, откроют широкие возможности перед предпринимателями и инвесторами в частном секторе на благо развития торгово-экономических отношений России с арабским миром. И Россия, и страны арабского мира сейчас активно диверсифицируют свою экономику, поэтому обе страны заинтересованы в стратегическом партнерстве.

По итогам 2008 года товарно-денежный оборот Омской области с арабскими странами превышает 1 миллион долларов США, в будущем эта сумма может возрасти. РАДС и Правительство Омской области могут взаимодействовать в сфере глобального привлечения инвестиций, прежде всего в омский регион, и создания инфраструктуры взаимодействия между омскими предприятиями и потенциальными арабскими партнерами.

СПРАВКА Омской ТПП:

Соглашение о создании Российско-Арабского делового совета было подписано в 2002 году между Торгово-промышленной палатой РФ и Генеральным союзом торговых, промышленных и сельскохозяйственных палат арабских стран.

Российско-Арабский деловой совет призван содействовать развитию торгово-экономического сотрудничества между бизнес-структурами России и арабских стран и оказывать эффективную помощь в установлении деловых контактов между предпринимателями.

Основные направления деятельности РАДС:

1. Создание двусторонних деловых советов;
2. Организация заседаний, встреч, бизнес форумов, "круглых столов" в России и арабских странах;
3. Установление прямых контактов между российскими и арабскими предпринимательскими структурами;
4. Информационно-аналитическая работа.

За время своего существования РАДС способствовал решению многих экономических проблем в отношениях России с рядом арабских стран. Развивается сотрудничество в области энергетики, связи, транспорта, строительства, банковского дела, туризма.

(Источник: Агентство INFOline / Ссылка на оригинал / <http://www.tehnoprogress.ru/lenta/news66772.html> / 23:55/28.07.2013)

**9.2. Выпишите ключевые слова из текста задания 9.1.**

**9.3. Составьте свою информацию о результатах совместного проекта, используя ключевые слова задания 9.2.**

**9.4. Обсудите свой проект с одноклассниками на русском и арабском языках. Проиграйте в виде диалога с переводчиком.**

**9.5. Проанализируйте свой диалог. Добрались ли Вы результата и успеха вместе с ним.**

**9.6. Разберите пословицу на русском и арабском языках. В чем разница? В каком случае на переговорах можно ее применить?**

أخلص النية و بات في البرية

(Кончил дело – гуляй смело! (букв. Достиг цели и заночевал в пустыне)

## 9.7. Переведите текст с русского языка на арабский язык.

### **Восьмая совместная сессия Российско-Арабского Делового Совета**

Новости, 24.10.2008

#### **8 совместное заседание Российско-Арабского Делового Совета Москва, 22-23 октября 2008 г.**

С 22 по 24 октября 2008 года на площадях Международного выставочного центра «Крокус Экспо» прошла юбилейная сессия Российско-Арабского Делового Совета (РАДС) и Первая арабская выставка в Москве «Арабия-ЭКСПО, приуроченные к пятилетию РАДС.

Все выступавшие отмечали важность российско-арабских торгово-экономических связей, необходимость их укрепления, а также оптимального использования имеющихся у обеих сторон ресурсов и потенциала, указывая, что Россия связана с арабскими странами дружественными и партнерскими отношениями и неизменно поддерживает права арабов. В выступлениях подчеркивалась также роль РАДС в активизации и укреплении этих связей.

В дни проведения заседания состоялось официальное открытие Первой арабской выставки в Москве (Арабия-ЭКСПО), в которой приняли участие представители 14 арабских государств, а также ряд российских компаний и организаций.

В ходе рабочего заседания выступили главы арабских делегаций и спонсоры выставки, в том числе: президент Союза иракских торговых палат Джаафар Расул Джаафар; председатель Генерального союза торговых палат Египта Мухаммад Абдель Фаттах аль-Мысри; член правления компании «Solidere» (спонсора выставки) Абдурахман ас-Сульх; исполнительный директор компании «AFG Capital Management» (спонсора выставки) Кевин Гуа Кинг Линг.

В рамках заседания были проведены встречи трех рабочих групп, посвященные российско-арабскому сотрудничеству в таких сферах банковское дело, водные ресурсы и электроэнергетика, высокие технологии и телекоммуникации, информационные и инновационные технологии, развитие туризма, организация и проведение выставок и конференций.

Участники заседания были единодушны в том, что хотя в последнее время в российско-арабских торгово-экономических отношениях был достигнут ощутимый прогресс, тем не менее они еще не в полной мере соответствуют имеющимся возможностям. Проведенные дискуссии подтвердили твердое желание как арабских, так и российских бизнесменов развивать и активизировать эти отношения на взаимовыгодной основе.

По итогам высказанных предложений и состоявшейся дискуссии участники заседания пришли к следующим результатам:

**Первое:** подчеркнута необходимость вести работу по активизации двустороннего торгового обмена путем создания соответствующих стимулов для бизнесменов, а также посредством повышения интенсивности взаимных визитов официальных лиц и бизнесменов.

**Второе:** отмечены усилия, приложенные для организации первой российско-арабской выставки «Арабия-ЭКСПО», состоявшейся в Москве с 22 по 24 октября 2008 г., и подчеркнута ее значимость как крупного российско-арабского мероприятия, проведенного в России с целью содействия развитию российско-арабских экономических связей и взаимовыгодного сотрудничества. Было отмечено также широкое представительство и участие в выставке как арабских, так и российских компаний и организаций. Участники заседания призвали предпринять необходимые усилия для того, чтобы сделать подобные выставки ежегодными.

