

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

---

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Пензенский государственный университет  
архитектуры и строительства»  
(ПГУАС)

**Е.М. Каргина**

**DIE GRUNDLAGEN  
DER WIRTSCHAFT  
UND DES MANAGEMENTS**

**Teil II. Berufsorientiertes Deutsch**

**ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ  
И МЕНЕДЖМЕНТА**

**Часть II. Профессионально-ориентированный немецкий язык**

Рекомендовано Редсоветом университета  
в качестве учебного пособия для студентов,  
обучающихся по направлениям подготовки 38.03.01 «Экономика»,  
38.03.02 «Менеджмент»

Пенза 2014

УДК 811.112.2: 629  
ББК 81.2 Нем.  
К18

Рецензенты: кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры «Естественно-научные и гуманитарные дисциплины» Ж.В. Ильина (ПФ НОУ ВПО «Академия МНЭПУ»);  
кандидат филологических наук, доцент, доцент кафедры «Иностранные языки» Т.А. Козина (ПГУАС)

**Каргина Е.М.**  
K18 Die Grundlagen der Wirtschaft und des Managements. Teil II. Berufsorientiertes Deutsch. Основы экономики и менеджмента. Часть II. Профессионально-ориентированный немецкий язык: учеб. пособие по немецкому языку / Е.М. Каргина. – Пенза: ПГУАС, 2014. – 160 с.

Состоит из 3 логически взаимосвязанных частей. Приведены тексты по экономической тематике с грамматическими и лексическими упражнениями. Отдельно прилагаются тексты, которые могут быть использованы для реферирования и внеаудиторного чтения. Рассмотрены правила оформления делового письма, его структура. Разговорные темы по экономической тематике способствуют развитию коммуникативных навыков студентов. Тестовые задания, задания для рубежного контроля и примерные варианты контрольных работ в конце каждого тематического раздела позволяют реально оценить уровень полученных на занятиях знаний.

В пособие включен краткий грамматический справочник, немецко-русский терминологический словарь по экономике.

Подготовлено на кафедре иностранных языков для студентов, обучающихся по направлениям подготовки 38.03.01 «Экономика», 38.03.02 «Менеджмент», а также может быть полезным для магистрантов и аспирантов.

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Пособие направлено на реализацию основной цели учебной дисциплины «Иностранный язык» в неязыковом вузе – формирование и развитие достаточного уровня иноязычной профессионально-ориентированной коммуникативной компетенции, позволяющей студентам использовать иностранный язык как средство профессиональной межкультурной коммуникации на уровне международных стандартов и в профессиональной деятельности в условиях глобализации рынка интеллектуального труда.

Пособие ставит также целью научить основам письменной коммуникации в форме реферирования и готовит студентов к переводу профессиональной документации. Для развития умений реферирования используются аутентичные тексты экономического профиля.

Приобретение с помощью данного учебного пособия студентами коммуникативной компетенции в области делового общения на немецком языке предполагает развитие в процессе обучения следующих навыков: устного делового общения (переговоры, телефонные разговоры, личное общение); чтения деловой корреспонденции с целью поиска необходимой информации; перевода деловой корреспонденции с русского языка на немецкий; письма для ведения деловой переписки.

Коммуникативно-ориентированный и профессионально-направленный характер данного пособия способствует формированию у студентов навыков и умений самостоятельной и групповой работы, а также готовит специалистов к налаживанию профессиональных международных связей, в которых они смогут выступать в качестве полноценных деловых партнеров, повышая, тем самым мотивацию изучения делового немецкого языка.

## ВВЕДЕНИЕ

Укрепление международных отношений, значительный по объему двусторонний поток профессиональной информации свидетельствуют о необходимости конкретизации целей и задач обучения иностранному языку в учреждениях высшего профессионального образования.

В настоящее время одним из основных критериев, определяющих эффективность учебного процесса, является возможность применить знания и умения (в том числе – в области иностранного языка) в непосредственной практической деятельности. Практическое использование иностранных языков в профессиональной деятельности связано для большинства выпускников вузов, главным образом, с их направлением и профилем обучения.

Учебное пособие содержит профессионально-направленный материал на немецком языке по направлениям подготовки 38.03.01 «Экономика», 38.03.02 «Менеджмент», для магистрантов и аспирантов.

Пособие состоит из трех частей, каждая из которых содержит предисловие, введение, последовательно изложенный лексический и грамматический материал, приложения.

Часть I (вводная) состоит из 6 уроков. Основной задачей лексического и грамматического материала данной части является введение и активизация профильного профессионально-ориентированного лексического и грамматического материала экономической тематики, что готовит студентов к восприятию оригинального аутентичного материала достаточно высокого уровня сложности основной части II. Каждый из уроков части I имеет однотипную структуру и включает в себя:

1. Основной текст урока
2. Лексические упражнения и упражнения на словообразование;
3. Грамматический материал
4. Грамматические упражнения
5. Оригинальные тексты для аудиторной работы;
6. Глоссарий
7. Лабораторная работа, состоящая из вопросов из области лексики, грамматики и содержания основного текста урока.

Каждый урок части II содержит комплекс разнообразных упражнений на все виды речевой деятельности. Особое внимание уделяется вопросам развития умения чтения и перевода, т.е. обучению стратегиям чтения и понимания, а так же способам раскрытия значения незнакомых слов и понятий. Часть II (основная) состоит из 12 уроков, включающих:

1. Основной текст урока
2. Список слов к тексту
3. Упражнения к тексту

4. Грамматический материал
5. Лексико-грамматические упражнения
6. Тексты для аннотирования и реферирования

В структуру части III пособия включены коммуникативные темы, изучение которых позволит студентам общаться в ситуациях деловой зарубежной поездки, общения с зарубежными партнерами по вопросам закупок товара, посещения ярмарок и выставок и т.д.

Пособие содержит раздел «Этика и языковые особенности телефонных переговоров», что может оказать студентам реальную помощь в будущей профессиональной деятельности, поскольку работа экономиста и менеджера в значительной степени связана с телефонными переговорами, в том числе – с зарубежными партнерами. В данном разделе рассматриваются следующие вопросы: стиль телефонных переговоров, схема телефонного разговора, обращение и начало разговора по телефону, личное общение и общение через посредника, тематика телефонных переговоров, завершение разговора по телефону и др.

Тексты для самостоятельного чтения, реферирования и аннотирования с соответствующими упражнениями, приведенные в пособии, позволяют студентам, магистрантам и аспирантам сформировать навыки самостоятельного изучения оригинальной профессионально-ориентированной литературы и составления аннотаций и реферативных обзоров к текстам. Перед данными текстами представлены рекомендации, план и клише для реферирования текстов профессиональной тематики.

Профессионально-ориентированный характер текстового и лексико-грамматического материала рассчитан на дальнейшее развитие навыков устной и письменной речи в результате овладения речевыми образцами, содержащими новые лексические явления. Кроме того, изучение данного курса развивает логическое мышление, устанавливает, углубляет и расширяет междисциплинарные связи, раскрывает взаимосвязь языка и культуры, повышает языковую культуру студента, воспитывает в нем такие качества, как чувство ответственности, самоуважение и уважение других культур, коммуникабельность, способствует расширению научного, экономического, лингвистического и общего кругозора студента, а также повышает его конкурентоспособность на российском и международном рынке труда.

Правила и нормы оформления деловой корреспонденции, краткий грамматический справочник; терминологический словарь по экономической тематике способствуют снижению уровня трудности при работе над оригинальной профессиональной литературой и документацией на немецком языке в соответствующей отрасли знаний.

Рекомендуется изучение уроков в предложенной в пособии последовательности, так как учебный материал организован по принципу увеличения трудности и постепенному детализированию информации.

## Lektion 1

### Zahlung und Zahlungssicherung

#### **Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

Die Zahlungsbedingungen bestimmen, wann, auf welche Weise, in welcher Währung und auf welchem Ort der Zahlungsschuldner aus einem abgeschlossenen Geschäft Zahlung zu leisten hat.

Mit dem Zahlungstermin wird der Zeitpunkt der Fälligkeit der Zahlung festgelegt. Je nachdem, ob Zahlung vor der Warenlieferung, bei Aufnahme der Dokumente, bei Eingang der Ware oder zu einem späteren Zeitpunkt zu leisten ist, unterscheidet man in der Außenhandelspraxis Kassa bzw. Kreditgeschäfte. Häufig sind diese doch im einzelnen Außenhandelsgeschäft kombiniert anzutreffen. Die Zahlung erfolgt rechtzeitig, wenn der Käufer die zur Bewirkung der Zahlung erforderlichen Handlungen zur vereinbarten oder gesetzlich vorgeschriebenen Zahlungszeit an seinem Sitz (Niederlassung) vornimmt. Die Zahlung braucht zum Zeitpunkt der Fälligkeit noch nicht beim Verkäufer oder bei dessen Bank eingegangen zu sein, es sei denn, dies wurde im Vertrag vereinbart.

Der im Außenhandelskaufvertrag (AKV) vereinbarte Zahlungsort ist der Ort, wo die Zahlung fällig wird. Soweit sich aus dem Vertrag nichts anderes ergibt, ist der Zahlungsort nach Wahl des Käufers eine der vom Verkäufer angegebenen Banken. Der Käufer trägt die Kosten der Geldübermittlung bis zum Zahlungsort.

Die Valuta der Zahlung bezeichnet die Währung, in der der Kaufpreis tatsächlich gezahlt werden muss. Die Möglichkeit, den Warenpreis in der einen Valuta und die Bezahlung in eine andere Valuta festzulegen, kann als Sicherung gegen das Valutarisiko ausgenutzt werden.

Die gebräuchlichsten Zahlungsarten in den Wirtschaftsbeziehungen der Staaten sind, angestuft nach der Zahlungssicherung und dem geringeren oder größeren Währungsrisiko, die Vorauszahlung bzw. Anzahlung, das Dokumentenakkreditiv, das Dokumenteninkasso (Kasse gegen Dokumente und Dokumente gegen Akzept), die Zahlung nach Erhalt der Ware und das offene Ziel. Welche dieser Zahlungsarten im jeweiligen Außenhandelsgeschäft zur Anwendung kommt, hängt von verschiedenen Umständen ab und zwar insbesondere vom ökonomischen Kräfteverhältnis zwischen Verkäufer und Käufer (Konjunkturlage, Verkäufer- oder Käufermonopol), von der Bonität der Vertragspartner, besonders des Käufers und der bisherigen Geschäftsentwicklung, von markt- und warenbedingten Ursachen und von der Wertigkeit und dem Charakter der gehandelten Waren.

## *Vokabeln*

1. Zahlung f - платеж  
pünktliche Zahlung – своевременный платеж  
vollständige Zahlung – полный платеж  
eine Zahlung anweisen – поручить провести платеж
2. erbringen – произвести платеж  
stunden – отсрочить платеж  
einstellen – прекратить, приостановить платеж  
wiederaufnehmen – возобновить платеж  
erhalten, empfangen – получить платеж  
verweigern – отказаться от платежа  
mahnen (an, Akt:) – напомнить о платеже  
die Zahlung geht ein – платеж поступает  
bleibt aus – платеж не поступает  
erfolgt in Dollar – производится в долларах  
Zahlungsanweisung f, Zahlungsauftrag m – платежное поручение  
Zahlungstermin m, Zahlungsfrist f – срок платежа  
Zahlungssicherung f – обеспечение платежа  
Zahlungsverkehr m – платежный оборот  
Zahlungsfähigkeit f – платежеспособность
3. Fälligkeit f – наступление срока (der Zahlung, des Wechsels). Der Wechsel ist am 5. Mai fällig. – срок уплаты по векселю 5 мая.
4. Zahlungsart f – вид платежа  
Vorauszahlung f – авансовый платеж  
Dokumentenakkreditiv m – документарный аккредитив  
Dokumenteninkasso n – документарное инкассо  
Zahlung nach Erhalt der Ware – платеж по получению товара
5. Sitz m – место нахождения
6. Schuldner m – должник
7. Bonität f – 1) платежеспособность. 2) хорошая репутация
8. Usance f – торговый обычай
9. Wert m – стоимость

## **Übungen zum Text**

### **Übung I.**

#### ***Beantworten Sie die folgenden Fragen!***

1. Welche Rolle spielt der Zahlungstermin bei der Abwicklung von Außenhandelsgeschäften? 2. Wodurch unterscheiden sich Kassa- und Kreditgeschäfte? 3. Wann können wir sagen, dass die Zahlung rechtzeitig erfolgt ist? 4. Wie sind die gebräuchlichsten Zahlungsarten? 5. Was ist für die Wahl der Zahlungsart von ausschlaggebender Bedeutung? 6. Was verstehen Sie unter dem Käufer bzw. dem Verkäufermonopol?

## **Übung 2.**

***Übersetzen Sie den Text schriftlich!***

## **Übung 3.**

***Lernen Sie die folgenden Wortgruppen! Bilden Sie Sätze!***

die Zahlung leisten, bewirken, erbringen; den Zeitpunkt der Fälligkeit festlegen; rechtzeitig erfolgen (die Zahlung); den Zahlungstermin vertraglich vereinbaren; beim Verkäufer eingehen (die Zahlung); eine Bank angeben; die Kosten der Geldübermittlung tragen; den Kaufpreis zahlen; den Warenpreis festsetzen; als Sicherung gegen das Währungsrisiko ausnutzen.

## **Übung 5.**

***Übersetzen Sie die Wortgruppen ins Deutsche! Prüfen Sie Ihre Kenntnisse!***

произвести платеж; установить наступление срока платежа; быть произведенным своевременно (платеж); согласовать в договоре срок платежа; поступить к продавцу (платеж); указать банк; нести расходы по переводу денег; уплатить покупную цену; установить цену товара; использовать в качестве гарантии от валютного риска.

## **Übung 6.**

***Übersetzen Sie die folgenden Wortgruppen ins Russische!***

Der Einbruch des Goldpreises; der Rückgang des Kupferpreises; der Sturz des Zinnpreises; der Abbau der Zuckervorräte; der Zwang zur Modernisierung der Anlagen; der Preisauftrieb in England; der erneute Preisanstieg; der verstärkte Einsatz von Silber.

***Nebensätze mit «es sei denn, dass...» – «за исключением того случая, когда..»***

## **Übung 7.**

***Übersetzen Sie die folgenden Sätze!***

1. Auf dem Aluminiummarkt steht eine nachhaltige Erholung kaum in Sicht - es sei denn, dass Pfund wolle auf Talfahrt gehen. 2. Jedes Mitgliedsland war verpflichtet, zugunsten der Währung eines anderen Staates zu intervenieren, es sei denn, dass die eigene Währung im Kurs sinkt. 3. Eine starre Reihenfolge der Überlegungen bei der Bearbeitung des Marktes gibt es nicht, es sei denn, dass die Möglichkeit des Marktzugangs geklärt werden muss. 4. Es kann grundsätzlich nicht davon ausgegangen werden, dass ein Konzern einem fremden Land den neuesten Stand seiner wissenschaftlich-technischen Erkenntnisse in die Lizenz vergibt, es sei denn, er rechnet damit, aus dem betreffenden Land auch seinerseits dringend benötigte wissenschaftlich-technische Lösungen erwerben zu können. 5. Ein Mitglied des Internationalen Währungsfonds soll nicht eine Änderung der Parität seiner Währung

vorschlagen, es sei denn, um eine grundlegende Störung des Gleichgewichts zu beheben.

