



**LE RÉSEAU DE CRÉATION
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Réseau Canopé
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

ÉPREUVE DE LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES

**RUSSE
NIVEAU B**

SESSION 2019

—————
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 2019
RUSSE – NIVEAU B	CILVEB RUS	Page : 1/3

«Made in Moscow»

Как город поддерживает предпринимателей-экспортёров?

Столица – первый регион по числу компаний, занимающихся экспортными онлайн-продажами. В электронной розничной торговле Москва заняла первое место. Последние данные от агентства DataInsight и компании eBay доказывают, что столичные фирмы умеют продавать товары на интернет-платформах. Но что производится в мегаполисе? Где за границей ценятся московские бренды и как они попадают на международный рынок?

Сейчас в столице действует около 5000 компаний-экспортёров из различных отраслей, и не только из сектора нефти и газа. «У столицы огромный экспортный потенциал. Наши технологические компании вполне уверенно конкурируют с иностранными, – считает заммэра¹ Москвы Наталья Сергунина. – Главные партнёры Москвы в сегменте несырьевого² неэнергетического экспорта – это Индия, США, Белоруссия и Казахстан. А основные экспортные товары Москвы – механическое оборудование, техника и приборы, автотехника, оптика и медицинская техника, моющие и чистящие средства³, промтовары⁴».

На самом деле столица торгует со всем миром. С Украиной и Азербайджаном, Катаром и Бахрейном, Германией и США. Китайцам мы отправляем квас, испанцам – бильярдные столы, шведам – спецодежду, сербам – фармацевтические товары...

Крупные столичные компании могут позволить себе большие инвестиции для работы на иностранных рынках. Торговать с «заграницей» малому и среднему бизнесу помогает город. «Для нас важно выстроить эффективную систему поддержки⁵ экспортёров и тех компаний, которые только выходят на этот рынок, чтобы московская продукция была настоящим знаком качества, – объясняет Алексей Фурсин, руководитель московского Департамента предпринимательства и инновационного развития. – С 2017-го года открыт Московский экспортный центр (moscow-export.com). Мы также ждём предпринимателей в Московской школе экспортёра. Одновременно продвигаем⁶ наших производителей на международных выставках. Есть программа коллективных стендов «Сделано в Москве», различные субсидии (до 3 млн руб.).

По статье Александра Авилова из газеты: Еженедельник "Аргументы и Факты" № 50 12/12/2018

¹заммэр = maire adjoint.

²несырьевой = relatif aux produits transformés.

³моющие и чистящие средства = produits d'entretien.

⁴промтовар = produit manufacturé non alimentaire.

⁵поддержка = soutien.

⁶продвигать = promouvoir.

TRAVAIL À FAIRE

I. COMPRÉHENSION (7points)

Faire le compte-rendu de ce texte **en français**.

II. EXPRESSION (7 points)

По-Вашему, какие трудности встречаются российские фирмы-экспортёры на иностранных рынках?

III. LETTRE COMMERCIALE (6 points)

Vous travaillez pour une entreprise française dans le secteur de l'habillement. Lors d'un salon à Lyon, vous avez découvert le stand « Fait à Moscou » et repéré une entreprise russe dont les produits vous intéressent. Vous rédigez un courrier type, **en russe**, à l'attention du directeur dans lequel vous présentez votre entreprise et proposez des perspectives de collaboration.