**Третье:** предложено расширить работу по созданию двусторонних российско-арабских деловых советов, с тем чтобы они охватили все арабские страны, ввиду значимости этих советов для выявления возможностей сотрудничества в конкретных секторах, и в особенности – в инвестиционной сфере, в рамках реализации совместных проектов и использования российских инвестиций, прежде всего в таких областях, как высокие технологии (хай-тек), банковское дело, нефтегазовый комплекс, а также в отраслях, имеющих жизненно важное значение для обеих сторон. К последним относятся, в первую очередь, технологии очистки и опреснения воды, нефтехимия, металлургия, тяжелая промышленность, производство химических удобрений, деревообработка, производство кожаных изделий, судостроение, в том числе выпуск рыболовных траулеров и оборудования для рыбной ловли, производство кабеля, готовых блоков для жилищного строительства, производство автомобилей и других транспортных средств.

**Четвертое:** поставлена задача привлечения российских инвестиций в развитие телекоммуникаций и информационных технологий, осуществления обменов коммерческой информацией, поддержки и развития процессов передвижения людей и товаров и облегчения соответствующих процедур.

**Пятое:** подчеркнута необходимость поощрять осуществление совместных проектов в энергетике – как в ее передовых отраслях, так и в сфере сервиса – в частности, в области хранения, транспортировки и переработки нефти и нефтепродуктов; необходимость использовать опыт российских компаний в разведке газовых месторождений, а также добиваться стабильности на мировых рынках нефти и газа.

**Шестое:** поставлена задача поощрять сотрудничество в сфере науки и технологии, в том числе поддерживать и продвигать проведение научных

исследований, использовать имеющиеся кадры технических специалистов и высококвалифицированных работников, развивать партнерские связи в области высшего образования, научных исследований и профессиональной подготовки.

**Седьмое:** выдвинута задача уделять постоянное внимание координации действий и сотрудничеству между Россией и арабскими государствами в деле достижения стабильности на нефтяном рынке и сохранения разумных цен на нефть, отвечающих потребностям ее производителей и в то же время удовлетворяющих интересы промышленно развитых стран – потребителей нефти, что способствовало бы обеспечению общемирового экономического роста.

**Восьмое:** отмечена важность работы по укреплению сотрудничества между организациями, занимающимися проблемами стандартизации и качества продукции в арабских странах, - и соответствующими инстанциями в России в целях достижения согласия о взаимном признании стандартов, что облегчило бы поступление на российские рынки арабских промышленных товаров.

**Девятое:** подчеркнута необходимость продолжать работу по реализации проекта строительства «Арабского дома» в Москве.

([http://russarabbc.ru/about/news/index.php?ELEMENT\\_ID=2797](http://russarabbc.ru/about/news/index.php?ELEMENT_ID=2797))

**9.8. Напишите небольшое сочинение на арабском языке на тему пословицы, выбрав себе подходящую из трех:**

- 1) الصَّبْرُ مِفْتَاحُ الْفَرْجِ - Терпение ключ к успеху
- 2) يَدٌ وَاحِدَةٌ مَا يَصْفَقُشْ - Один в поле не воин (букв. Одна рука в ладоши не хлопает)
- 3) الَّذِي بِيَصْبِرٍ بَيْنُولِ - Тише едешь – дальше будешь (букв. Кто терпит, тот добивается цели)

**Презентация на международной выставке**

*Представление общественности совместного продукта  
на международной выставке.*

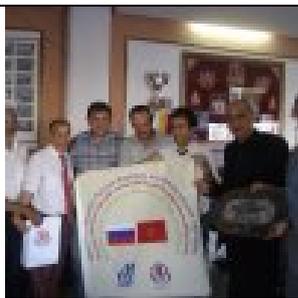
**10.1. Познакомьтесь с презентацией Ассоциации «КАД-М».**

## Что это за Ассоциация?



Слайд 1

**Слайд 2.** «Ассоциация КАД-М» более 10 лет реализует программу содействия развитию торгово-экономических и культурных отношений Российской Федерации со странами Африки и арабского мира и объективно является ведущей российской независимой бизнес-структурой в данной сфере внешнеэкономической деятельности.



Марокко



Египет



Конго

**Слайд 3.** Наличие официальных представительств в Королевстве Марокко, Арабской Республике Египет, Республике Конго, представителей в Тунисе, Гвинеи (г. Конакри), Мали, Эритреи, Демократической Республике Конго, а также наработанный опыт, приобретенные связи и репутация дают основания утверждать, что «Ассоциация КАД-М» в состоянии решать самый широкий спектр задач и осуществлять масштабные проекты по укреплению позиций российских производителей и продвижению их продукции не только на рынки африканских и арабских государств но и на рынки стран Европы и Ближнего Востока. В рамках данного направления деятельности «Ассоциацией КАД-М», под эгидой Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, впервые в

истории открыты и поддерживаются постоянно действующие выставки продукции российских предприятий в Королевстве Марокко, Арабской Республике Египет, Республике Конго и Португальской Республике, а также ведется работа по их открытию в Тунисе, Демократической Республике Конго, Алжире, Танзании, Кении, Мали, Гвинеи (г. Конакри), Гане, Англии, Франции и странах Ближнего Востока (Иордании).