### *Soweit-Sätze*

#### **Übung 8.**

##### ***Übersetzen Sie die folgenden Sätze!***

1. Der Zahlungsort ist eine der vom Verkäufer angegebenen Banken, soweit sich aus dem Vertrag nicht anderes ergibt. 2. Die Zahlung ist bei Eingang der Ware zu leisten, soweit nicht anderes vereinbart wurde. 3. Der Käufer trägt die Kosten der Geldüberemittlung bis zum Zahlungsort, soweit die Parteien nichts anderes vereinbart haben. 4. Der Zahlungsverkehr wird mittels Bankverrechnungen abgewickelt, sofern der Exporteur keine versierte Werbeabteilung besitzt, sollte er sich bei der Gestaltung des Anzeigentextes der Werbefachleute bedienen.

### *Brauchen + «zu» + Infinitiv*

wird fast ausschließlich mit den Negationen «nicht» und «kein» oder Adverbien «nur», «kaum» gebraucht und übersetzt «не нужно», «нужно только»

#### **Übung 9.**

##### ***Übersetzen Sie die folgenden Sätze!***

1. Auf die Folgen des Kapazitätsüberschusses in der Seeschifffahrt braucht hier nicht näher eingegangen zu werden. 2. Lange Zeit war der Papiermarkt ein klassischer Käufermarkt gewesen, die Verbraucher nur bei Bedarf diese oder jene Sorte zu bestellen und konnten sicher sein, prompt beliefert zu werden. 3. Eine direkte Eisenbahnverbindung zwischen der Türkei und dem Irak braucht in diesem Jahr kaum hergestellt zu werden. 4. Bei den neuen Lieferungen brauchen keine Importdepots bei den italienischen Banken gestellt zu werden. 5. Hinzu kommt noch ein Umstand. Im kommenden Jahr wird nicht gewählt, es braucht deshalb keine Rücksicht auf die Wähler genommen zu werden.

## Lektion 2

### Das Dokumentenakkreditiv

#### **Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

Das Dokumentenakkreditiv gehört zu den am häufigsten vereinbarten Zahlungsarten. Das Wesen des Dokumentenakkreditivs besteht in der vertraglichen Zusicherung einer Bank, für Rechnung ihres Auftraggebers innerhalb eines festgelegten Zeitraumes an einen bestimmten Empfänger gegen Einreichung vorgeschriebener Dokumente einen bestimmten Beitrag in einer vorgeschriebenen Währung zu zahlen. Das Dokumentenakkreditiv macht den Verkäufer von der Zahlungsfähigkeit des Käufers unabhängig.

Im Folgenden soll aus der Sicht der Zahlungssicherung, also aus der des Verkäufers, auf die Beziehungen zwischen Verkäufer und Käufer sowie

zwischen Akkreditivbank (bzw. bestätigender Bank) und Verkäufer eingegangen werden.

Soll die Zahlung durch Stellung eines Dokumentenakkreditivs gesichert werden, so muss das im Außenhandelskaufvertrag (AKV) durch Aufnahme der so genannten Akkreditivklausel vereinbart werden. Hieraus resultiert die Verpflichtung des Käufers, zugunsten des Verkäufers ein Dokumentenakkreditiv eröffnen zu lassen. Dieses soll die Zahlung des Kaufpreises sichern und den Zahlungsweg fixieren.

a) Lässt sich zur Zeit des Vertragsabschlusses die genaue Höhe des Betrages noch nicht übersehen (z. B. bei Toleranzvereinbarungen) und will der Käufer es dem Verkäufer überlassen, den Betrag endgültig zu beziffern, so muss der Zusatz «ca» oder ähnliches vereinbart werden. In diesen Fällen ist die Abweichung von 10 Prozent statthaft. Fehlt dieser Zusatz, so ist die Bank später berechtigt und dem Käufer gegenüber mangels anderweitiger Vereinbarung verpflichtet, keine Überschreitung der Akkreditivsumme zuzulassen.

b) Bei der Festlegung der Akkreditivwährung sind eventuell beziehende Clearingabkommen zu berücksichtigen. Gleichzeitig sollte ein wirksamer Schutz durch Vereinbarung einer Wertsicherungsklausel angestrebt werden.

c) Das Verfalldatum ist der letzte Tag, an dem ein Dokumentenakkreditiv an dem Ort, an dem erbenutzbar ist, noch in Anspruch genommen werden kann. Unwiderrufliche Akkreditive müssen ein Verfalldatum tragen. Von den Arten des Dokumentenakkreditivs sollte aus Sicherheitsgründen nur vom unwiderruflichen Akkreditiv Gebrauch gemacht werden. Das ist deshalb bedeutsam, weil ein widerrufliches Akkreditiv von der Akkreditivbank bis zur ordnungsgemäßen Annahme der Dokumente widerrufen werden kann.

d) Entsprechend internationalen Usancen hat jeweils derjenige die anfallenden Bankspesen zu tragen, der der Bank den Auftrag zur Eröffnung des Akkreditivs erteilt. Um in dieser Frage jedoch keine Zweifel aufkommen zu lassen, sollte im AKV zum Ausdruck gebracht werden, wer die Bankspesen zu bezahlen hat.

### *Vokabeln*

1. Dokumentenakkreditiv n – документарный аккредитив

ein widerrufliches Akkreditiv – отзывный аккредитив

unwiderrufliches Akkreditiv – безотзывный аккредитив

bestätigtes Akkreditiv – подтвержденный аккредитив

ein Akkreditiv ausstellen – выставить аккредитив

abfassen, ausgestalten – составить, оформить

widerrufen – отозвать

die Laufzeit des Akkreditivs – срок действия аккредитива

Das A. verfällt am 3. Mai. – срок платежа по аккредитиву – 3 мая

2. Rechnung f – счет, Syn. Konto n

Bankrechnung f – банковский счет, Syn. Bankkonto n;

laufende Rechnung. laufendes Konto – текущий счет;

Verrechnungskonto n – расчетный счет

3. Betrag m – сумма; den Betrag (die genaue Höhe des Betrags) festlegen – установить; überschreiten – превысить сумму

4. Klausel f – оговорка;

eine Klausel in den Vertrag aufnehmen, einbauen – включить оговорку в договор

Akkreditivklausel f – аккредитивная оговорка

5. berechtigen (zu Dat) – давать право кому-либо

berechtigt sein (zu + Infinitiv) – быть в праве, иметь право

6. verpflichten (durch Akk) – обязывать кого-либо чем-либо

Zahlungsverpflichtung f – платежное обязательство

eventuell – возможный, смотря по обстоятельствам

8. Geldentwertung f – обесценивание денег

entwerten – обесценивать

9. abstimmen – согласовывать, приводить в соответствие

10. zusichern (Dat) – обещать, гарантировать кому-либо что-либо

zugesicherte Eigenschaften – гарантированные свойства

11. Auftrag m – 1. поручение, 2. заказ;

beauftragen (mit. Dat) – поручить кому-либо что-либо

### ***Textererläuterungen***

1. die Toleranz – допуск (допускаемое соглашением отклонение от установленного веса, количества)

2. aus Sicherheitsgründen – aus Gründen der Zahlungssicherung

### **Übungen zum Text**

#### **Übung 1.**

***Beantworten Sie die folgenden Fragen!***

1. Worin besteht das Wesen des Dokumentenakkreditivs? 2. Warum wird in den Außenhandelskaufvertrag meistens eine Akkreditivklausel eingebaut? 3. In welchen Fällen wird der Zusatz «ca» oder ähnliches vereinbart? 4. Wer hat bei der Eröffnung des Dokumentenakkreditivs die anfallenden Spesen zu tragen? 5. Wodurch unterscheidet sich das Dokumentenakkreditiv von den anderen Zahlungsarten?

#### **Übung 2.**

***Übersetzen Sie den Text schriftlich!***

#### **Übung 3.**

***Lernen Sie die folgenden Wortgruppen! Bilden Sie Sätze!***

das Dokumentenakkreditiv vereinbaren; vorgeschriebene Dokumente einreichen; die Zahlung sichern; die Akkreditivklausel aufnehmen (in den Vertrag); den Betrag überschreiten; keine Überschreitung des Betrags zulassen; den wirksamen Schutz anstreben; die Verlagefrist und das Verfalldatum

abstimmen; ein widerrufliches Akkreditiv in Anspruch nehmen; den Auftrag zur Eröffnung des Akkreditivs erteilen (das Akkreditiv eröffnen lassen).

#### **Übung 4.**

##### ***Übersetzen Sie die folgenden Wortgruppen! Prüfen Sie Ihre Kenntnisse!***

договориться о выставлении документарного аккредитива; подать предписанные документы; обеспечить платеж; включить аккредитивную оговорку (в договор); превысить сумму; не допустить превышения суммы; стремиться к действенной защите; привести в соответствие срок отгрузки и срок истечения действия аккредитива; воспользоваться безотзывным аккредитивом; дать поручение открыть аккредитив.

#### **Das Modalverb «sollen»**

I. Planung, Zukunft, seltener Ziel (meistens mit Infinitiv Passiv).

#### **Übung 5.**

##### ***Übersetzen Sie die folgenden Sätze!***

1. Mit dem Abbau der Lagerstätte soll Anfang nächsten Jahres begonnen werden. 2. Von verschiedenen Arten von Krediten soll hier nur der Handelskredit behandelt werden. 3. Ferner soll auf die Entwicklung von Banken eingegangen werden. 4. Das Dokumentenakkreditiv soll die Zahlung des Kaufpreises sichern.

*Vergangenheit:* Mit dem Abbau der Lagerstätte sollte bald begonnen werden.

#### ***II. Fremde Meinung (meistens mit Infinitiv II)***

#### **Übung 6.**

##### ***Übersetzen Sie die folgenden Sätze!***

1. Vor der Ostküste Amerikas sollen unter Meeresboden nach Schätzungen amerikanischer Geologen große Naturgasvorräte liegen. 2. Die Partner sollen sich, wie inoffiziell verlautet, mit dem Verhandlungsergebnis einverstanden erklärt haben. 3. Im neuen Abkommen sollen relativ niedrige Preise vereinbart worden sein. 4. Das zu Ende gegangene Jahr soll für den deutschen Kakao-Handel das bewegteste Jahr der Nachkriegszeit gewesen sein.

#### ***III. Ratschlag, Empfehlung (Imperfekt oder Plusquamperfekt des Konjunktivs)***

#### **Übung 7.**

##### ***Übersetzen Sie die folgenden Sätze!***

1. Der Kontakt über die Handelsvertretung ist wichtig und sollte auf keinen Fall vernachlässigt werden. 2. Andere – nicht leicht verderbliche – Güter sollten aufweite Entfernungen nicht mit dem LKW befördert werden. 3. Eine solche Preispolitik hätte spätestens aufgegeben werden sollen, als sich abzeichnete, dass der Verbrauch weit schneller als die Versorgung stieg.

#### ***IV. Bedingungssatz (Imperfekt Konjunktiv)***

##### **Übung 8.**

##### ***Übersetzen Sie die folgenden Sätze!***

1. Selbst wenn mehr verbraucht werden sollte, braucht das nicht unbedingt preistreibend zu wirken. 2. Falls bei anhaltender internationaler Flaute die Nachfrage zurückgehen sollte, werden sich nach Meinung der Konjunkturforscher die Prognosen weiter verdüstern. 3. Sollte Holz eines Tages knapp werden, dann wird es mit Sicherheit auch teurer.

#### ***V. Aufforderung, Befehl (Präsens Indikativ, beim indirekten Befehl – Präsens Konjunktiv)***

##### **Übung 9.**

##### ***Übersetzen Sie die folgenden Sätze!***

1. Ein Mitglied des IWF soll nicht eine Änderung der Parität seiner Währung vorschlagen, es sei denn, um eine grundlegende Störung des Gleichgewichts zu beheben. 2. Die Forderungen der Börsianer gipfelten in dem Verlangen, der Präsident solle gefälligst die Grundlagen seiner Wirtschafts- und Finanzstrategie revidieren.

#### ***VI. Soll ... , so muss ... - если хотят, планируют сделать что-либо, то нужно ...***

##### **Übung10.**

##### ***Übersetzen Sie die folgenden Sätze!***

1. Sollen die Werte des Programms erreicht werden, müssen praktisch noch in diesem Jahr die Vorarbeiten beginnen. 2. Falls in diesem Jahr die Industrieausfuhr steigen soll, muss etwas im Bereich der Rentabilität geschehen.

##### **Übung 11.**

##### ***Übersetzen Sie die folgenden Sätze. Beachten Sie die Bedeutungen des Modalverbs «sollen»!***

1. Im Folgenden soll auf das Dokumentenakkreditiv eingegangen werden. Das Dokumentenakkreditiv soll die Zahlung durch Stellung eines Dokumentenakkreditivs gesichert werden, so muss das im Vertrag vereinbart werden. Von den Arten des Dokumentenakkreditivs sollte vom unwiderruflichen Akkreditiv Gebrauch gemacht werden. 2. Saudi-Arabien soll sich bereit erklärt haben, den Ölpreis zu senken. Inzwischen soll der saudische Standpunkt auch von den Vereinigten Arabischen Emiraten geteilt werden. Demnach soll ein Barrel Rohöl um höchstens 10 Prozent gesenkt werden. 3. Das Öl, das gegenwärtig bis auf geringe heimische Mengen importiert werden muss, soll nach Bonner Programm noch 44 Prozent der Energieerzeugung bestreiten.

4. Über die wachsenden Gefahren für den Wetthandel soll eine Ministerkonferenz der Mitgliedstaaten des GATT beraten. Dort soll vor allem über Möglichkeiten zu einer Verbesserung der Zusammenarbeit der Mitgliedsländer beraten werden. Das GATT-Sekretariat vertritt die These, dass alle Schutzmaßnahmen über das GATT laufen sollten. Sie sollten nur befristet zugestanden werden.

## **Text II.**

***Fassen Sie den Inhalt des Textes kurz zusammen!***

### **Die Zahlungsarten im internationalen Zahlungsverkehr**

Im Außenhandel besteht ein Risiko, dass die bestellten Waren vom Käufer nicht abgenommen und bezahlt werden, das so genannte Inkassorisiko. Durch die Festlegung von bestimmten Zahlungsarten kann dieses Risiko ganz oder teilweise auf den Käufer übertragen werden. Die hauptsächlichsten Zahlungsarten im internationalen Zahlungsverkehr sind: a) die einfache Überweisung, b) das Dokumenten-Inkasso, c) das Dokumentenakkreditiv.

Bei der einfachen Geldüberweisung können verschiedene Formen auftreten, die eine unterschiedliche Bedeutung für das Inkassorisiko haben. Die einzelnen Formen richten sich nach dem Zeitpunkt der Zahlung des Kaufpreises. So kann der Kaufpreis vor der Warenlieferung oder erst nach Erhalt der Ware vom Käufer an den Verkäufer überwiesen werden. Überweist der Käufer den Preis vor der Warenlieferung, so wird von einer Vorauszahlung (insbesondere beim Schiffsbau) vorgenommen werden. Wird die Zahlung nach Erhalt der Ware geleistet, so ist es wesentlich, welche Zahlungsfrist dem Käufer eingeräumt wurde. Bei längeren Fristen wird von einem offenen Zielgeschäft gesprochen.

Beim Dokumenteninkasso beauftragt der Verkäufer bei Absendung der Waren seine Bank, den Verkaufspreis einzukassieren. Für diesen Auftrag muss er seiner Bank die im Vertrag festgelegten Warendokumente einreichen. Die Bank reicht diese Dokumente an die Bank des Käufers mit der Bitte um Einzug des Kaufbetrages weiter. Diese händigt dem Käufer die Papiere aus, wenn er den Kaufpreis bezahlt. Die Aushändigung der Dokumente ist gleichbedeutend mit dem Erhalt der Ware.

