



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Bordeaux pour la
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

session 2011

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SESSION 2011

ÉPREUVE DE LANGUE VIVANTE

RUSSE

Durée : 3 heures
Coefficient : 2

L'usage d'un dictionnaire unilingue est autorisé.
L'usage de la calculatrice est interdit.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 3 pages, numérotées de 1/3 à 3/3.

BTS COMMERCE INTERNATIONAL		Session 2011
RUSSE	CILVEA : RUS	Page : 1/3

ТЕХТЕ

НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ ФРОНТЕ НАШИ ПОКОРИЛИ АМЕРИКУ

Российские стальные компании потратили на покупку металлургических заводов в США более 17 млрд. долларов. Насколько это оправдано ?

Во-первых, захват североамериканского рынка стал для нас делом чести. В начале 2000-х гг. Штаты сильно ограничили импорт стали. Они ввели для иностранного проката квоты , которые для России, Бразилии и Японии действуют по сей день.

Во-вторых, продавать сталь в США и Канаде очень выгодно. Хотя Штаты находятся на третьем месте по выплавке металла после Китая и Японии, им всё равно не хватает собственной продукции. Поэтому в Северной Америке цены на сталь традиционно на 15-20% выше, чем в Европе.

Так что у российских металлургов не осталось другого варианта, кроме как развивать производство в США. Для этого они начали скупать мелкие предприятия.

Правда, у этой стратегии есть свои минусы. Например, компания «Северсталь» приобрела крупный завод WCI Steel по низкой цене – 140 млн. долларов. Но заодно пришлось оплатить почти 200 млн. долл. его долгов.

Пока цена на сталь была высокой, это не имело большого значения. Но с августа сталь дешевеет, и торговать ей становится не так выгодно.

Ещё одна проблема – пока металлурги покоряли иностранные рынки, на родине начался дефицит металла. Чтобы покрыть его, металлурги пообещали к 2012 г. увеличить производство внутри страны в 1,5 раза.

В результате наши металлурги стоят перед непростым выбором : развивать производство или в Америке, или в России.

По статье из газеты «Народные деньги» №36,
01/09/2008

BTS COMMERCE INTERNATIONAL		Session 2011
RUSSE	CILVEA : RUS	Page : 2/3

TRAVAIL À FAIRE

I – COMPRÉHENSION (7 points)

Faire en français le compte-rendu du texte

II – EXPRESSION (7 POINTS)

Répondre en russe à une des deux questions suivantes, au choix :

- 1) Что вы можете рассказать об успехах и трудностях российских экспортёров на мировом рынке ?
- 2) Какие факторы помогают или мешают фирме начать работать в другой стране ?

III – LETTRE COMMERCIALE

Votre firme a reçu une invitation pour participer à l'automne prochain au salon de l'Industrie à Moscou.

Vous écrivez pour remercier, confirmer votre accord et demander des précisions sur la durée du salon, les conditions d'exposition, les contacts possibles avec des partenaires du secteur de la métallurgie, l'organisation du séjour de vos représentants : réservation d'hôtel, transport particulier, guide-interprète, sécurité.