**Слайд 4.** Презентация постоянно действующей выставки товаров и услуг российских производителей в Королевстве Марокко состоялась 7 сентября 2006 года в зале гостиницы Hyatt Regency и была приурочена к встрече Президента Российской Федерации В.В. Путина с Королем Марокко Мохаммедом VI. Она проходила под эгидой Российско-Марокканского Делового Совета, при поддержке Посольств Российской Федерации в Королевстве Марокко, и Королевства Марокко в РФ, Торгово-промышленной палаты РФ. С 26 декабря 2006 года выставка официально функционирует по адресу: г. Касабланка 40, Residence ASSILM II, Avenue Ain Taoujtate, Bourgogne.



**Слайд 5.** Презентация аналогичной выставки в г. Каире Арабской Республики Египет состоялась 22 декабря 2009 года в зале гостиницы Fairmont Towers, а 3 июля 2010 года состоялось официальное ее открытие по адресу: г. Каир 89, St. Mohamed Hasanen Naekal. В рамках программы открытия выставки, в соответствии с соглашением между экс-чемпионом мира по шахматам А.Е. Карповым, «Ассоциацией КАД-М» и Федерацией шахмат Арабской Республики Египет состоялись шахматный турнир и торжественные открытия шахматных школ им. А.Е. Карпова в городах Каире и Александрии.

**Слайд 6.** С 24 по 26 мая 2010 г. «Ассоциация КАД-М» и инвестиционная финансовая компания «МЕТРОПОЛЬ» совместно с Торгово-промышленной палатой РФ при поддержке Координационного комитета

по сотрудничеству со странами Африки к Югу от Сахары провели в Демократической Республике Конго бизнес-форум «Инвестиционное сотрудничество - новые горизонты» и организовали бизнес-миссию в Республику Конго. В рамках программы бизнес-форума 24 мая 2010 года в г. Киншасе в зале гостиницы Grand Hotel состоялась презентация постоянно действующей многоотраслевой выставки. 26 мая 2010 года состоялась презентация этой выставки в г. Браззавиле на базе Торгово-промышленной палаты Республики Конго. С 27 мая 2010 года выставка функционирует на постоянной основе.



**Слайд 7.** 28 июня 2011 года в г. Лиссабоне (Португальская Республика) прошла презентация постоянно действующей многоотраслевой выставки российских производителей, организованное «Ассоциацией КАД-М». Это первая в истории РФ постоянно действующая выставка в Европе. В первый день открытия выставку посетили представители посольства РФ в Португалии, представители деловых кругов из Португалии, иностранные бизнесмены, заинтересованные в сотрудничестве с российскими производителями, а также всемирно известный футболист Эусебио.

**Слайд 8.** 29-30 июня на выставке состоялись переговоры о совместной деятельности в сфере деревообрабатывающей промышленности, шахтового оборудования, минеральных удобрений, авиастроения и медицинского оборудования. Были подписаны соглашения о сотрудничестве в области продвижения продукции сельскохозяйственного сектора, судостроения, машиностроения и высоких технологий. Также, выставку посетили представители португальских компаний, деятельность которых ориентирована на экспорт в страны Африканского континента (Республика Ангола).

**Слайд 9.** В своей практической деятельности «Ассоциация КАД-М» постоянно взаимодействует с федеральными и региональными исполнительными органами государственной власти (Министерство иностранных дел Российской Федерации, Министерство экономического развития Российской Федерации, Министерство промышленности и

торговли Российской Федерации, Министерство юстиции Российской Федерации, Правительство Москвы и др.), Торгово-промышленной палатой Российской Федерации, Торгово-промышленными палатами регионов, Московской ассоциацией предпринимателей, Посольствами Российской Федерации в африканских и арабских государствах и Посольствами этих государств в России.

**Слайд 10.** ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ ДЕЛОВЫЕ КРУГИ, ПРЕДПРИЯТИЯ И УЧРЕЖДЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, НАУКИ, АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА, ОБРАЗОВАНИЯ, ЗДРАВООХРАНЕНИЯ, БАНКИ, ФИНАНСОВЫЕ И ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И КОММЕРЧЕСКИЕ СТРУКТУРЫ.

**Слайд 11.** ООО «Ассоциация КАД-М» приглашает к сотрудничеству физических и юридических лиц в области продвижения международных многоотраслевых постоянно действующих выставок. «Ассоциация КАД-М» более 10 лет реализует программу содействия развитию торгово-экономических и культурных отношений Российской Федерации со странами Африки и арабского мира и объективно является ведущей российской независимой бизнес-структурой в данной сфере внешнеэкономической деятельности. В рамках эксклюзивного проекта «Ассоциации КАД-М» при поддержке Торгово-промышленной палаты Российской Федерации успешно функционируют на постоянной основе многоотраслевые выставки в Королевстве Марокко, Арабской Республике Египет, Республике Конго. С июля 2011 г. открыта первая в истории Европы аналогичная выставка в г. Лиссабон (Португальская Республика). В связи с этим предлагаем принять участие в содействии продвижению оригинального проекта «Ассоциации КАД-М» по организации постоянно действующих выставок в различных странах мира, рекламе уже действующих выставок, а также привлечению потенциальных клиентов.