Beim Inkassoverfahren gibt es zwei Formen: In den Zahlungsbedingungen kann festgelegt werden, dass die Dokumente nur gegen sofortige Zahlung ausgereicht werden. Diese Form wird «Kassa gegen Dokumente» genannt. Sie wird auch als Bargeschäft bezeichnet, weil der Übergang der Verfügungsrechte mit der Zahlung unmittelbar zusammenfällt. Die Zahlung wird aber fast ausschließlich bargeldlos vorgenommen. Bei einer anderen Form werden die Dokumente gegen ein Zahlungsverprechen ausgereicht. Die hauptsächlichste Form ist die Aushändigung der Dokumente gegen ein Wechselakzept. Durch das Akzept erkennt der Käufer durch seine Unterschrift die Forderung an und verpflichtet sich, am Fälligkeitstag den Wechsel einzulösen.

Das Dokumentenakkreditiv schaltet das Inkassorisiko fast vollständig aus. Bei Akkreditiv muss der Kaufbetrag vom Käufer vor der Warenlieferung bei einer Bank für den Verkäufer bereitgestellt werden.

## Lektion 3 Rabattpolitik

### **Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

Die Rabatte, von denen es zahlreiche Arten gibt, sind Preisnachlässe, die für bestimmte Leistungen des Abnehmers gewährt werden, die mit der Ware zusammenhängen. Demgegenüber wird der Skonto, der gleichfalls eine Preisermäßigung darstellt, für rasche Zahlung gewährt.

Am wichtigsten sind die folgenden Rabattarten, von denen oft mehrere gleichzeitig gewährt und in Anspruch genommen werden:

(1) Der Funktions- oder Stufenrabatt: Wird der Verbraucherpreis eines Erzeugnisses festgesetzt, wie z.B. bei preisgebundenen Markenartikeln, so müssen dem Handel bzw. den Handelsstufen (Großhandel, Einzelhandel) Rabatte gewährt werden, die für die Deckung der Handelskosten bestimmt sind und die Erzielung eines Gewinns zulassen.

(2) Der Mengenrabatt und der Bonus: Seit jeher ist es üblich, dass bei Abnahme großer Quantitäten ein Mengenrabatt gewährt wird. Dem Lieferanten (Hersteller) erwachsen aus großen Aufträgen Dispositions- und Produktionsvorteile, während der Käufer mit umfangreichen Bestellungen Preis- und sonstige Risiken, die Lagerhaltung und unter Umständen den Absatz in kleinen Mengen übernimmt. Der Mengenrabatt stellt einen finanziellen Ausgleich zwischen den Geschäftspartnern (Ersparnisse auf der einen Seite, höhere Kosten auf der anderen) her.

Der Bonus wird für die Bezüge, die im Laufe eines Jahres Zustandekommen, gewährt. In ihm sind die Elemente des Mengenrabattes und des Treuerabattes enthalten.

(3) Der Treuerabatt: Als Anreiz für einen Abnehmer, eine Ware nach Möglichkeit ausschließlich von einem Lieferanten zu beziehen, wird oft ein Treuerabatt eingeräumt. Seine Aufgabe ist es, eine Auftragskonzentration herbeizuführen und das Eindringen von Konkurrenten in bestehende Geschäftsbeziehungen zu verhindern oder wenigstens zu erschweren.

(4) Der Einführungsrabatt: Die Einführung neuer Produkte, vor allem neuer Markenartikel in den Markt soll durch diesen Rabatt erleichtert werden. Er stellt ein Äquivalent dar, das dem Handel dafür geboten wird, dass er sich dem Absatz noch unbekannter Artikel widmet und die damit verbundenen Mühen und Kosten auf sich nimmt. Einführungsrabatte werden häufig nicht als Barrabatte

also als Abzug vom Preis bzw. vom Rechnungsbetrag sondern als Naturalrabatte gewährt, d. h. es werden mehr Waren geliefert als berechnet worden,

(5) Der Verbraucherrabatt: Den Verbraucherrabatt gibt es in zwei Formen. Einmal werden dem Käufer Preisnachlässe gewährt. So dann gibt es den vor allem im Lebensmittelhandel, aber auch sonst im Einzelhandel anzutreffenden Rabatt in Form der Rabattmarke.

Markenartikel, Markenerzeugnisse sind Erzeugnisse mit meist geschütztem Firmen-, Wort- oder Bildzeichen. Die Marke verleiht dem Unternehmen die Monopolstellung, die er dazu benutzt, nicht nur den eigenen Verkaufspreis, sondern auch die Preise der anderen Handelsstufen einschließlich des Endverbraucherpreises festzulegen.

Durch das Gesetz über Preisnachlässe (Rabattgesetz) ist diese Form in der BRD auf 3% begrenzt; in anderen Ländern sind höhere Rabatte zugelassen. Die Auszahlung des Rabattes ist daran geknüpft, dass das Markenheft vollgeklebt ist. Die Markenhefte können überdies – wie es vornehmlich in den USA geschieht – in bestimmten Geschäften bei Kauf von Gebrauchsgutem aller Art in Zahlung gegeben werden. Der «Zugriff» erfolgt hier durch Ansammlung einer bestimmten Zahl von Heften, die ausreicht, etwa einen Kühlschrank oder eine andere im Katalog aufgeführte «Prämie» einzutauschen.

### *Vokabeln*

1. Preisnachlass m – ценовая скидка, Syn. Preisermäßigung f
2. Rabatt m – общая, простая скидка;  
einen Rabatt gewähren, einräumen – предоставить скидку  
Mengenrabatt m – скидка за количество  
Treuerabatt m – скидка для постоянного покупателя  
Skonto m – скидка за платеж наличными, СКОНТО  
Funktionsrabatt m, Stufenrabatt m – скидка для агента при перепродаже  
Bonus m – бонусная скидка  
Einführungsrabatt m – скидка за внедрение в оборот новых товаров
3. Gewinn m, Profit m – прибыль, выгода  
den Gewinn erzielen – получать выгоду  
den Gewinn verteilen – распределять прибыль
4. Auftrag m – заказ;  
einen Auftrag erteilen, vergeben – предоставить заказ  
einen Auftrag unterbringen – разместить заказ  
Auftragseingänge pl – поступление  
Auftragspolster m – потупившие, но еще не выполненные заказы
5. sonst – 1. – иначе, в противном случае; 2. – кроме того, еще; 3 – обычно  
sonstig – прочий другой
6. Ersparnisse pl – сбережения, накопления
7. Rechnungsbetrag m – сумма счета  
vom Rechnungsbetrag abziehen – вычесть из суммы счета

8. zustande kommen – осуществить (Lieferungen, Bezüge, ein Vertrag)

### ***Texterläuterungen***

1. preisgebundene Markenartikel – Der Preis für Markenartikel wird vom Produzenten festgestellt.
2. Dispositionsvorteile – Der Lieferant bzw. der Hersteller kann bei großen Aufträgen freier disponieren.

### **Übungen zum Text**

#### **Übung 1.**

***Beantworten Sie die folgenden Fragen!***

1. Welche Arten von Rabatten kennen Sie? 2. Wodurch unterscheidet sich der Funktionsrabatt von dem Treuerabatt? 3. In welchen Fällen und zu welchem Zweck wird der Mengenrabatt gewährt? 4. Was stellt der Einführungsrabatt dar? 5. In welchen Formen gibt es Verbraucherrabatte? Wo werden Sie angewendet?

#### **Übung 2.**

***Übersetzen Sie den Text schriftlich!***

#### **Übung 3.**

***Lernen Sie die folgenden Wortgruppen! Bilden Sie Sätze!***

den Verbraucherpreis festsetzen; eine Preisermäßigung einräumen; für die Deckung der Handelskosten bestimmen; die Erzielung eines Gewinns zulassen; große Quantitäten abnehmen; die Lagerhaltung übernehmen; das Eindringen von Konkurrenten verhindern; die Einführung in den Markt erleichtern

#### **Übung 4.**

***Übersetzen Sie die folgenden Wortgruppen! Prüfen Sie Ihre Kenntnisse!***

установить потребительскую цену; предоставить скидку с цены; предназначать для покрытия торговых издержек; допускать получение прибыли; покупать большие количества; взять на себя расходы по складированию товара; воспрепятствовать проникновению конкурентов; облегчить продвижение товара на рынок

#### **Übung 6.**

***Übersetzen Sie mündlich die folgenden Wortgruppen!***

Einen höheren Preis erzielen; zum Preisauftrieb führen; einen Preisrutsch auslösen; Preisschwankungen ausschalten; den Höhenflug der Preise bei NE-Metallen stoppen; Preise zweimal um insgesamt 25% anheben; zu einem Preisverfall führen; Preisabsprachen für Zinn tätigen; Preiseinbrüche bei allen Metallen verzeichnen; zum Preiszusammenbruch kommen; den Zinnpreis in die Höhe treiben; die neue Preisrunde einläuten.

### *Satzgefüge mit «wenn auch – auch wenn» – хотя и*

#### **Übung 7.**

##### ***Übersetzen Sie die folgenden Sätze!***

Wenn auch die Bedeutung der Auktionen abgenommen hat, so spielen sie doch für einige Warenarten eine große Rolle. 2. Die für den weiteren Gang der Konjunktur maßgebliche Investitionstätigkeit lässt auf sich warten, wenn die Lage auch nicht so trostlos ist, wie sie dargestellt wird. 3. Vor zwanzig Jahren stieg die Ölförderung in den USA ständig, wenn auch mit abnehmenden Raten. 4. Auch die Auslandsnachfrage ist gestiegen, wenn neuerdings die Auftragseingänge auch unbefriedigend sind. 5. Es ist sinnvoller, sich an einer Exportationsgesellschaft zu beteiligen, auch wenn die Suche nach Öl und Gas risikoreicher ist. 6. Auch wenn mancher Unternehmer die Situation vielleicht schwärzer darstellt als sie ist, gibt es keinen Zweifel, dass sich die Bauwirtschaft auf schneller Talfahrt befindet. 7. Bei der Finanzierung wird hart um Zinsen und Konditionen gerungen, auch wenn die Unterschiede zurzeit nicht mehr so groß sind.

##### ***Das Modalverb «müssen»***

- 1) Notwendigkeit – необходимость, долженствование;
- 2) Vermutung (meist mit Infinitiv II) – судя по всему, должно быть

#### **Übung 8.**

##### ***Übersetzen Sie die folgenden Sätze!***

1. Die auf die Öleinführen angewiesenen Staaten müssen jetzt sehr viel tiefer in die Tasche greifen, um ihren Brenn- und Treibstoffbedarf zu decken. 2. Es ist nicht zu übersehen, dass durch diese Art der Kreditmobilisierung neue Inflationsimpulse entstehen müssen. 3. Hohe Zinsen verteuern die Vorratshaltung, diese muss nachfragemindernd und preisdrückend wirken. 4. Gegenüber dem US-Dollar ist der Wert der D-Mark um fast sieben Prozent gefallen. Doch die Schwäche muss nicht von Dauer sein. 5. Das Londoner Edelmetallhaus glaubt, dass Südafrika seine gesamte Goldproduktion hat verkaufen müssen, um das Defizit abzudecken. 6. Lieferungen in das Ausland sind steuerfrei, wenn jede der folgenden Voraussetzungen gegeben sind: a) Der Unternehmer muss die Lieferung an einen ausländischen Abnehmer bewirkt haben; b) Der Gegenstand der Lieferung muss in das Ausland gelangt sein. 2) Manche Mitglieder der Bundesregierung müssen am Kabinetttisch gelöst haben, als die Gesetzesvorlage verabschiedet wurde.

#### **Text II**

##### ***Übersetzen Sie mündlich!***

##### **US-Pkw-Markt**

Die drei großen Autohersteller General Motors, Ford und Chrysler wollen den schleppenden Verkauf ihrer 82er Modelle wie schon in den vergangenen

Jahren durch Rabatte beschleunigen. Am weitesten geht dabei der nach wie vor ums Überleben kämpfende Chrysler-Konzern.

Bei der letzten Preiserhöhung hatte er bereits auf die Anhebung der Preise für Modelle Omni, Horizont, Aries und Reliant verzichtet und dafür die teureren Autos um fast 8 Prozent im Preis angehoben. Nun erwägt Chrysler Rabatte zwischen 300 und 1000 Dollar pro Pkw für solche Händler, die im laufenden Quartal eine bestimmte Mindestmenge ordern. Den Händler ist es freigestellt, die Rabatte an die Kunden weiterzugeben.

General Motors bietet für die mit Chrysler konkurrierenden Modelle Ratenzahlungen zu niedrigem Zinssatz an. Ford bietet ab der letzten Woche 400 bis 500 Dollar Barrabatt beim Kauf von Sportwagen an. Die aggressive Politik der US-Hersteller ist ein Indiz für die zurzeit sehr schwache Nachfrage in den USA.

## Lektion 4 Das Zollsystem

### **Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

Zölle sind staatliche Abgaben auf Waren, die über die Grenzen gebracht werden. Je nach der Zollberechnungsgrundlage unterscheidet man Wertzölle, spezifische Zölle, Mischzölle und Gleitzölle.

Spezifische Zölle: Die spezifischen Zölle, bis zum I. Weltkrieg die vorherrschende Form, sind heute im Allgemeinen hinter die Wertzölle zurückgetreten. Sie wirken nicht konjunkturverschärfend, denn bei konjunkturell bedingtem Preisanstieg steigt die Zollbelastung infolge des absolut gleich bleibenden Zolls nicht entsprechend an.

Der Wertzoll begünstigt im Gegensatz zum spezifischen Zoll im Allgemeinen die billigeren Waren eines gegebenen Sortiments bzw. einer bestimmten Anbietergruppe. Der Wertzoll passt die Zollbelastung der (Import-) Waren der allgemeinen Geldentwertung folgenden – Erhöhung des Preisniveaus an.

Beim Gleitzoll ändert sich der Zollsatz abhängig vom Preis der Importware.

Mischzölle: Der Mischzollsatz setzt sich aus einem Wertzollsatz und einem spezifischen Zollsatz zusammen. Er wird in verschiedenen Formen, die dem zu erreichenden Zweck entsprechen, variiert.

Nach dem Zweck der Zollerhebung lassen sich die Zölle in einige große Gruppen einteilen; Finanzaizölle (Fiskalzölle), Schutzzölle (Protektionszölle), Anti-Dumping-Zölle, Kampfzölle u. a.

Finanzaizölle sind solche Zölle, die mit ausgesprochen fiskalischem Ziel (Erzielung von Staatseinnahmen) erhoben werden oder bei denen der Zweck, staatlichen Finanzbedarf zu decken, überwiegt. Sie werden auf Waren erhoben, die im Ausland nicht oder nur in ganz geringem Umfang produziert werden.

Der Schutzzoll wird auf Waren erhoben, die in eigenem Lande erzeugt werden. Sein Hauptzweck besteht darin, den einheimischen Erzeugern als Quelle des Profits zu dienen. Die Schutzzölle treten in verschiedensten Erscheinungsformen auf.

Die Erziehungszölle sollen im Auf- und Ausbau befindliche Industrien vor überlegener ausländischer Konkurrenz schützen.

Währungsschutzzölle sollen entweder die Einfuhr von bestimmten Waren («non-essentials») aus Zahlungsbilanzgründen erschweren oder verhindern, z. B. um Devisen für den vorrangigen Einkauf anderer Waren frei zu bekommen. Zum anderen sollen sie eine überwertete Währung stützen. Eine besondere Form sind die Währungsausgleichszölle, welche die Einfuhr billiger Waren aus Ländern mit unterbewerteter Währung verhindern sollen.

Erhaltungszölle dienen dazu, bestimmte Wirtschaftszweige, die gegenüber dem Ausland kaum konkurrenzfähig sein würden, zu erhalten,

### *Vokabeln*

1. Zoll m – таможня

Zollgebühr f – таможенная пошлина

Zollgebühr zahlen, entrichten – платить пошлину

Zollgebühr abbauen, ermäßigen, senken – снижать пошлину

Zollgebühr abschaffen. aufnehmen – отменить пошлину

Wertzoll m – стоимостная пошлина

Finanzzoll m – фискальная пошлина, Syn, Fiskalzoll m

Währungsschutzzoll m – покровительственная пошлина (для ограничения импорта товаров, закупаемых на валюту)

Ausgleichzoll m – компенсационная пошлина

Zollabfertigung f – таможенный досмотр

Zollabbau m – снижение пошлины

Zollsatz m – ставка таможенной пошлины

Zollschranke f – таможенный барьер

Zollamt n – таможня

Zollgut n – таможенный груз

verzollen, mit dem Zoll belegen – облагать пошлиной

2. Abgabe f – налоговый сбор, пошлина

3. Einnahmen f, pl. – поступающая пошлина

Einnahmen- und Ausgabenbilanz – баланс приходов и расходов

4. Geldentwertung f – обесценивание денег. инфляция, Syn. Inflation f;

5. begünstigen – благоприятствовать. Положительно влиять

beeinflussen – влиять, оказывать влияние

beeinträchtigen – отрицательно влиять

6. überwiegen (o, o) – преобладать, превышать

überwiegend – преимущественно, главным образом

7. stützen – поддерживать

- eine Währung stützen – поддерживать курс валюты на определенном уровне  
8. abziehen (o,o) – вычитать что-либо из чего-либо  
9. ansetzen – устанавливать, Syn. festsetzen, festlegen;

### ***Texterläuterungen***

1. non essentiales – по первой необходимости
2. sollen... erschweren (verhindern, schützen) – Das Verb «sollen» + Infinitiv drückt in allen drei Fällen das Ziel aus.

### **Übungen zum Text**

#### **Übung 1.**

##### ***Übersetzen Sie folgende Sätze!***

1. Wodurch unterscheiden sich spezifische Zölle von den Wertzöllen? 2. Warum sind spezifische Zölle nach dem 2. Weltkrieg hinter die Wertzölle zurückgetreten? 3. In welchen Erscheinungsformen treten die Schutzzölle auf? 4. Was wird mit der Erhebung von Schutzzöllen bezweckt? 5. Wann kommen Prohibitivzölle zur Anwendung?

#### **Übung 2.**

##### ***Übersetzen Sie den Text schriftlich!***

#### **Übung 3.**

##### ***Lernen Sie die folgenden Wortgruppen! Bilden Sie Sätze!***

Waren über die Grenze bringen; die billigeren Waren begünstigen; der Erhöhung des Preisniveaus anpassen (die Zollerhebung); in einige Gruppen einteilen; den staatlichen Finanzbedarf decken; Zölle auf Waren erheben; als Quelle des Profits dienen; vor ausländischer Konkurrenz schützen; die Einfuhr bestimmter Waren verhindern; Zollsätze hoch/niedrig ansetzen; wie Einfuhrverbote wirken; Devisen für etwas frei bekommen.

#### **Übung 4.**

##### ***Übersetzen Sie die folgenden Wortgruppen! Prüfen Sie Ihre Kenntnisse!***

перевозить товары через границу; благоприятствовать более дешевым товарам; приводить в соответствие с повышением уровня цен (таможенное обложение); подразделить на несколько групп; покрывать потребность государства в денежных средствах; взимать пошлины с товаров; служить источником прибыли; защищать от иностранной конкуренции; препятствовать ввозу определенных товаров; устанавливать высокие (низкие) пошлины; действовать как запрет на импорт; высвободить валюту для чего-либо.

**Lassen:** als Vollverb – оставлять

als Modalverb: – позволять, заставлять, побуждать

reflexive Wendungen mit passiver Bedeutung – может быть сделано

## Übung 5.

**Übersetzen Sie die folgenden Sätze! Bestimmen Sie die Bedeutung von «lassen»!**

1. Die Händler konnten ihre Preisschilder lange Zeit unverändert lassen. 2. Die Regierungskreise ließen mitteilen, dass «die Rezession vor ihrem Abschluss» stehe. 3. Das lässt eine sinkende Entwicklung der Kosten schließen. 4. Linienreeder lassen ihre Stückgutfrachter nach festen Fahrplänen verkehren. 5. Eine Reise erfolgloser Suchbohrungen im Atlantik lässt befürchten, dass die Risikobereitschaft der Monopole dadurch beeinträchtigt wird. 6. Ein 31 Gesellschaften umfassendes Konsortium hatte lediglich in diesem Frühjahr eine Probebohrung vornehmen lassen. 7. Die enttäuschende Ernte ließ den Preis auf 445 Euro steigen. 8. Neue massive Entlassungen haben die amerikanische Arbeitslosenrate weiter steigen lassen. 9. Die Wirtschaftsflaute lässt den Steinkohlebedarf zurückgehen. 10. Dazu kamen konjunkturbedingte Absatzeinbußen, die die Kohlenhalden auf 2,9 Millionen Tonnen haben wachsen lassen. 11. Die Liste lässt sich fortsetzen. 12. Die Ware ließe sich absetzen. 13. Der Erdölhahn lässt sich nicht nur zudrehen, sondern auch weiter öffnen. Lässt beispielsweise eine sehr hohe Nachfrage den Erdölpreis sehr stark ansteigen, so lässt sich der Erdölfluss fast jedes Feldes ohne große Schwierigkeiten sehr schnell steigern. 14. Die Regierung ließ sich bereits einiges einfallen, um die Preise nicht allzu sehr steigen zu lassen. 15. Die für den weiteren Gang der Konjunktur maßgebliche Investitionstätigkeit lässt auf sich warten. 16. Das Verhältnis von Produktion und Verbrauch ließ mehr und mehr zu wünschen übrig.

### **«Je» als Adverb, Präposition und Konjunktion**

1. Adverb – когда-нибудь, когда-либо
2. Präposition (meistens mit Numeralien) – по
3. Konjunktion – в зависимости, смотря по...  
je nachdem – смотря по тому  
je... je...; je... desto... ; je... um so – чем... тем

## Übung 6.

**Übersetzen Sie folgende Sätze!**

1. Es ist nicht sehr wahrscheinlich, dass das Unternehmen dieses Gebäude je in seinen Besitz bekommt. 2. Die Lage ist unsicherer denn je. In vielen Branchen steigen die Preise hektischer denn je. 3. Die Verbraucher haben mehr gekauft als je um diese Zeit. 4. Die Benzinpreise sind seit September um rund 30 Pfennig je Liter zurückgegangen. 5. Großbritannien als Öllieferant würde auf einen der ersten Plätze direkt hinter Saudi-Arabien und Libyen (mit je rund 20 Mio. T) vorrücken. 6. Die Preiserhöhungen fallen je nach der Marke unterschiedlich aus. 7. Je tiefer die Industrie der USA in die Flaute treibt, desto geringer werden die Steuereinnahmen. 8. Auflange Sicht bleibt die Energie knapp. Sie wird umso

knapper, je schneller der Energieverbrauch wächst 9. Je nachdem, wann die Zahlung zu leisten ist, unterscheidet man in der Außenhandelspraxis Kassa- bzw. Kreditgeschäfte.

### ***Apposition und Schaltsatz***

#### **Übung 7.**

***Lesen Sie die folgenden Sätze! Bestimmen Sie den Unterschied zwischen Apposition und Schaltsatz!***

1. Die Preise bewegen sich um rund 300 Prozent höher als im Herbst 1981, dem tiefsten Stand seit rund zehn Jahren. 2. Es wird damit gerechnet, dass die Regierungen die Inflation, den Hauptpreistreiber für Gold in den letzten Jahren, in den Griff bekommen. 3. Gegenüber Japan, Amerikas wichtigstem Handelspartner und Konkurrenten auf den Weltmärkten, hat sich Amerikas Wettbewerbsfähigkeit in den letzten Jahren um nahezu vierzig Prozent verschlechtert. 4. Spezifische Zölle – sie hängen überwiegend vom Gewicht des Erzeugnisses ab – werden hauptsächlich bei den landwirtschaftlichen Produkten angewendet. 5. Der Verkehrsinteressent soll sich davon leiten lassen, welche Transportart – entsprechend den Anforderungen an die Qualität des Transports – von ihm die geringsten Aufwendungen erfordert. 6. Bei den meisten hochfrequentierten Stadtstraßen – 50000 und mehr Fahrzeuge je Tag sind keine Ausnahme – ist kein weiterer Ausbau mehr möglich.

#### **Text II**

***Übersetzen Sie mündlich!***

#### **Zolltarifsystem der EG**

Der gemeinsame Zolltarif der EG enthält 3 Zollspalten:

1. Zollsätze für Waren aus Drittländern;
2. Zollsätze für Waren aus Ländern, mit denen die EG Freihandels-, Kooperations-, Präferenz- bzw. Assoziierungsabkommen abgeschlossen hat;
3. Zollsätze für Waren aus Entwicklungsländern. Die EG gewährt den Entwicklungsländern auf der Basis einer mengenmäßigen Begrenzung für gewerbliche Halbfertig- und Fertigerzeugnisse des Industriesektors Zollvergünstigungen bzw. Zollfreiheit.

Der Zolltarif ist ein ausgesprochener Wertzölltarif. Spezifische Zölle werden nur bei wenigen Waren angewendet.

Die EG ist den GATT – Übereinkommen über den Zollwert beigetreten. Damit wird die bisherige Zollwertdefinition «Zollwertabkommen» durch den «Transaktionswert» ersetzt. Der Transaktionswert ist der tatsächlich gezahlte bzw. zu zahlende Preis der Ware «frei Grenze Zollgebiet».

An spezifischen Zöllen werden Stück-, Maß- und Gewichtszölle erhoben. Besonderheiten der Zollabfertigung

Die eingeführten Waren müssen in der Regel nach den Bezeichnungen des Zolltarifs und den entsprechenden statistischen Nummern zur Zollabfertigung

angemeldet werden. Erfolgt die Zollanmeldung nicht, werden die Waren auf Lager genommen.

Verdorbene oder beschädigte Waren können auf Antrag des Importeurs bei der Zollabfertigung vernichtet werden. In diesem Fall ist kein Zoll zu entrichten. Der Importeur kann, wenn bei der Zollabfertigung Beschädigungen festgestellt werden, die Ware zurücksenden. Eine Zollerhebung findet dann ebenfalls nicht statt.

Der Nominalpreis entspricht im Allgemeinen dem cif-Preis.

## Lektion 5 Der besondere Zollverkehr

### **Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

Die erste Form des besonderen Zollverkehrs ist der «Zollgutversand». Falls der Importeur Wert darauf legt, die Importware nicht bei Zollamt, sondern an seinem Wohnsitz abfertigen zu lassen, kann er die Überweisung an seinen Wohnsitz verlangen,

Eine weitere Form ist die «Zollgutlagerung». Falls eine Ware bestimmungsgemäß oder möglicherweise nicht in die heimische Wirtschaft gelangt, z. B. beim Transithandel, im Kommissions- und Konsignationsgeschäft, bei «Not leidenden» Waren, oder wenn sie erst längere Zeit nach dem Einkauf bzw. Anlieferung verbraucht werden soll, kann die Ware, bis über ihren definiten Verbleib entschieden ist, auf ein Zoll-Lager gebracht werden. Hier kann sie eine unbestimmte Zeit, häufig über ein Jahr hinweg, mitunter sogar unbegrenzte Zeit, unverzollt lagern (zum Teil werden Bürgschaften oder Kautionen verlangt). Diese Lager können staatlich sein oder privat. In der Regel stehen beide Arten unter Zollmitverschluß. Die Ware darf in dem Zoll-Lager meist der üblichen Lagerbehandlung (Umpacken, Umfüllen, Teilen, Sondern) unterzogen werden. Eine darüber hinausgehende Be- oder Verarbeitung ist meist ausgeschlossen. Für die Benutzung der Lager werden Lagergebühren erhoben, deren Höhe nach Warengattung, Lagerdauer, an den Lagern und im Übrigen international verschieden ist.

Eine weitere Form des besonderen Zollverkehrs ist der (Zollgut) Veredelungsverkehr. Bei der aktiven Veredelung werden ausländische Waren (Rohstoffe, Halberzeugnisse) zollfrei in das einheimische Zollgebiet eingeführt, hier be- oder verarbeitet und wieder in das (Zoll)Ausland ausgerührt. Häufig gilt dabei das strenge Identitätsprinzip, d.h. es wird verlangt, dass die Identität zwischen der eingeführten und wieder ausgeführten veredelten Ware gewährleistet und feststellbar ist. Ersatzweise kann auch Freigut, d. h. eine Ware aus dem freien Verkehr, z. B. gleichartige Industrieware, veredelt und ausgeführt wird, das nach Menge und Beschaffenheit dem veredelten Zollgut,

das insoweit gleichfalls zollfrei bleibt, entspricht (Freigutveredelung). Dieses Ersatzgut kann auch schon ausgeführt werden, ehe das an sich zur Veredelung bestimmte Gut eingeführt wird.

Der passive Veredelungsverkehr dient der Veredelung inländischer Waren, die in das Ausland verbracht, dort veredelt und wieder eingeführt werden.

### ***Vokabeln***

1. abfertigen – отправлять
2. Versand m – отправка, отгрузка  
Versandhandel m – посылочная торговля
3. Überweisung f – перевод (денег), направление товара, курса
4. beantragen – ходатайствовать о чем-либо
5. Lager n – склад, Syn. Lagerhaus n, Niederlage f.:  
Zollgutlager n – таможенный склад  
Lagergebühren f, pl – складской сбор  
Lagerhaltungskosten pl – складские расходы  
Lagerbehandlung f – складская обработка  
Lagerdauer f – срок хранения на складе  
einlagern – помещать на складе  
unter Zollverschluß lagern – хранить на складе таможи (до уплаты пошлины)
6. Warengattung f – вид товара
7. Bürgschaft f – поручительство
8. Kautio n – залог, имущественное обеспечение

### ***Texterläuterungen***

1. Not leidende Waren – товары, не оплаченные по истечении срока хранения
2. definit – определенный, окончательный
3. Zollmitverschluß m – совместное хранение на таможенном складе без взимания пошлины

### **Übungen zum Text**

#### **Übung I.**

#### ***Beantworten Sie die folgenden Fragen!***

1. Welche Formen des besonderen Zollverkehrs kennen Sie? 2. In welchen Fällen wird die Ware auf ein Zollgutlager gebracht? 3. Welcher Lagerbehandlung kann die Ware unterzogen werden? 4. Wovon hängt die Höhe der Lagergebühren ab? 5. Wodurch unterscheidet sich die aktive Lohnveredelung von der passiven Lohn Veredelung? 6. Wo findet die Lohnveredelung heutzutage Anwendung?

## **Übung 2.**

***Übersetzen Sie den Text schriftlich!***

## **Übung 3.**

***Lernen Sie die folgenden Wortgruppen! Bilden Sie Beispiele!***

Wert auf etwas legen; die Ware auf ein Binnenzollamt überweisen; die Überweisung der Ware beantragen; die Ware verbrauchen; über den Verbleib der Ware entscheiden; die Ware auf ein Zollgutlager bringen; unverzollt lagern; Lagergebühren (für die Benutzung des Lagers) erheben; Rohstoffe zollfrei einführen; Halberzeugnisse be- oder verarbeiten; die Identität gewährleisten.