**Слайд 12.** Если у Вас имеется соответствующий опыт, желание и умение работать, будем рады сотрудничать с Вами!

(<http://kadmet.com/#null>) / (фото взяты по следующей ссылке – [http://kadmet.com/index.php?option=com\\_phocagallery&view=categories&Itemid=76&lang=ru](http://kadmet.com/index.php?option=com_phocagallery&view=categories&Itemid=76&lang=ru))

**10.2. Что Вам понравилось и не понравилось в презентации задания 10.1. Почему?**

**10.3. Как составить свою презентацию проекта. Познакомьтесь с информацией.**

### **Презентация инвест-проекта (образец, скачать)**

Допустим, вы решили сделать презентацию своего проекта, но не знаете как это можно сделать? Вам может помочь следующий контрольный список вопросов (слайдов), заполнив которые вы можете получить достойную презентацию, где всё основное предусмотрено.

В данном случае речь идёт о презентации it-проекта, но основные пункты подойдут и для презентации любых других типов проектов. Итак, поехали.

**Слайд 1.** Название, логотип и слоган проекта. Думаю тут всё ясно и ничего комментировать не нужно.

**Слайд 2.** Краткое описание проекта, которое будет разъясняться по ходу презентации. Одно или два предложения. Здесь следует описать краткую идею, философию проекта. Желательно, сопровождать текст инфографикой и не перегружать слайд текстом, ведь все тонкости проекта будут пояснены по ходу презентации.

**Слайд 3.** Проблема, которую вы планируете решить. Как она решается сейчас? Здесь ничего не пишете о вашем собственном решении. Ваше решение будет представлено дальше.

**Слайд 4.** Решение. Как вы улучшите решение проблемы, описанной на предыдущем слайде. Слайды должны быть схожи по структуре, чтобы сразу бросалось в глаза, что именно изменилось.

**Слайд 5.** Команда. Фото и описание опыта команды проекта. Почему вы сможете реализовать проект?

**Слайд 6.** Целевая аудитория проекта. Какие люди будут пользоваться вашим сервисом? Целевых аудиторий может быть несколько. Особенно у платформ. Какая у них общая черта? Почему они будут пользоваться именно вашим сервисом.

**Слайд 7.** Модель монетизации. Кто будет обеспечивать вам выручку? За что они будут платить? Почему они будут готовы за это платить?

**Слайд 8.** Сколько людей потенциально будут пользоваться вашей платформой? Сколько организаций? Сколько из них будут готовы за это платить? Сколько из них вы реально сможете привлечь и за какие сроки? (планирование рынка снизу).

**Слайд 9.** Конкуренты. Прямые конкуренты – те, кто предоставляет аналогичный или близкий функционал. Косвенные конкуренты - те, кто удовлетворяет ту же потребность, что и вы, но другими способами. Либо

же то на что пользователи потратить время вместо вашего сервиса. Ни в коем разе не пишите, что у вас **НЕТ КОНКУРЕНТОВ!**

**Слайд 10.** Продвижение. Как вы будете продвигать свой проект? Почему именно этот метод продвижения?

**Слайд 11.** Финансовый прогноз. Таблица с планируемыми финансовыми показателями. Разъясните, откуда вы взяли эти цифры. И если они взяты с потолка, этот слайд лучше вообще не делать.

**Слайд 12.** Чем вам поможет бизнес-инкубатор? (инвестор или кому вы презентуете проект).

**Слайд 13.** Резюме. В конце вы можете сделать небольшое резюме, чтобы окончательно упаковать информацию в голове слушателей в нужную вам форму.

**Слайд 14.** Контакты. Почта, скайп, сайт, телефон и так далее.

Структура позаимствована у бизнес-инкубатора it-парк. Можно добавить к этой структуре немного своих слайдов. Так или иначе, не стоит заикливаться на такой структуре. Это скорее список того, что желательно должно присутствовать в презентации любого проекта.

([http://www.garagebiz.ru/view/prezentaciya\\_invest-proekta\\_obrazec\\_skachat/startapi](http://www.garagebiz.ru/view/prezentaciya_invest-proekta_obrazec_skachat/startapi))

**10.4.** Если у Вас есть свой опыт в составлении презентаций, добавьте свои слайды к перечисленному в задании 10.3. проинформируйте свою группу об этом.

**10.5.** Сделайте презентацию любой арабской страны на арабском языке.

**10.6.** Сделайте презентацию своего совместного проекта на арабском языке. Обсудите Ваши презентации на арабском языке.

**10.7.** Как Вы думаете, какой совместный проект реален между Арабскими странами и Россией, с Республикой Башкортостан.

## Профессиональные компетенции

*Специфика профессии, сведения о будущей профессиональной деятельности.*

*Проблемы трудоустройства: поиск работы, резюме.*

### 11.1. Прочтите.

|   |   |
|---|---|
| <p>зарекомендовала себя как исполнительный, инициативный сотрудник, имеющий перспективы профессионального роста. Основные достоинства - постоянное совершенствование методов работы, оперативное решение вопросов. Проявила себя как профессионал, великолепный организатор. Внесла ряд предложений, позволивших фирме: привлечь новых клиентов, увеличить производительность и снизить расходы на междугороднюю связь. Работает в команде, демонстрирует ответственность и исполнительность. Она и её подчиненные коммуникабельны, аккуратны, внимательны и совершенствуют свои профессиональные навыки.</p> | <p>وضعت نفسها في منصب تنفيذي، موظف المغامرة مع آفاق التطور الوظيفي. المزايا الرئيسية - التطور المستمر في أساليب العمل، القضايا التشغيلية.</p> <p>ثبت ليكون المهنية، منظم كبيرة.</p> <p>وقد قدمت عددا من الاقتراحات، التي سمحت للشركة: لجذب عملاء جدد، وزيادة الإنتاجية وخفض تكلفة الاتصالات لمسافات طويلة. العمل في فريق، مما يدل على المسؤولية والاجتهاد. وقالت انها والمرؤوسين لها هي مؤنس، والحرص واليقظة وتحسين مهاراتهم المهنية.</p> |
|---|---|

### 11.2. Ответьте на вопросы.

Где и сколько лет обучался выпускник?