## **Übung 4.**

***Übersetzen Sie die folgenden Wortgruppen! Prüfen Sie Ihre Kenntnisse!***

придавать (большое) значение чему-л.; направить товар на таможенную внутри страны; ходатайствовать о направлении товара; использовать товар; принять решение о том, где будет находиться товар; доставить товар на таможенный склад; потребовать внесения залога; храниться на складе без взимания пошлины; взимать плату за пользование складом; беспошлинно ввозить сырье; обрабатывать и перерабатывать полуфабрикаты; гарантировать идентичность.

## **Übung 5.**

***Übersetzen Sie die folgenden Wortgruppen! Beachten Sie die fettgedruckten Adjektive!***

12 Min. Kohle zusätzlich gewinnen; an überwiegend kleine Betriebe liefern; eine ähnlich starke Abhängigkeit verzeichnen; die zunehmend kritische Lage; das Potential weitgehend ausschöpfen; die unverändert hohen Preise; die anhaltend schwache Nachfrage; die ständig sinkende Tendenz; international verschieden sein.

## **Übung 6.**

***Übersetzen Sie folgende Sätze! Beachten Sie die fettgedruckten Adverbien!***

1. Das Auslandsgeschäft war anhaltend schwach. 2. Die Ausfuhr ist mit 12% erheblich stärker als die Einfuhr gewachsen. 3. Wir geben diesen Artikel nachstehend geringfügig gekürzt wieder. 4. Höhere Lagerhaltungskosten wirken nachfragemindernd und preisdrückend. 5. Eine sprunghafte Produktionserhöhung in Mexiko machte sich am Rohölmarkt preisdämpfend bemerkbar.

### **Adjektive und Adverbien mit dem Suffix «-bar»**

Muster: erklärbar – объяснимый, который может быть объяснен

## **Übung 7.**

***Übersetzen Sie die folgenden Sätze! Beachten Sie die fettgedruckten Adjektive und Adverbien!***

1. Den Unternehmen geht es vor allem darum, vermeidbare Verluste auch tatsächlich zu vermeiden. 2. Die Meinungsverschiedenheiten scheinen unüberbrückbar zu sein. 3. In der Petrolchemie wird Mineralöl nicht ersetzbar sein. 4. Die Schere zwischen den Produktionskapazitäten und den erzielbaren Gewinnen in der US-Landwirtschaft klafft weit auseinander. 5. Die abgeführten Steuern sind grundsätzlich abwälzbar. 6. Die Zahlungen häufen sich in unkontrollbarer Weise, rücken in greifbare Nähe. 7. Das Potential an nutzbarer Wasserkraft ist in USA weitgehend ausgeschöpft. 8. Die höheren Metallpreise scheinen mit weitgehend erkennbaren Faktoren erklärbar zu sein.

## **Feste Wortgruppen**

### **Übung 8.**

***Übersetzen Sie die folgenden Sätze! Beachten Sie die fettgedruckten festen Wortgruppen!***

1. Die Wirtschaftsflaute hatte einen rückläufigen Stahlverbrauch zur Folge. 2. Die französische Regierung will die Inflation in den Griff bekommen. 3. Die Rezession zieht den Molybdän-Markt in Mitleidenschaft. 4. Gold ist mit Abstand wichtigster Devisenbringer Südafrikas. 5. Dieses Land hat unerwartet einen Strich durch die Rechnung der Ölmonopole gemacht. 6. Mit dieser Expansion des Verbrauchs kann die natürlichen Reserven nicht Schritt halten. 7. Es ist jetzt an der Zeit, die Lehren aus dem Verlauf und Ergebnissen der Messe zu ziehen. 8. Die Preisreglementierungen sind auf längere Sicht zum Scheitern verurteilt. 9. Manche Länder haben zu staatlichen Eingriffen Zuflucht genommen. 10. Da werden wechselkursbedingte Wettbewerbsnachteile voll zum Tragen kommen. 11. Heute hat sich das Blatt gewendet. 12. Vor kurzem wurde in New York eine neue Börse ins Leben gerufen.

## **Text II**

***Übersetzen Sie mündlich!***

### **EG-Regelung für den passiven Veredelungsverkehr**

Im März hat der EG-Ministerrat eine Verordnung über den passiven Veredelungsverkehr im Textilhandel angenommen. Sie tritt am 1. September in Kraft und vereinheitlicht gemeinschaftsweit die bisher einzelstaatlichen Vorschriften. Unter Begriff «passiver Veredelungsverkehr» versteht man die vorübergehende Ausfuhr von Textil- und Bekleidungszeugnissen zwecks Be- und Verarbeitung. Mit diesem Verfahren wird versucht, die Wettbewerbsfähigkeit der EG-Textilindustrie gegenüber den «Billigländern» wie Hongkong oder Taiwan zu erhalten und zu stärken. Die Bedeutung des passiven Lohnveredelungsverkehrs ist von EG-Land zu EG-Land sehr

verschieden. Er hat vor allem in der Bundesrepublik, in den Niederlanden und in Frankreich einen beachtlichen Umfang angenommen. Seit Jahren schon bedient man sich in der Textilindustrie – auch in der schweizerischen – dieses Instruments. Für die Bundesrepublik wurden die Wiedereinführen nach passiver Veredelung im vergangenen Jahr auf 3. Mio. DM beziffert.

### **Text III**

***Fassen Sie den Inhalt des Textes kurz zusammen!***

#### **Der Lohnveredelungsvertrag**

Unter Veredelung versteht man jede Be- oder Verarbeitung eines Stoffes zu einem neuen Erzeugnis. Im Internationalen Handel unterscheidet man zwei Arten der Lohnveredelung: die aktive und die passive Lohnveredelung. Von aktiver Lohnveredelung spricht man, wenn die Lohnveredelung an einem vom ausländischen Besteller beschafften Stoff im Inland vorgenommen wird. Hierbei ist es gleichgültig, ob der Stoff aus dem Land des Bestellers oder einem dritten Land angeliefert oder dem Veredler von einem Inländer im Auftrag des ausländischen Bestellers zugeführt wird. Von passiver Lohnveredelung wird dagegen gesprochen, wenn die Lohnveredelung an einem vom inländischen Besteller beschafften Stoff im Ausland erfolgt. Auch hier ist es unerheblich, ob der Stoff aus dem Land des Bestellers oder einem dritten Land angeliefert oder vom inländischen Besteller im Land des Veredlers beschafft wird.

Die Notwendigkeit, die Kapazitäten der Industrie besser zu nutzen und damit die Rentabilität der Betriebe zu erhöhen, gebietet eine verstärkte Durchführung aktiver Lohnveredelungen. Andererseits gewinnt auch die passive Lohnveredelung immer mehr an Bedeutung. Die Möglichkeiten einer Ausweitung der Lohnveredelung sind bei weitem noch nicht ausgeschöpft, obwohl die Vorteile, die die Lohnveredelung bietet, offensichtlich sind: hilft die Lohnveredelung doch, Produktionskapazitäten des Auslands nutzbar zu machen und eigene Produktionskapazitäten besser auszulasten.

Überdies ergeben sich hier noch andere Ökonomische Vorteile. So ist zum Beispiel in vielen Staaten die Lohnveredelung – soweit dabei eingerührte Stoffe und Halbfabrikate als veredelte Erzeugnisse wieder ausgeführt werden – zollbegünstigt. Der Stoff wird zollfrei eingeführt, und bei der Ausfuhr sind nur die dem Stoff durch die Veredelung hinzugeführten Wertbestandteile zollpflichtig; oder anders ausgedrückt, nur das Erzeugnis abzüglich des Wertes des darin verarbeiteten, aus dem Ausland angelieferten Stoffes ist zu verzollen.

Es ist daher zu wünschen, dass die Vorteile der Lohnveredelung künftig mehr beachtet werden und der Lohnveredelung die ihr zukommende Rolle beim Ausbau unserer Außenwirtschaftsbeziehungen eingeräumt wird. Die Außenwirtschaftler sollten die Lohnveredelung mehr als bisher in ihre Überlegungen für eine optimale Gestaltung der Außenwirtschaftsbeziehungen einbeziehen.

## Lektion 6 Auslandsmarktbearbeitung

### **Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

Als Export bezeichnet man den Absatz von Gutem im Ausland in der Regel mittels Verkauf, aber auch mittels anderer entgeltlicher Vertragsformen. Man denkt zwar in erster Linie an den Export von Waren, also von beweglichen Sachgütern, aber er umfasst selbstverständlich auch immaterielle Güter wie Ideen, Patente, Warenzeichen, Verfahren, Urheberrechte oder auch jegliche Art von Dienstleistungen, Geld, Wertpapiere und Immobilien. Wesentliche Voraussetzungen für den Export sind ein möglichst ungehinderter Güter- und Zahlungsverkehr sowie Belastungen (Transportkosten, Zölle, usw.), die in einem vertretbaren, d. h. im Marktpreis zu verkraftendem Rahmen bleiben.

Durch eine Analyse der politischen und gesamtwirtschaftlichen sowie der natürlichen und kulturellen Strukturen lässt sich ermitteln, ob ein Land überhaupt und mit welchen Aussichten jetzt oder in Zukunft für eine erfolgreiche Bearbeitung in Frage kommt. Je nach Vorhaben und Land wechselt dabei die Bedeutung der zu prüfenden Gesichtspunkte, eine starre Reihenfolge der Überlegungen gibt es also nicht, es sei denn die, dass die Möglichkeit des Marktzugangs zunächst geklärt werden muss. Hier treten in der Regel eine Fülle praktischer Schwierigkeiten bei Datenauswahl – Erhebung – Interpretation auf. Das gilt etwa für die Ermittlung des Nachfragepotentials und der eigenen Marktchancen in einem fremden Markt. Zweifellos wird hier die erste Frage lauten müssen, ob gleiche oder ähnliche Güter wie die eigenen dort bereits abgesetzt werden.

Lassen einschlägige Untersuchungen erkennen, dass von Bedarf ein ausländischer Markt Chancen verspricht, so hat anschließend eine Konjunkturanalyse zu erfolgen, um die eigenen Absatzmöglichkeiten realistisch einschätzen zu können.

Sind Informationen über die marktlichen Möglichkeiten bzw. Grenzen in einem Land gewonnen und ist ferner geklärt, welchen Förderungen oder welchen Restriktionen staatlicherseits der beabsichtigte grenzüberschreitende Waren-, Kapital- oder Know-how-Transfer unterliegt, so stellt sich die Frage nach den innenstaatlichen Wirtschaftsgesetzen und Verordnungen (z.B. ob Verpackung und Packung besonderen Vorschriften hinsichtlich Material, Größe, Beschriftung usw. unterliegen). Neben der Produktpolitik sind es vor allem Preis- und Rabattpolitik, sowie Werbungs- und Distributionspolitik, die beachtet werden müssen.

Unter «Distribution» werden alle betriebswirtschaftlichen Aktivitäten verstanden, die darauf gerichtet sind, den «Verteilungsprozess» der Güter vom Hersteller bis zum (Letzt-)Verwender zu bewirken. Konkret geht es dabei um den Ausgleich der räumlichen, mengenmäßigen, zeitlichen und qualitativen Spannungen zwischen Produktion und Verbrauch.

## *Vokabeln*

1. Marktbearbeitung f – обработка (внешнего) рынка, подготовка внешнего рынка для сбыта
2. Marktforschung f – изучение, исследование рынка
3. bewegliche Sachen – движимое имущество. Syn. Mobilien pl;  
unbewegliche Sachen – недвижимое имущество; Syn. Immobilien
4. Recht n – право  
Schuldrecht n – обязательственное право  
Staatsrecht n – государственное право  
Sachenrecht n – вещное право  
Strafrecht n – уголовное право  
Völkerrecht n – международное право  
öffentliches Recht – публичное право  
Privatrecht n – частное право
5. Warenzeichen n – товарный знак
6. Belastung f – обременение
7. Daten pl – данные, сведения  
Daten erfassen, auswählen – собирать, выбирать  
verarbeiten – обрабатывать; speichern – хранить  
Datenerhebung f – сбор данных  
Datenspeicher m – память, запоминающее устройство
8. anschließend – затем, сразу после, в заключение
9. Förderung f – содействие, поощрение
10. Restriktion f – ограничение, Syn. Beschränkung f
11. Verordnung f – постановление  
Durchführungsverordnung f – обязательное постановление

## **Übungen zum Text**

### **Übung 1.**

#### ***Beantworten Sie die folgenden Fragen!***

1. Was wird als Export bezeichnet? 2. Unter welchen Voraussetzungen ist der Export gewinnbringend? 3. Was wird im Laufe der Marktbearbeitung geklärt? 4. Welche Schwierigkeiten treten bei der Ermittlung des Nachfragepotentials in einem fremden Markt auf? 5. Was bezweckt die Konkurrenzanalyse? 6. Welche innerstaatlichen Gesetze und Verordnungen sind bei der Auslandsmarktbearbeitung zu berücksichtigen?

### **Übung 2.**

#### ***Wie verstehen Sie folgende Sätze?***

1. Belastungen müssen in einem im Marktpreis zu verkraftenden Rahmen bleiben. 2. Dieses Land kommt für eine erfolgreiche Exportbearbeitung kaum in Frage. 3. Neben der Produktpolitik sind vor allem Preis- und Rabattpolitik zu beachten.

### **Übung 3.**

***Übersetzen Sie den Text schriftlich!***

### **Übung 4.**

***Lernen Sie die folgenden Wortgruppen! Bilden Sie Sätze!***

Patente und Warenzeichen umfassen; Voraussetzungen für den Export schaffen; in einem vertretbaren Rahmen bleiben (Zölle); die Möglichkeiten klären; Daten auswählen; das Nachfragepotential ermitteln; gleiche Güter absetzen; die Absatzmöglichkeiten richtig/falsch einschätzen; den Export fördern; den Restriktionen unterliegen.

***Übung 5. Übersehen Sie folgende Wortgruppen! Prüfen Sie Ihre Kenntnisse!***

охватывать патенты и товарные знаки; создавать предпосылки для экспорта; оставаться в допустимых пределах (таможенные пошлины); выяснять возможности; собирать данные; выявлять потенциальный спрос; сбывать одинаковые товары; правильно/неправильно оценить возможности сбыта; стимулировать экспорт; попадать под ограничения.

### **Übung 6.**

***Übersetzen Sie die folgenden Sätze! Nennen Sie Synonyme zu „einschalten“!***

1. Die Lagerbestände wurden auf 50000 l geschätzt. 2. Der Ölminister bezifferte die Verluste auf Grund der Inflation in westlichen Ländern auf 30 Prozent. 3. Die Einfuhrmenge wird auf 25000 l veranschlagt. 4. Nach Probebohrungen lasieren die Fachleute das Erdgasvorkommen auf Reserven von 5000 Mrd. Kubikmeter. 5. Anschließend hat eine Konkurrenzanalyse zu erfolgen, um die eigenen Absatzmöglichkeiten realistisch einschätzen zu können.

### **Übung 7.**

etwa – 1. около, приблизительно; 2. к примеру, например

1. Die Gründe für den Absatzrückgang sind auf allen Märkten etwa gleich. 2. Die Ausweitung der US-Direktinvestitionen im Ausland ist zu etwa zwei Drittel auf neue Kapitalanlagen zurückzuführen. 3. Die Nachfrage etwa nach halbfertigen Speisen hat zugenommen.

### **Übung 8.**

***Übersetzen Sie die folgenden Substantive:***

Datenauswahl, -erhebung und -interpretation; Fertig- und vor allem Halbwarenimporte; Währungsauf- und Abwertungen; Einfuhr- und Devisengenehmigung; der Aufbau von Schiffsreparatur- und Neubaukapazitäten; Wirtschaftsgesetze und -Verordnungen.

## **Übung 9.**

***Übersetzen Sie die folgenden Sätze! Beachten Sie die kopulativen Zusammensetzungen!***

Neben der Produktpolitik sind es vor allem Preis- und Rabattpolitik sowie Werbungs- und Distributionspolitik, die beachtet werden müssen. 2. Den Verkaufs- und Servicestützpunkten der Unternehmen sind Informations-, Ausstellungs- und Vorführräume angegliedert. 3. Es wurde versucht, das Konferenzsystem in der Trampschiffahrt meist in der modifizierten Form des Produktions- bzw. Reduktionskartelle einzuführen.

**Sätze mit Konjunktionen «zwar... aber.. », «zwar...jedoch... »**

Satzreihe zwar... aber... u. a. – хотя, однако...но

## **Übung 10.**

***Übersetzen Sie folgende Sätze!***

1. Der Zuckerpreis ist zwar nur mit einer Verzögerung der allgemeinen Rohstoffhaussse gefolgt, jedoch sind die Preisneigerungen dafür sehr hoch ausgefallen. 2. Zwar ist die Teuerungsrate nahezu unverändert. Jedoch spiegelt der Vorjahrsvergleich die Situation nur unzureichend wider. 3. Zwar übersteigt der jährliche Verbrauch von Silber in Industrie und Handwerk die Neugewinnung der Bergwerke um das Doppelte. Andererseits gibt es aber auf der Welt erhebliche Silbervorräte. 4. Gegenwärtig bleibt zwar der Export noch die vornehmlichste Stütze der Konjunktur. Ob dies in diesem Umfang anhalten wird, ist jedoch mehr als zweifelhaft. 5. Zwar schrumpfte Japans Wirtschaft zum ersten Mal seit dem Krieg. Die Europäer kamen deutlich besser über dieses schwierige Jahr hinweg. Doch dann kehrten die alten Verhältnisse wieder zurück. 6. Zwar reduzierte sich die enorm hohe Exportzuwachsrate von 38,5% auf 7,3%. Dennoch exportierten die Japaner Personenwagen, Lkw und Busse mehr als ihre bundesdeutsche Konkurrenz insgesamt produzierte.

## **Ergänzung der Sätze**

## **Übung 11.**

***Übersetzen Sie die folgenden Sätze!***

1. Die Besteller von Investitionsgütern möchten zu allen Preisen abschließen. 2. Auch die Auslandsnachfrage ist wieder kräftig auf neue Höhen gestiegen. 3. Die Handelsflotte der BRD bestand ab 1. Januar aus 658 Einheiten mit insgesamt 8131535. 4. In diesen Erscheinungen kommen die Widersprüche zum Ausdruck, die die Krise nicht oder nur unvollständig geltet hat. 5. Ähnlich wie vor Jahresfrist nach oben ist der Goldpreis jetzt nach unten getrieben worden. 6. Mexiko schließt weitere Erdöllieferverträge ab. Solche Verträge bestehen inzwischen mit Japan, Frankreich, Kanada, nicht aber mit der Bundesrepublik, die kein Erdöl aus Mexiko bezieht. 7. Was nützt es, wenn Käuferwünsche

geweckt werden, die jedoch von vornherein nicht oder mit zu langen Warteterminen befriedigt werden können. 8. Die garantierende Bank hat eine Entschädigung zu zahlen, wenn der Lieferant vereinbarte Leistung nicht oder nicht rechtzeitig erbringt. 9. Wenn überhaupt, können diese Waren nur über den Preis abgesetzt werden. 10. Solche Kredite kommen nur selten zur Anwendung, und wenn, dann absolut zielgerichtet.

## **Text II**

### ***Übersetzen Sie mündlich***

#### **Exportbearbeitung im Ausfuhrland**

Wer weltweit exportieren will, muss nicht unbedingt alle Länder bearbeiten, wohl aber alle beobachten lassen. Hilfsmittel sind Tagespresse, Fachzeitschriften, Fernsehen, Rundfunk, Handelsabkommen, Fachvorträge usw. Im Rahmen der Ländergruppengliederung sollten auch jene Staaten auf Sachbearbeiter verteilt werden, die im Moment für den Export des Unternehmens noch nicht interessant sind. Wenn diese Märkte niemand beobachtet, kann man eines Tages böse Überraschungen erleben.

Wer z. B. Produkte für die Erdölbohrung verkaufen will, muss möglichst frühzeitig erfahren, wo Schürfrechte vergeben werden und Versuchsbohrungen stattfinden. Das kann sehr plötzlich selbst in solchen Ländern geschehen, die bislang keine Geschäftsmöglichkeiten geboten haben. Der Materialbedarf wird im früheren Anfangsstadium von den Bohrgesellschaften direkt beschafft und selbst transportiert. Sehr schnell kann aber die Nachfrage für Spülmittelzusätze und andere Produkte in großen Mengen entstehen. Wer sich rechtzeitig die entsprechenden Kontakte verschafft, günstige Transportmöglichkeiten herausfindet und schnell anbietet, wird zu Geschäften kommen, bevor die Konkurrenz überhaupt etwas von dem neuen Bedarf erfährt.

Immer wieder werden abbauwürdige Erz- und Mineralvorkommen entdeckt. So können Gebiete, die für den Verkauf bisher nicht interessant waren, in kürzester Zeit zu einem bedeutenden Markt werden. Die Beobachtung solcher Entwicklungen gehört in das Aufgabengebiet einer Exportabteilung und muss organisatorisch sichergestellt werden.

Schürfrechte pl – права на проведение разведочных работ  
Spülmittelzusätze pl – добавки для промывочного раствора

## Lektion 7 Ausschreibungsgeschäfte

### **Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

Bei der Ausschreibung handelt es sich um ein staatliches Verfahren zur Beschaffung von Waren oder Diensten, bei welchem der Wettbewerb unter den Lieferanten ausgenutzt wird. Gegenstand des Ausschreibens bilden heutzutage alle Leistungen, die üblicherweise Gegenstand von Handels- und Außenhandelsgeschäften sind.

Trotz aller Unterschiede in Inhalt und Form sind die Prinzipien in den Grundzügen einheitlich für alle Anwenderstaaten gültig. Behörden oder andere staatliche Einrichtungen (einschließlich kommunaler Institutionen) geben den Bedarf an Lieferungen und Leistungen öffentlich bekannt. Eine detaillierte Leistungsbeschreibung einschließlich der Bedingungen, die der Ausschreiber für die Realisierung stellt, können interessierte Lieferanten gegen Gebühr bei einer in der Publikation genannten Stelle erwerben. Bis zu einem bestimmten Zeitpunkt hat der Lieferant der Behörde sein Angebot zu unterbreiten und im Allgemeinen eine Bietungsgarantie zu hinterlegen. Nach Prüfung durch die ausschreibende Stelle erhält das ausgewählte Angebot den Zuschlag, und der betreffende Lieferant muss eine Garantie für die ordnungsgemäße Realisierung hinterlegen. Damit ist im Prinzip der Vertragsabschluß vollzogen.

Früher war mit dem Zuschlag gleichzeitig der Vertrag abgeschlossen. Eine Ursache der in der letzten Zeit zunehmenden Tendenz, die Ausschreibung selbst nur als den Ausgangspunkt eines späteren Vertrages zu betrachten, bildet die Tatsache, dass im größerem Umfang Eigenlieferungen der Entwicklungsländer bei der Realisierung vorgesehen werden. Die Auswahl der Eigenlieferungen erfolgt meist aber erst auf der Basis der eingegangenen Angebote. Bemerkenswert ist, dass in letzter Zeit sogar Änderungen nach dem Vertragsabschluß gewünscht wurden, wenn technische Weiterentwicklungen zu verzeichnen waren, die eigene Industrie durch Lieferungen zur Einsparung von Valuta beitragen konnte und andere Faktoren das als zweckmäßig erscheinen lassen.

Die Entwicklungsländer erheben die Forderung nach einem kompletten Angebot oft nur, um zu besseren Auswahlmöglichkeiten für Teillieferungen zu gelangen. Die Auswahl der einzelnen Teilsysteme einer Anlage aus Angeboten verschiedener Lieferanten soll ein hohes technisches Niveau garantieren. Dabei wird die Erkenntnis berücksichtigt, dass es heutzutage für einen Lieferanten unmöglich ist, auf allen Gebieten den neuesten Stand zu erreichen. So zeigt sich in einigen Entwicklungsländern die Tendenz, nach eigenen Projekten zu arbeiten, die günstigsten Varianten der Ausrüstungs-Teilsysteme aus den verschiedenen Angeboten auszuwählen und zweckentsprechend zusammenzustellen.

Kein Bieter kennt die Angebote seiner Wettbewerber vor Tenderschluß und nachträgliche Änderungen sind nicht mehr möglich. Damit die ausschreibende Stelle sicher ist, dass der Lieferant, der sein Angebot abgegeben hat, zu seinem Wort steht und den Auftrag zu den angebotenen Konditionen auch ausführt, verlangen die Behörden in der Regel die Stellung von Bietungsgarantien. Diese Garantien sichern dem Ausschreiber die Zahlung einer vereinbarten Entschädigung – Üblicherweise zwischen 1% und 5% des Auftragswertes für den Fall, dass der Bieter sein Angebot aus technischen, wirtschaftlichen oder sonstigen Gründen vor Erteilung des Zuschlages bzw. vor Abschluss des Liefervertrages zurückzieht.

In der Regel wird bereits in der Ausschreibung vorgesehen, dass der Lieferant nach Zuschlag eine Lieferungs-/Leistungsgarantie (auch Erführungsgarantie genannt) zu erbringen hat. In ihr wird festgelegt, dass die garantierende Bank eine Entschädigung – in der Regel zwischen 8% und 15% des Auftragswertes – zu zahlen hat, wenn der Lieferant die im Vertrag vereinbarte Lieferung nicht oder nicht rechtzeitig erbringt. Diese Entschädigung soll die Kosten decken, die dem Importeur entstehen, wenn später z. B. ein anderer Bieter zu einem höheren Preis liefert oder Importeur gar eine zweite Ausschreibung veranstalten muss. Daneben entstehen oft Verluste aus der späteren Inbetriebnahme der importierten Anlage.

### *Vokabeln*

1. Verfahren n – метод, способ, прием
2. Beschaffung f – приобретение
3. Ausschreibung f (für Akk) – конкурс на размещение заказов  
 öffentliche Ausschreibung – открытые торги  
 geschlossene Ausschreibung – закрытые торги  
 eine Ausschreibung veranstalten – организовать торги  
 ausarbeiten – выработать условия торгов  
 Ausschreibung veröffentlichen – опубликовать условия торгов  
 zur Ausschreibung greifen – прибегнуть к торгам  
 zur Ausschreibung zulassen – допустить к участию в торгах  
 ausschreiben – объявить торги на что-либо (Investitionsvorhaben, Lieferung);  
 Ausschreiber m – организатор торгов  
 Ausschreibungsgeschäft n, Tendergeschäft n – сделка, заключенная на основе открытого конкурса  
 Ausschreibungsverfahren n – конкурсное размещение заказов, конкурсная процедура
4. Leistung f – l – услуга, работа, результат работы, успех
2. мощность производительность
5. Behörde f – орган власти, правительственное учреждение
6. Einrichtung f – устройство, организация; Syn. Institution f. staatliche Einrichtung – государственное устройство

7. bieten (o. o) – предлагать; Bieter m – участник торгов  
 Bietungsgarantie f – сумма, внесенная в качестве залога за право участия в торгах  
 eine Bietungsgarantie stellen, erbringen – выставить
8. Weiterentwicklung f – совершенствование, модернизация
9. Entschädigung f – возмещение. Компенсация  
 entschädigen (für Akk) – возмещать, компенсировать за что-либо

## Übungen zum Text

### Übung 1.

#### ***Beantworten Sie folgende Fragen!***

1. Was wird als Ausschreibung bezeichnet? 2. Wie kommt eine Ausschreibung zustande? 3. Wodurch unterscheidet sich die Bietungsgarantie von der Erfüllungsgarantie? 4. Warum wird der Zuschlag neuerdings nur als Ausgangspunkt für einen späteren Vertrag betrachtet? 5. Wie wählen die Besteller die günstigsten Varianten der Ausrüstungs- Teilsysteme? 6. Warum wird die Ausschreibung vor allem von den Entwicklungsländern angewendet?

### Übung 2.

#### ***Übersetzen Sie den Text schriftlich!***

### Übung 3.

#### ***Lernen Sie die folgenden Wortgruppen. Bilden Sie Sätze!***

den Wettbewerb unter den Lieferanten ausnutzen; den Bedarf (an Akk) öffentlich bekannt geben; das Angebot unterbreiten; die Garantie hinterlegen; das Angebot prüfen; den Zuschlag erhalten; technische Weiterentwicklungen verzeichnen; zur Einsparung von Valuta beitragen.

### Übung 4.

#### ***Übersetzen Sie die folgenden Wortgruppen! Prüfen Sie Ihre Kenntnisse!***

использовать конкуренцию среди поставщиков; публично объявить о потребности в чём-л; депонировать сумму гарантии; изучить предложение; получить (предварительный) заказ; отмечать наличие технических усовершенствований; способствовать экономии валюты.

## Präpositionen

### Übung 5.

#### ***Übersetzen Sie die folgenden Sätze ins Russische! Beachten Sie die Vieldeutigkeit der Präpositionen!***

1. Nach einer Preissenkung von bereits 1,50 Dollar am 8. Februar hat Großbritannien seinen Preis für Nordseeöl jetzt um weitere 4 Dollar auf 31 Dollar je Barrel gesenkt. 2. Die Zahl der entdeckten Lagerstätten war mit zwölf die höchste während der letzten zehn Jahre. 3. Die Prognose musste auf 1, 6

Millionen Touristen nach unten revidiert werden. 4. Die Ruhrkohle AG rechnet mit einem Rückgang des Absatzes an die eisenschaffende Industrie auf unter 30 Mill. Tonnen. 5. Das hat innerhalb von zwei Wochen zu einer Preiserhöhung für Zinn von über 1300 Pfund geführt. 6. Mit einer Arbeitslosenquote von über sieben Prozent liegt Saarland an der Spitze der Arbeitslosigkeit in der BRD. 7. Der Anteil von Erdöl an der Gesamtausfuhr hat sich von 85% über 85,9% auf 88% im letzten Jahr erhöht. 8. Der Zinnpreis erreichte im Laufe des Monats mit 8430 Dollar ein historisches Höchstniveau und beendete den Monat auf einem Monats-Gipfel. 9. Heizöl ist in Rheinmündungshafen aus mehrwöchiger Rückbildung zügig von 239 Dollar je Tonne auf 328 Dollar per März umgekehrt.

### **Konkretisierung**

#### **Übung 6.**

##### ***Übersetzen Sie die folgenden Sätze!***

1. Der Abstieg der USA von Überschussland zum Energiezukauf war steil. 2. Die jetzige Veranstaltung in Kanton war die größte Exportschau der chinesischen Messengeschichte. 3. Im Vorjahr exportierte die Diamanten-Branche geschliffene Steine im Werte von 1,4 Mrd. Dollar. Viel Ware wurde in Zolllagern im Ausland deponiert. 4. Heute erzielt die Firma etwa 8 Prozent ihres Umsatzes an Uhren mit Produkten aus Japan. 5. Ölpreise stiegen weiter. Darauf musste sich die Versorgungspolitik der Verbraucherländer, insbesondere Westeuropas, einrichten. 6. Auf diese Weise wollte man erreichen, dass der Zinnrat das Material aus dem Markt nimmt. 7. Die Ölkrise erfordert hier und da Umstellungsinvestitionen.