Что изучал выпускник?

Принимал ли он активное участие в конференциях или спортивных соревнованиях?

Стажировался ли он за рубежом? Сколько семестров?

На какие темы писал он курсовые работы?

На какую тему был его дипломный проект?

### 11.3. Переведите на арабский язык.

Если попытаться проанализировать весь комплекс профессиональных знаний, умений и навыков работника, то мы сможем выделить из них следующие категории:

1. **Базовые** – их специалист получает вместе с образованием в учебном заведении.
2. **Опыт** (если исключить из него самообразование) дает навыки решения всех трех типов задач и, в зависимости от характера производства и мотивации, усиливает либо инновационную составляющую (решение эвристических задач), либо, скажем так, противоположную (решение диагностических и стереотипных задач).
3. **Дополнительные умения и навыки**, которые могут быть прямо не связаны со специальностью, но способны усиливать эвристическую деятельность (например, владение информационными технологиями).
4. **Личностно-профессиональные способности.**

|  |
|--|
| <b>Личностные качества</b>                   |
| Коммуникабельность                           |
| Инициативность                               |
| Стремление к профессиональному росту         |
| Энергичность                                 |
| Организаторские и управленческие способности |
| Нацеленность на результат                    |
| Ответственность                              |
| Креативное мышление                          |
| Высокая обучаемость                          |
| Внешность                                    |
| Умение работать в команде                    |
| Аналитический склад ума                      |
| Гибкий характер                              |
| <b>Тип личностных качеств</b>                |
| Навыки корпоративной культуры                |
| Инновационный потенциал                      |
| Мотивация                                    |

**11.4. Вы директор нефтяной компании. Вам нужен человек, умеющий составлять Интернет-сайты. Каким он должен быть и, какими профессиональными компетенциями должен обладать?**

**11.5. Составьте диалог между директором нефтяной компании и выпускником факультета информатики. Разыграйте диалог.**

**11.6. Составьте подобные диалоги между директором нефтяной компании и:**

Менеджером  
Дизайнером  
Бурильщиком  
Инженером  
Заместитель проектного офиса

**11.7. Опишите сферу Вашей деятельности и, какими компетенциями обладаете Вы для этого.**

---

**ОТВЕТЫ к некоторым заданиям тем:**

| <b>Тема 2. Задание 2.2.</b>  | <b>Тема 5. Задание 5.5.</b>  |
|--|--|
| المدير – директор<br>استشاري خبير – консультант<br>المصدر – экспортер<br>مستورد - импортер<br>الموظف – сотрудник | Фото 1 - Сфинкс<br>Фото 2 - Пирамиды<br>Фото 3 – остров Фараонов<br>Фото 4 – река Нил<br>Фото 5 – мечеть Аль-Азхар<br>Фото 6 – Каирский Египетский музей |

Лексикон оборотов речи для делового арабского:

| <i>На русском языке</i>   | <i>На арабском языке</i>  |
|---|---|
| <p>Фразы для деловой переписки</p> <p>Настоящим сообщая, что ...<br/> Мы хотели бы сообщить Вам...<br/> Прошу принять к сведению...<br/> Мы с удовольствием сообщаем...<br/> Мы вынуждены сообщить Вам...<br/> С сожалением Вам сообщаем...</p> <p>Мы хотели бы обратить Ваше внимание на то, что</p> <p>Настоящим удостоверяю, что...<br/> Ставим Вас в известность, что...</p> <p>Настоящим официально Вас уведомляю, что...<br/> Настоящим официально Вас предупреждаю, что...<br/> Как Вам хорошо известно...<br/> Мы хотели бы обратиться к Вам по поводу..</p> <p>Вас возможно заинтересует ...<br/> Относительно Вашего запроса о ....<br/> Ссылаясь на наш телефонный разговор ...</p> <p>Мы ссылаемся на Ваше письмо относительно<br/> Относительно Вашего письма...<br/> В дополнение к нашему письму/телеграмме от ...<br/> Ссылаясь на наши переговоры ..</p> <p>Если вам необходимы дополнительные консультации, то<br/> вы можете обратиться ко мне.<br/> Если вам нужна более подробная информация,<br/> пожалуйста, сообщите нам об этом.<br/> Я прошу, чтобы вы вернули мой платеж немедленно.<br/> Заранее спасибо...</p> <p>Если у вас возникнут дальнейшие вопросы, пожалуйста,<br/> свяжитесь со мной.</p> <p>Был бы очень признателен, если вы сможете заняться<br/> этим вопросом как можно скорее.<br/> Прошу ответить как можно скорее, поскольку...<br/> При возникновении дальнейших вопросов,<br/> пожалуйста, свяжитесь со мной.</p> | <p>نبليغ بهذا لكم أن ...<br/> ونود أن أبلغكم ...<br/> يرجى الإحاطة علما ...<br/> ويسرنا أن نعلن ...<br/> ونحن نأسف لإبلاغكم ...<br/> ونحن نأسف لإبلاغكم ...</p> <p>ونود أن ألفت انتباهكم إلى أن. أن.<br/> أنا أشهد أن ...<br/> وضعنا لكم على لاحظ أن ...</p> <p>وبموجب إخطار رسميا لكم ان ...<br/> هنا نحذر لكم أن ...<br/> وكما تعلمون جيدا ...<br/> ونود أن أسألك عن ..</p> <p>قد تكون مهمة أيضا في ...<br/> بخصوص طلبك ...<br/> مع الإشارة إلى مكالمتنا الهاتفية</p> <p>نشير إلى رسالتكم المتعلقة<br/> وفيما يتعلق رسالتكم ...<br/> بالإضافة إلى رسالتنا / برقية من ...<br/> في إشارة إلى المفاوضات لدينا ..</p> <p>إذا كنت بحاجة إلى مزيد من المشورة، يمكنك الاتصال<br/> بي<br/> إذا كنت بحاجة إلى مزيد من التفاصيل، واسمحوا لنا<br/> أن نعرف<br/> أطلب منك أن نعود دفع لي فورا<br/> شكرا مقدما ...</p> <p>إذا كان لديك أي أسئلة أخرى، يرجى الاتصال بي.</p> <p>وسأكون ممتنا للغاية إذا كنت يمكن أن تعالج هذه<br/> المشكلة في أقرب وقت ممكن<br/> الرجاء الرد في أقرب وقت ممكن لأن...</p> |