#### **Text II**

##### ***Fassen Sie den Inhalt des Textes kurz zusammen!***

##### **Aufgaben der Wirtschaftseinheiten und Absatzorgane bei Ausschreibungen der Entwicklungsländer.**

Das Zustandekommen einer Ausschreibung für Investitionsobjekte, die Feststellung der geforderten Leistungen, die Spezifikationen und sonstige Bedingungen werden maßgeblich von den bei betreffenden Behörden vorhandenen Unterlagen beeinflusst.

Zwei Methoden der Entwicklungsländer bedürfen dabei der Beachtung:

1. Bei Vorliegen einer Konzeption, z.B. für die Einrichtung eines Investitionsobjekts, wird von einer Gruppe von Experten das Prospektmaterial einschlägiger Lieferanten gesichtet und die technische Spezifikation auf dieser Basis in den Ausschreibungsbedingungen fixiert. Logischerweise haben damit die Lieferanten die größten Chancen, schnell ihre Angebote abgeben zu können, nach deren Prospekten die Leistung spezifiziert wurde.
2. Die besonders bei Investitionsobjekten erfolgssprechende Methode der Hinzuziehung technischer Experten beim Vorbereiten von Ausschreibungen wenden alle Entwicklungsländer an, denn sie entspricht einer objektiven

Notwendigkeit. Diese Experten kommen teilweise aus den Entwicklungsländern selbst, aber auch aus dem Ausland.

In diesem Zusammenhang gewinnt die Marktvorbereitungsmethode zunehmend an Bedeutung. Weltniveau in Bezug auf die technischen Parameter allein reicht für einen gesicherten Absatz nicht mehr aus. Es geht sowohl für den Lieferanten als auch für den Anwender um den Verkauf von Nutzeffekt. Auf die Probleme des Aufwandes, des Risikos, der Zeit können die Bieter nur dann einwirken und einen höchstmöglichen Erfolg sichern, wenn durch das «Preinvestment» eine aktive Einflussnahme auf die Ausarbeitung der Ausschreibug stattfindet.

Die Konzerne vieler Staaten sind dazu übergegangen, ganze Stabe in bestimmten Entwicklungsländern zu unterhalten, um durch geologische Untersuchungen, Rohstofferkundung, Wirtschaftlichkeitsanalysen, Studium der Kommunikation, der Qualifikation der einheimischen Kader, ökonomischen und sozialen Bedingungen fundamentale Empfehlungen für die Herausgabe von Ausschreibungen zu geben.

## Lektion 8 Marketing

### **Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

Marketing war zunächst nichts anderes als die Lehre vom Warenabsatz. Vorrangige Bedeutung hatten dabei das industrielle Vertriebswesen, die Werbung und die Marktforschung. In neuerer Zeit hat sich dieser Begriffsinhalt geändert. Marketing zeichnet sich durch eine schöpferische, fast aggressive Note aus. Die Gründe dafür liegen einerseits beim Markt, andererseits bei den Unternehmungen. Ein wesentlicher Faktor ist die Verschärfung der Konkurrenz, die u.a. auf den schrittweisen Abbau der Zölle und anderer Handelshemmnisse sowie die Öffnung der Märkte für außereuropäische Anbieter zurückzuführen ist. Bemerkenswert ist dabei, dass die Bedürfnisse einem immer schnelleren Wandel unterliegen. Dieser Prozess wird von der Unternehmer-Seite insofern gefördert, als der rasche wissenschaftliche und technische Fortschritt, der seinerseits das Ergebnis zunehmender Aufwendungen, verstärkter Mechanisierung und Automation der Produktionsprozesse sowie nachhaltiger Verbesserung der Betriebsorganisation ist, auf die Verkürzung der so genannten Lebenszyklen der Produkte hinwirkt. Die Unternehmen geraten dadurch in die Zwangslage, dass sie die Amortisation vergleichsweise höherer produktgebundener Investitionen und sonstiger Umrüstungsaufwendungen in kurzer Zeit über möglichst große Produktionsserien erreichen müssen. All diese Faktoren tragen zu einem Angebotsdruck bislang unbekanntem Ausmaßes bei. Diese Entwicklungstendenzen werden sich in der Zukunft mit Sicherheit

verstärken. Trotz steigenden Lebensstandards der Bevölkerung dürfte es, wie leicht einzusehen ist, immer schwieriger werden, dieses (Über-) Angebot abzusetzen.

Das Marketing beginnt bereits mit der Erforschung der Bedürfnisse und der Planung der Produkte. Dabei sind die Absatzerwägungen allen anderen vorgeschaltet, Bei diesen Bemühungen geht es indessen nicht nur darum, offen geäußerten und deutlich empfundenen Wünschen der Verbraucher und Verwender gerecht zu werden. Markterschließung impliziert, ja fordert geradezu, dass die Wunschvorstellungen ermittelt werden, die noch im Unterbewusstsein oder Unterbewusstem schlummern. Daher sind hier der Absatz- und Motivforschung große Aufgaben gestellt, weil deren systematische Anwendung häufig gewährleistet, dass so genannte Marktnischen mit einer gewissen Zwangsläufigkeit entdeckt werden.

Neben der Markterschließung ist das zweite Hauptanliegen des Marketings die Marktsicherung und Marktausweitung. Eine Unternehmung erschließt für ein bestimmtes Produkt neue Absatzmöglichkeiten, sei es, dass sie in neue Absatzgebiete vordringt, sei es, dass sie neue Verbraucherschichten innerhalb ihres Absatzgebietes erfasst, oder – wie z. B. in der Kunststoffindustrie üblich – neue Verwendungszwecke für ihre Erzeugnisse entdeckt.

Da der Markt jedoch einem fortwährenden Wandel unterworfen ist, sind die Unternehmungen zu erreichen bestrebt, dass Reaktionsmöglichkeiten der Konkurrenten so weit wie möglich hinausgeschoben werden. Dies ist der Grund dafür, dass ständig neue Produkte, die einen gewissen Vorsprung zu sichern versprechen, entwickelt, andere dagegen aufgegeben werden, deren sich die Konkurrenten bereits «bemächtigt» haben. Vielfach gehen die Unternehmungen den Weg der Diversifizierung, d. h. sie versuchen, auf mehreren Gebieten tätig zu sein.

In den Kreis dieser Bemühungen gehört auch der Ausbau der absatzpolitischen Instrumente und deren breite Auffächerung, so z. B. die Vermietung von Investitionsgütern an Stelle des Verkauf (Leasing).

### ***Vokabeln***

1. Vertrieb m – продажа, сбыт, распространение  
Vertriebsfirma f, Vertriebshaus n – фирма, занимающаяся сбытом  
Vertriebsleiter m, Absatzleiter m – начальник отдела сбыта  
vertreiben – продавать, сбывать, распространять
2. Markt m – рынок  
fester, stabiler Markt – устойчивый рынок  
einheimischer Markt – национальный (внутренний) рынок  
den Markt ausweiten – расширять, sichern – обеспечивать рынок  
beherrschen – господствовать, доминировать на рынке  
sich auf dem Markt behaupten – утвердиться на рынке  
Marktforschung f – изучение рынка

- Markterschließung f – освоение рынка  
 Marktanpassung f – приспособление рынка к изменяющимся условиям
3. Abbau m – снижение, уменьшение
  4. Handelshindernisse pl – препятствия в торговле, Syn. Handelsschranken pl – торговые барьеры
  5. Absatz m – сбыт, реализация  
 flotter, schneller Absatz – хороший;  
 reißender Absatz – интенсивный, активный;  
 schleppender Absatz – плохой, медленный сбыт
  - Absatzforschung f – изучение (возможностей) сбыта
  7. ermitteln – выяснить, определить (die Preise der Konkurrenten)
  8. Kunststoff m – искусственный материал
  9. Vorsprung m – превосходство, преимущество  
 einen Vorsprung gewinnen – опередить (конкурентов), получить преимущество
  10. Ausbau m – расширение, развитие, совершенствование
  12. vermieten – сдавать на прокат
  13. aufgeben – 1. давать (поручение); 2. отказываться от чего-либо

### ***Texterläuterungen***

1. das industrielle Vertriebswesen = die Vertriebstätigkeit der Industrieunternehmen
2. implizieren miteinbeziehen, miteinschließen; in sich enthalten
3. Reaktionsmöglichkeiten der Konkurrenten – die Fähigkeit der Konkurrenten, auf das Aufkommen neuer Waren schnell zu reagieren

### **Übungen zum Text**

#### **Übung 1.**

#### ***Beantworten Sie die folgenden Fragen!***

1. Wodurch zeichnete sich das Marketing in seiner ersten Entwicklungsphase aus? 2. Worauf wird vom Verfasser die Verschärfung der Konkurrenz zurückgeführt? 3. Warum werden die so genannten Lebenszyklen der Produkte immer kürzer? 4. Wie entsteht ein Überangebot an bestimmten Produkten auf dem Markt? 5. Was wird bei der Erforschung der Bedürfnisse ermittelt? 6. Warum müssen ständig neue Produkte entwickelt werden?

#### **Übung 2.**

#### ***Wie verstehen Sie die folgenden Wortgruppen?***

Marktnischen entdecken; auf Verkürzung der Lebenszyklen der Produkte hinwirken; die Amortisation der Investitionen über möglichst große Produktionsserien erreichen; die Reaktionsmöglichkeiten der Konkurrenten hinausschieben; neue Verbraucherschichten innerhalb des Absatzgebietes erfassen; einen gewissen Vorsprung sichern; absatzpolitische Instrumente ausbauen.

### **Übung 3.**

***Übersetzen Sie den Text schriftlich!***

### **Übung 4.**

***Lernen Sie die folgenden Wortgruppen! Bilden Sie Beispiele!***

Vorrangige Bedeutung haben; Zölle abbauen; den Abbau der Handelshindernisse anstreben; dem Wandel unterliegen (die Bedürfnisse); in die Zwangslage geraten; Bedürfnisse erforschen; den Markt ausweiten; neue Absatzmöglichkeiten erschließen; neue Verwendungszwecke entdecken; auf mehreren Gebieten tätig sein; langlebige Verbrauchsgüter absetzen.

### **Übung 5.**

***Übersehen Sie die folgenden Wortgruppen ins Deutsche! Prüfen Sie Ihre Kenntnisse!***

иметь первостепенное значение; снижать таможенные пошлины; стремиться к снижению торговых барьеров; быть подверженным изменениям (потребности); попасть в стесненное положение; изучать потребности; расширять рынок; изыскивать новые возможности для сбыта; открывать новые возможности использования; действовать в нескольких областях; давать основные средства производства в аренду; сбывать потребительские товары длительного пользования.

### **Übung 6.**

***Übersetzen Sie die folgenden Wortgruppen bzw. Sätze ins Russische!***

Abbau der Zölle; Ausbau des Eisenbahnnetzes; Einbau einer Klausel in den Vertrag; Anbau von Mais.

Mit dem Abbau der Lagerstätte soll Anfang nächsten Jahres begonnen werden. Auf diese Weise werden in Auf- und Ausbau befindliche Industrien vor ausländischer Konkurrenz geschützt. Der Weizenanbau nimmt ständig zu.

### **Übung 7.**

***Übersetzen Sie die folgenden Wortgruppen ins Russische!***

I. die geringeren Importe; die vermehrten Ausgaben; die steigenden Kosten; die anziehenden Inflationsraten; die rückläufige Erdölförderung; die sinkende Abhängigkeit von Öl; die immer größer werdende Verknappung der Vorräte; die zunehmende Benutzung von Erdölleitungen; die geschrumpfte Erdölgewinnung; eine sinkende Tendenz.

II. das erhoffte Nordseeöl; die augenblickliche Verknappung an Öl; die energieintensive Zementindustrie; ein abbauwürdiges Kupfervorkommen; rohstoffintensive Produkte; der weltweite Tendenzwechsel; korrekturbedürftige Wechselkursparitäten; der ortsübliche Preis; ein zweischneidiger Erfolg; die konjunkturelle Überhitzung; das mexikanische Exportöl; die gesetzlichen Bestimmungen; die gesetzmäßige Überproduktionskrise.

### Nebensätze mit «insofern... als... »

insofern... als... – так ...как, постольку...поскольку

#### Übung 8.

##### *Übersetzen Sie die folgenden Sätze!*

1. Ein Unterschied zwischen Devisen und Valuta besteht insofern, als in den Begriff Valuta Edelmetallbestände einbezogen werden. 2. Dieser Prozess wird von unbenehmer Seite insofern gefördert, als der rasche wissenschaftliche und technische Fortschritt auf die Verkürzung der so genannten Lebenszyklen der Produkte hinwirkt. 3. Für den Iran ist der Rückgang der Erdölausfuhren insofern von Bedeutung, als er die Exporteinnahmen dringend benötigt. 4. Der Energie-Überfluss in den USA hat die Bürger insofern geprägt, als ihnen jedes Gefühl für einen sparsamen Umgang mit Energie abhanden gekommen ist. 5. Südafrika als Diamantenproduzent hat insofern erhebliche Bedeutung, als die dort gefundenen Diamanten von wesentlich besserer Qualität als die in den anderen afrikanischen Staaten.

### Sätze mit «sei es... sei es... », «sei es... oder... »

«sei es... sei es», «sei es... oder... » – или...или; будь то...будь то...

#### Übung 9.

##### *Übersetzen Sie die folgenden Sätze!*

1. Die übrigen Mittel mussten die ausländischen Unternehmen außerhalb des Landes transferieren, sei es für Rückzahlung von Exportkrediten, sei es für die Aufstockung ihrer Devisenreserven. 2. Der Kaffeemarkt zerfällt in Segmente, sei es nach Qualität, Geschmack oder Vertriebskanälen. 3. Kummer machen durch Subventionen verzerrte Wettbewerbsbedingungen, sei es im Inland oder innerhalb der EWG. 4. Eine Unternehmung erschließt für ein bestimmtes Produkt neue Absatzmöglichkeiten, sei es, das sie in neue Absatzgebiete vordringt, sei es, das sie neue Verbraucherschichten innerhalb ihrer Absatzgebiete erfasst oder neue Verwendungszwecke für ihre Erzeugnisse entdeckt. 5. Die Meistbegünstigung kann einseitig sein, d.h. zu ihrer Gewährung ist nur der eine Vertragspartner verpflichtet, sei es, dass er sie autonom gewährt, sei es, dass sie einem Staat einseitig auferlegt wurde.

### Modalverb «dürfen»

#### Übung 10.

##### *Übersetzen Sie folgende Sätze!*

1. Brasilien als derweltgrößte Produzent dürfte fast 14 Millionen Sack Rohkaffee mehr erzeugen und auch in den kommenden Jahren Überschüsse erzielen. 2. Wann und in welchem Ausmaß sich die schiechte Ertragslage des Konzerns auf die Dividentenzahlung auswirken wird, dürfte in Kürze bekannt gegeben werden. 3. Die Produktion von Erdöl wies eine Steigerung um elf Prozent aus.

Damit dürfte sich Chinas Rohölproduktion erstmalig auf über 100 Millionen Tonnen belaufen haben. 4. Danach dürfte man an der Aktienbörse vorsichtig geworden sein und Hoffnungen auf eine Umkehr der Zinsentwicklung einstweilen begraben haben. 5. Es dürften höchstens 10 Prozent Plaste zur Substitution von Stahl eingesetzt worden sein.