Я заинтересован в дальнейшем сотрудничестве.  
 Спасибо за помощь в этом деле.  
 Я хотел бы обсудить это с вами  
 Если вам необходимо больше информации...  
 Мы ценим ваш вклад  
 Пожалуйста, свяжитесь со мной по номеру...  
 Мы предлагаем бесплатную доставку для...  
 Для меня большое удовольствие сообщить Вам, что...  
  
 Этим информирую вас о том, что...  
 Мы очень сожалеем об этой непреднамеренной ошибке с нашей стороны  
 Для нас было бы очень ценно, если вы смогли бы прислать более детальную информацию о...  
 К сожалению, мы не можем предоставить Вам конкретную дату доставки на данный момент.  
  
 Буду очень признателен, если бы вы смогли...  
  
 Не могли бы вы прислать мне...  
  
 Мы заинтересованы в получении...  
 Спасибо за открытие счета в нашей компании.  
 Вы не против, если...  
  
 Будьте так любезны...  
 Буду очень благодарен, если...  
 Не могли бы вы рекомендовать...  
 Пришлите, пожалуйста, ...  
 Вам необходимо срочно...  
  
 Мы были бы признательны, если...  
 Каковы цены в вашем прайс-листе на...  
 Как мы поняли из вашей рекламы, вы производите...  
  
 Мы намерены...  
 Мы тщательно рассмотрели ваше предложение и...

إذا كان لديك أي أسئلة أخرى، يرجى الاتصال بي  
 أنا مهتم في مزيد من التعاون  
 شكرا لكم على مساعدتكم في هذه المسألة.  
 وأود أن مناقشة هذا معك  
 ذا كنت بحاجة الى مزيد من المعلومات ...  
 ونحن نقدر المدخلات الخاصة بك  
  
 لرجاء الاتصال بي على الرقم  
 ...ونحن نقدم الشحن مجانا لل...  
 أنه لمن دواعي سروري أن أبلغكم بأن ...  
  
 هذا أن أحيطكم علما بأن ...  
  
 نحن نأسف جدا لهذا الخطأ غير المقصود من جانبنا  
 ونود أن تكون قيمة للغاية إذا كنت قادرا على تقديم  
 معلومات أكثر تفصيلا حول  
 ...للأسف، لا يمكننا أن أعطيك تاريخ التسليم المحددة  
 في هذا الوقت  
 وسأكون ممتنا للغاية إذا كنت يمكن أن  
  
 ...فأرجو أن ترسل لي ...  
  
 ونحن مهتمون في الحصول على  
 ...شكرا لكم لفتح حساب في شركتنا.  
 هل تمانع إذا  
  
 ...أن يكون نوع وذلك ل  
 ...وسأكون ممتنا للغاية إذا ...  
 هل تتصح  
 ...الرجاء ارسال  
 ...تحتاج إلى وجه السرعة ...  
  
 سنكون ممتنين إذا ...  
 ما هي أسعار في قائمة الأسعار الخاصة بك على  
 ...ونحن نفهم من الإعلان الخاص بك، فإنك المنتجين  
  
 نحن عازمون على ...

|  |  |
|--|--|
| <p>Мы с сожалением сообщаем вам. что...</p> <p style="text-align: center;"><b>Благодарность</b></p> <p>Мы будем благодарны, если Вы сообщите нам требующиеся сведения<br/>Заранее благодарим Вас за содействие</p> <p>Искренне Ваш ...<br/>Благодарим Вас за письмо ...</p> <p>Благодарим Вас за то. что Вы быстро приняли меры в связи с..</p>  | <p>لقد درسنا بعناية عرضك و...<br/>يوسفنا أن أبلغكم. أن ...</p> <p>شكرا سنكون ممتنين إذا كنتدعونا المعلومات المطلوبة<br/>شكرا لتعاونكمشكرا لكم مقدما على مساعدتكم.</p> <p>تفضلوا بقبول فائق الاحترام ...<br/>أشكركم على رسالتكم ...</p>   |
| <p style="text-align: center;"><b>Сожаление / Извинение</b></p> <p>Просим извинения за задержку в отправлении Вам ...<br/>...<br/>Просим принять наши извинения за то, что не смогли немедленно выполнить Ваш заказ.</p> <p>Мы с сожалением должны сообщить Вам, что ...<br/>Пожалуйста, извините нас за ошибку в расчетах...</p> <p style="text-align: center;"><b>Просьба</b></p> <p>Прошу прислать нам. как можно скорее ...<br/>Мы просили бы Вас сообщить нам ...<br/>Прошу пересмотреть решение Вашего представителя и ...<br/>Прошу срочно рассмотреть этот вопрос ...<br/>Прошу обеспечить ...</p> | <p style="text-align: center;"><b>نأسف / اعتذار</b></p> <p>ونحن نعتذر عن التأخير في إرسال لك<br/>...أرجو أن تتقبلوا اعتذارنا عن عدم تمكنه من تلبية طلبك فوراً.<br/>ونحن نأسف لإبلاغكم بأن ...<br/>يرجى عذر لنا عن هذا الخطأ في الحسابات ...</p> <p>لرجاء ارسال لنا. في أقرب وقت ممكن<br/>... ونود أن نطلب منكم إبلاغنا<br/>...اسأل ممثل لمراجعة قرار و</p> |
| <p style="text-align: center;"><b>Заключительные фразы для переписки</b></p> <p>Надеемся получить скорый ответ от Вас...<br/>Просим подтвердить получение, подписав и возвратив один экземпляр.</p> <p>Просим безотлагательно сообщить о принятых мерах.<br/>Просим как можно скорее рассмотреть этот вопрос.<br/>От имени и по поручению..._</p> <p style="text-align: center;"><b>Фразы для ведения переговоров</b></p> <p>Рад нашему знакомству...<br/>Прошу вас проходить...</p>   | <p>...أطلب النظر فيها بصورة عاجلة في هذه المسألة<br/>...يرجى تقديم ...</p> <p style="text-align: center;"><b>الجملة الختامية للمراسلة</b></p> <p>نأمل في الحصول على إجابة سريعة من أنت<br/>...يرجى باستلام عن طريق التوقيع وعودة نسخة واحدة<br/>يرجى الإبلاغ فوراً عن العمالاتدابير.<br/>الرجاء في أقرب وقت ممكن للنظر في هذه المسألة<br/>لرباسم ..</p>    |

Сегодня нам необходимо обсудить  
Наша тема сегодня ...  
Есть ли у кого возражения или предложения по  
поводу ...  
Цель наших переговоров ...  
Обсудим следующее....  
Есть ли у Вас дополнения ...  
Давайте рассмотрим все вопросы...

Дело в том, что ....

В заключении хотелось бы отметить (сказать)

Какими именно полномочиями вы располагаете в  
данном случае?

В таком случае, мы оставляем за собой право  
пересмотреть любой пункт переговоров.

Вы не находите, что...

Сейчас вы сможете убедиться, что...

Вам, конечно, известно, что...

Согласны ли вы с тем, что...

Вы сможете добиться...

Не думаете ли вы, что...

Я думаю...

Я могу ошибаться...

Я не вполне уверен...

Мне кажется...

Представьте себе, что...

В случае, если...

Предположим, что ...

Так как мы достигли соглашения по  
первым двум пунктам, можно переходить к  
решению оставшихся...

А что бы вы предпочли...

К какому выводу пришли бы вы в этом  
случае?

При сложившихся обстоятельствах, мы не можем  
говорить о заключение контракта.

Прошу вас организовать встречу с лицом,  
обладающим реальными правами.

Если ваше руководство одобрит этот проект,  
будем считать, что мы договорились.

В противном случае каждый из нас волен вносить  
в проект любые изменения.

Благодарю Вас за внимание...

Благодарю вас, что выслушали меня....

عبارات عن التفاوضيوم

إسعيد بلقائك

... أطلب منكم أن تمر

...اليوم نحن بحاجة لمناقشة

موضوعنا اليوم ...

لا أحد لديهم اعتراضات أو اقتراحات بشأن ...

والغرض من محادثتنا

...نناقش ما يلي ....

هل لديك وظيفة إضافية على

... دعونا ننظر في جميع الأسئلة ...

حقيقة أن

...في الختام أود أن أشير (ويقول

...ما هي قوة لديك في هذه الحالة؟

في هذه الحالة، فإننا نحتفظ بالحق فيمراجعة أي نقطة

من المفاوضات كنت لا تجد أن

...الآن يمكنك أن تكون على يقين من أن

... لك بطبيعة الحال، من المعروف أن ...

هل تتفق مع ذلك. أن

...وسوف تكون قادرة على تحقيق ...

لا تظن أن

...أعتقد ...

قد أكون مخطئاً

...لست متأكدًا تمامًا

...أعتقد

...تخيل أن

...إذا

...افترض ...

وبما أننا وصلنا إلى اتفاق بشأنالاولى نقطتين، ويمكن

أن نذهب إلىلحل ما تبقى من

...ماذا كنت بدلا

...ما هي الخلاصة أن جنئت إلى هذاالحالة؟

وفي ظل هذه الظروف، لا يمكننا الحديث عن إبرام

العقد. أطلب منكم لترتيب لقاء مع شخص من الحقوق

العينية إذا كانت الإدارة الخاص بالموافقة على

المشروع، فإننا نفترض أن اتفقنا عليه.

|   |  |
|---|--|
| <p>Благодарю вас, что приняли мое предложение....</p> | <p>خلاف ذلك، كل واحد منا حر في إجراء أية تغييرات<br/>على المشروع. شكرا لكم على اهتمامكم<br/>... شكرا لإصغائكم لي<br/>.... شكرا لكم على قبول العرض الذي تقدمت به<br/>....</p> |
|---|--|

## Литература

1. Абу Адель: Курс арабского языка (Облегченная версия). Основой для этого самоучителя взят учебник доктора Ф. Абд ар-Рахима «Уроки арабского языка для тех, кто не говорит на нём» (издательство Исламского Университета г. Медина) Издательство: ООО «САЛЯМ», г.Уфа, 2007
2. Ахунов Азат, Арабский стиль. Этикет по-арабски. Газета «Татарский мир», №11, 2003.
3. Боднар С. Н.: Арабский язык. Жанр коммерческих деловых бумаг и их языковая специфика. – М.: Муравей, 2002. 328 с.
4. Васильева Е.В., Куликова Т.Ф.: Учебное пособие по развитию навыков диалогической речи. МГИМО, пособие подготовлено Кафедрой языков стран Ближнего и Среднего Востока. – М.: 2001.
5. Вдовина Л.И., Яковенко Э.В. Арабский язык. Пособие по дипломатической переписке. МГИМО, М., 2007 г.
6. Гаммух Абдессамад: Арабский в диалогах. – М.: Восток-Запад. 2005.
7. Джабер Тахер: «Учитесь читать и писать по-арабски!», начальный курс арабского языка. - М.: Говорун, 2011.
8. Джабер Тахер: Арабский язык. Тематический словарь. Компактное издание. - М.: Живой язык, 2012 г. – 288 с.
9. Ибрагимов И.Д.: Интенсивный курс арабского языка. В 3-х частях. Начальный интенсивный курс арабского языка. Учебник сопровождается текстами для закрепления пройденного материала и аудиокурсом. – Москва, «Восток-Запад», 2006. 207 с.
10. Ингхэм Брюс. Арабские страны. Обычай и этикет, 2009. 103 с.
11. Ковтонюк В.В. Арабский язык. Пособие по речевой практике. Пресса. Деловая переписка. М.:Муравей, 2002. - 96 с.
12. Ковыршина Н.Б. "Арабские страны. Лингвострановедение. Начальный курс". Изд. Восток-Запад, 2006 г.
13. Кузьмина Н.Е. Арабский язык. Международные экономические отношения. Язык профессии. МГИМО, М. 2010 г.
14. Кухарева Е.В. Арабский язык. Лингвострановедение. М., 2012 г.
15. Лазарева Е.И. Русско-арабский разговорник. М.: Астрель: АСТ: Хранитель, 2006. – 189 с.
16. Льюис Ричард Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию: Пер. с англ. М.: 2001.
17. Махмуд Гафар: Экстренный арабский. 1000 незаменимых слов и выражений. - М.: "Астрель", 2007 г.
18. Насеф Басьюни: Новый русско-арабский разговорник. - Ростов-на-Дону, "Феникс", 2006
19. Нуруллина Г. Исламская этика бизнеса. М.: 2004.

20. Особенности делового общения с представителями арабских стран. Рефераты по менеджменту. Добавлен 03:10:25, 07 июля 2005. Москва. - <http://www.bestreferat.ru/referat-2253.html>
21. Панина О.П. Арабский стиль ведения переговоров. Реферат. Чита, 2010. – 10 с.
22. Пасиева О.В. Особенности официально-делового стиля арабского литературного языка. Университетские чтения – 2011. Материалы научно-методических чтений ПГЛУ. – Часть VI. – Пятигорск: ПГЛУ, 2011. – С. 58.
23. Русско-арабский. Арабско-русский словарь. М.: Астрель; Транзиткнига, 2005 - 224 с.
24. Сканава А.: "Арабский этикет. Языковые изыски, которые всегда на пользу". "Азия и Африка сегодня", № 7 (2004), стр. 68.
25. Сканава А.А. Бизнес-этикет в арабских странах. М.: КНОРУС, 2013. — 156 с.
26. Спиркин А.Л. Функционально-стилистическая идентификация арабской официально-деловой письменной речи. «Армия и общество», №1, 2008. – С. 126-132.
27. Шагаль В.Э. Арабский мир: пути познания. Межкультурная коммуникация и арабский язык. М.: 2001.
28. Яковенко Э.В., Вдовина Л.И. Арабский язык. Учебное пособие по дипломатической переписке. – М.: МГИМО, 2007. [http://cyberleninka.ru/viewer\\_images/3683043/p/6.png](http://cyberleninka.ru/viewer_images/3683043/p/6.png)
29. Янин Е.: Русско-арабский разговорник. – Ростов-на-Дону "Феникс", 2000.

*Учебное издание*

**Мухамадеев Ильяс Таслимович**

**ДЕЛОВОЙ АРАБСКИЙ**

Редактор .....

Подписано в печать 27.09.2013 Формат 60x84 1/16.

Бумага офсетная. Печать плоская. Гарнитура Times New Roman Суг.

Усл. печ. л. 100 Усл. кр. - отг. 100 Уч. - изд.л. 9,9

Тираж 100 экз. Заказ № \_\_\_\_\_

ГОУ ВПО Башкирский государственный педагогический университет

Редакционно-издательский комплекс БГПУ

450000, Уфа-центр, ул. Окт.Революции, 3