### **Doppelte Verneinung**

#### **Übung 11.**

##### ***Übersetzen Sie die folgenden Sätze!***

1. Die Preiserhöhungen überschreiten den ortsüblichen Preis nicht unerheblich.
2. Der kapitalistische Staat kann über die Depotstellung einen nicht unerheblichen Einfluss auf die Importoperationen nehmen.
3. An der Konferenz wurde betont, dass die Ressourcen unserer Welt an Energierohstoffen nicht unerschöpflich sind.
4. Indien hat in den letzten Jahren einen nicht unbeachtlichen Produktionszuwachs erzielen können.
5. Die verstärkte Goldnachfrage der Schmuckindustrie ist nicht unwahrscheinlich.
6. Wir möchten nicht missverstanden werden.
7. Schon heute sieht der Konzern die BASF übrigens nicht ohne eigene Energiereserven da.
8. Die Unternehmen sind an diesem nicht ungefährlichen Trend nicht allein schuld.
9. Die Leistungskraft der japanischen Wirtschaft wird mit einer nicht unproblematischen Arbeitsteilung zwischen Großunternehmen einerseits, Klein- und Mittelbetrieben andererseits erkaufte.
10. Die laufende Saison scheint einen nicht unbeträchtlichen Überschuss bei Kakao zu bringen.

#### **Text II**

##### ***Übersetzen Sie den Text mündlich!***

##### **Die monopolistische Marke.**

Die verhältnismäßig junge Geschichte des Marketings lässt drei Entwicklungsstufen erkennen. Die erste Entwicklungsstufe beschränkte sich zunächst noch auf eine neue Linie in den Absatzmethoden, speziell auf eine aktivere Verkaufspolitik. Dabei ging es hauptsächlich um das Koordinieren aller beim Verkauf einer Ware zu beachtenden Faktoren.

Die zweite Entwicklungsstufe des Marketings stellte bereits die «bewusste Schaffung von Märkten», sowie die «Bedürfnisweckung» in den Vordergrund. Damit sollte der Absatzmarkt nicht mehr wie früher Endstation, sondern Ausgangspunkt sämtlichen unternehmerischen Planens und Handelns werden.

Die Manipulation des Marktes und der Konsumenten als Hauptanliegen dieser Marketing-Variante mündete schließlich in die gegenwärtig dominierende dritte Entwicklungsstufe ein, bei der sämtliche betriebliche Teilbereiche – von der Forschung bis zur Finalproduktion – mit den Erfordernissen einer langfristigen Marktstrategie in Übereinstimmung gebracht werden. Der Kern dieser aktuellen Marketing-Konzeption besteht in dem Versuch, die Widersprüche im Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage

zurückzudrängen, indem die Produktion auf den Markt ebenso wie umgekehrt der Markt auf die Produktion «ausgerichtet» wird. Hierbei handelt es sich vornehmlich um ein Profitrealisierungs- und Konkurrenzmanöver, denn das Nachfragevolumen kann im Prinzip nicht erweitert, sondern lediglich zwischen den rivalisierenden Produzenten anders «umverteilt» werden.

### **Text III**

***Fassen Sie den Inhalt des Textes kurz zusammen!***

#### **Marketing**

Das sich vor allem in den USA schnell verbreitende Marketing war zunächst auf eine Absatzaktivierung gerichtet. Im Vordergrund des ersten Entwicklungsstadiums des Marketings stand die Anpassung an die Erfordernisse des Marktes. Dieses Marktverhalten wird als «passives Marketing» bezeichnet. Als Konzeption, die mittels vorbereitender Marktforschung, Markt- und Absatzprognose, Absatzplanung, Absatzdurchführung das gesamte Unternehmensgeschehen auf den Absatzmarkt auszurichten versucht, trachtete das «passive Marketing» danach, die Marktprozesse bei der kontrollierten Gestaltung der Produktion stärker zu beachten.

Während der fünfziger Jahre trat das Marketing in ein zweites Stadium ein, entwickelte sich vom passiven zum aktiven Marketing. Der anwachsende Realisierungstau, der nach Sättigung des mit dem zweiten Weltkrieg verbundenen Nachholbedarfs akut wurde, leitete die bis dahin überwiegende Konzeption der reinen Marktanpassung in die einer aktiven Marktbeeinflussung über. Die Nachfrage wurde nicht mehr als eine gegebene Größe betrachtet, der Markt nicht mehr allein vom Angebot her manipuliert, sondern auch und vor allem von der Nachfrageseite.

Zu Beginn der sechziger Jahre trat das Marketing in ein drittes Entwicklungsstadium, das auch das gegenwärtige «kommerzielle» Marketing charakterisiert (das «totale» Marketing). Sein Kennzeichen ist der Versuch, alle Teilfunktionen eines Unternehmens den Marktzielen unterzuordnen.

Angesichts der zunehmenden Spezialisierung und Differenzierung der Märkte, ihrer ständigen Erweiterung und Internationalisierung erweisen sich schnelles Reagieren auf Marktveränderungen, flexible Marktanpassung und gezielte Marktbeeinflussung als unerlässliche Vorbedingungen für die Realisierung des Profits. In dem Bestreben, möglichst jeden Winkel des Marktes auszuleuchten, Absatzpotentiale auf längst gesättigten Märkten zu schaffen, bemächtigt sich die Markt- und Absatzforschung aller Sphären des gesellschaftlichen Lebens.

## Lektion 9

### Neues Leasing – Variante auf Leistungsbasis

#### **Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

Die auch international zu den Spitzenvertretern der Branche zählende Mainzer DAL (Deutsche Anlagen Leasing GmbH) will nicht zuletzt durch das neue Leasing-Modell auf Expansionskurs bleiben, durch das so genannte Produktionskapazitäten – Leasing (PK), das das Unternehmen jetzt anbietet.

Kurz gefasst sieht die neue Leasing – Variante wie folgt aus: Die Höhe der Nutzungsgebühr, die der Mieter von Mobilien an die DAL zu entrichten hat, hängt von der tatsächlich erbrachten Leistung der Maschinen oder Produktionsanlagen ab und nicht von deren Investitionskosten wie beim traditionellen Leasing.

Die Gebühr für das PK errechnet sich jeweils nur nach der in einem bestimmten Zeitraum abgenommenen Leistung zu einem festen Stundensatz (es gibt dabei Mindestsätze). An den geleasteten Maschinen angebrachte Meßanlagen überwachen deren Leistungen und übermitteln die Daten an den DAL-Zentralcomputer.

Obwohl der Leasing-Vertrag über zwanzig Jahre abgeschlossen wird, kann die Produktionskapazität je nach Bedarf jederzeit verringert oder bis zur Vertragsauflösung abgebaut werden. Außerdem werden die Maschinen von der DAL auf dem technisch modernsten Stand gehalten, alte oder abgenutzte Anlagen werden durch neue ersetzt.

Wie der Firmenchefin Frankfurt darlegte, konnte der Auftragseingang, also der Abschluss neuer Mietverträge, auf rund 3,26 (Vorjahr 1,60) Mrd. DM verdoppelt werden. Besonders zufrieden sei man mit dem Verlauf des Auslandsgeschäftes, wo 77 (198) Mill. DM an neuen Aufträgen hereingenommen werden konnten.

#### ***Vokabeln***

1. Leasing n – лизинг, долгосрочная аренда (машин, оборудования)  
Leasing anbieten – предлагать лизинг  
Leasing anwenden – применить лизинг  
Leasing-Unternehmen n – фирма, занимающаяся лизингом, Syn. Leasing-Gesellschaft f
2. zählen – считать
3. Mobilien pl – движимое имущество, Syn. bewegliches Gut
4. Nutzungsgebühr f – плата за пользование  
Nutzungsgebühr entrichten, zahlen – внести, уплатить за пользование
5. Miete f – наем, аренда; 2. арендная плата, плата за прокат  
mieten – брать в аренду, снимать  
Mieter m – съёмщик, арендатор; hier: Syn. Leasingnehmer m  
Vermieter m – сдающий в наем; hier: Syn. Leasinggeber m

6. Satz m – норма, ставка  
 Mindestsatz m – минимальная ставка  
 Prozentsatz m – процент
7. übermitteln – передавать (Daten, Nachrichten)
8. anbringen – 1. устанавливать 2. находить применение, помещать
9. Verlauf m – ход, протекание (der Verhandlungen);  
 im Verlauf – в ходе (der Verhandlungen)

### ***Texterläuterungen***

1. GmbH – Gesellschaft mit beschränkter Haftung – общество с ограниченной ответственностью
2. auf Expansionskurs bleiben – den Absatz auch weiter steigern
3. geleast – Partizip II von dem Verb «leasen» – сдавать в аренду
4. an den geleasten Maschinen angebrachte Meßanlagen – eine Partizipialgruppe ohne Artikel

### **Übungen zum Text**

#### **Übung 1.**

##### ***Beantworten Sie die folgenden Fragen!***

1. Was wird als Leasing bezeichnet? 2. Welche Leasing-Variante bietet die DAL-GmbH an? 3. Wovon hängt die Höhe der Nutzungsgebühren ab? 4. Wie wird die abgenommene Leistung errechnet? 5. Welche Verpflichtungen geht das Leasing-Unternehmen ein? 6. Warum findet Leasing international zunehmend Verwendung? 7. Wodurch unterscheidet sich die traditionelle Vermietung von Anlagen von dem Leasing auf Leistungsbasis?

#### **Übung 2.**

##### ***Übersetzen Sie den Text schriftlich!***

#### **Übung 3.**

##### ***Lernen Sie die folgenden Wortgruppen! Bilden Sie Sätze!***

die neue Leasing-Variante anbieten; eine Produktionsanlage vermieten; von der tatsächlich erbrachten Leistung abhängen; den Mindestsatz festlegen; eine Meßanlage anbringen; Daten übermitteln; Produktionskapazitäten verringern; auf dem technisch modernsten Stand halten; den Vertrag auflösen.

#### **Übung 4.**

##### ***Übersetzen Sie die folgenden Wortgruppen! Prüfen Sie Ihre Kenntnisse!***

предлагать новый вариант лизинга; сдавать (в аренду, напрокат) производственное оборудование; вносить плату за пользование; зависеть от фактически произведенной работы; установить минимальную ставку; установить измерительное устройство; передавать данные; сокращать

производственные мощности; поддерживать на самом современном техническом уровне; расторгнуть договор.

### **Übung 5.**

***Übersetzen Sie die folgenden Sätze! Beachten Sie die Ableitungen vom Verb «bringen»!***

1. Die südamerikanischen Exporte brachten von Januar bis November gut ein Zehntel weniger ein als in der gleichen Vorjahreszeit. 2. Viele Industriezweige waren nicht gewohnt, Produkte herauszubringen, die sich im Wettbewerb auf den Weltmärkten behaupten können, 3. Die Finnen aus Fernosten haben das Gefüge dieses Teilmarktes durcheinander gebracht. 4. An den geleasteten Maschinen werden Meßanlagen angebracht. 5. Im Kongress wurden viele Gesetzentwürfe eingebracht.

### **Man-Sätze**

Man ging davon aus... исходя из того... (unbestimmt-persönliche Bedeutung)

### **Übung 6.**

***Übersetzen Sie die folgenden Sätze! Beachten Sie die Bedeutung des Indefinitpronomens «man»!***

1. In New York ist man der Auffassung, dass sich die konjunkturellen Aussichten nicht verbessern haben.
2. Man ist in Tokio darauf gefasst, dass sich die Konkurrenz zwischen Japan und den Vereinigten Staaten auch weiter verschärfen wird.
3. Um die Jahreswende war man auch in gewöhnlich gut informierten Kreisen noch ziemlich optimistisch.
4. In der deutschen Maschinenbauindustrie sieht man nun schwarz.
6. Ein Jahr darauf existierte in Tripolis bereits ein österreichisches Büro. Man legte die Pläne vor und wartete anderthalb Jahre auf die technische Zulassung.
7. Die Kaufneigung der Konsumenten lässt nach. Man ist sich der guten Konjunktur offenbar nicht mehr so sicher und denkt an rückläufige Überstunden und Kurzarbeit.
8. Schon seit Juli letzten Jahres haben Aufkäufer, die im Hauptproduzentenland Malaysia vermutet werden, den Zinnpreis künstlich in die Höhe getrieben. Während man aber zunächst die Terminware kaufte, nahm man Ende November Kassaware aus dem Markt.
9. Die Hoffnungen vom Frühjahr sind verfliegen. Die Stahlindustrie ist nicht nachhaltig aus ihren Verlusten herausgekommen. So weit ist man also gekommen.
10. Gold- und Diamantenhändler wagen keine Prognosen. Die Unwägbarkeiten sind zu groß, als dass man sich festlegen möchte.

**Aber.** Im Dativ und Akkusativ gebraucht man den Pronomen «einer».

1. Die Finanzierungsmethoden in der BRD haben sich in den vergangenen Jahren deutlich gewandelt, und so wird einem nicht wohl dabei.
2. Die laufende Diskussion und eine Abwertung der Mark lässt einen daran zweifeln.

## **Text II.**

### ***Übersetzen Sie mündlich!***

#### **Leasing bleibt eine Wachstumsbranche**

Die etwa 120 deutschen Leasing-Unternehmen haben ein Neugeschäft von 1,4 Mrd. DM auf die Beine gestellt. Die Steigerungsrate gegenüber dem Vorjahr beträgt stolze 12%. Bei den vermieteten Anlagen dominieren nach wie vor Büromaschinen und EDV mit 34%. Dann folgen Fahrzeuge (20%) und Immobilien vom Verwaltungsgebäude über die Fabrikhalle bis zum Rathaus. An der Spitze der Leasing-Kundschaft sieht das verarbeitende Gewerbe mit 38%, gefolgt vom Handel mit 22 %.

Der Bundesverband deutscher Leasing-Gesellschaften hat ermittelt, dass sich die Investitionen der Leasing-Unternehmen im letzten Jahrzehnt verfünffacht haben, während die der Gesamtwirtschaft nur verdoppelt werden konnten. Die durchschnittliche Wachstumsrate bei den Leasing-Gesellschaften betrug 28%. Die Branche gehört damit zur Spitzengruppe der Wachstumsraten.

Die Angebotsstruktur ist nahezu grenzenlos. Sie reicht vom spektakulären Großobjekt bis zum Auto. An der Spitze dürfte das Kernkraftwerk mit einem Investitionsaufwand von 4 Mrd. DM stehen. Leasing erstreckt sich auf Güterwagen der Bundesbahn (100 Mio. DM), Helikopter, ganze Luftfahrtflotten, Passagierschiffe, Rathäuser und Verbrauchermärkte. Bei etwa einer Million Verträgen wird das Marktvolumen auf 50 Mrd. DM geschätzt.

Bemerkenswert ist auch, dass die Leasing-Branche von konjunkturellen Schwankungen bisher kaum berührt worden ist. Entscheidende Wachstumskriterien sind die Tatsachen, dass Unternehmen einer Kreditaufnahme nicht zuletzt deshalb ausweichen, weil dies ihre finanzielle Verschuldung erhöhen würde. Außerdem bietet die Leasingunternehmen kürzere Amortisationszeiten, als es beim Kauf der Fall ist.

Wie groß der Andrang zum Leasing ist, zeigt das Faktum, dass heute jeder dritte Leasing-Antrag aus Bonitätsgründen abgelehnt werden muss. Nach Branchenmeinung ist bei der Beurteilung der Zukunftschancen zumindest ein vorsichtiger Optimismus angebracht. Immerhin liegt in der Bundesrepublik der Anteil der gemieteten Anlagen an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen nur bei 5,7%. Sie befindet sich damit quasi in einem «leasingpolitischen Entwicklungsland», denn in den USA sind es 25%, in England 11% und in Frankreich 9%. Allein dieses ungenutzte Potential im Vergleich zu anderen westlichen Ländern dürfte weiteres Wachstum garantieren.

### **Text III**

***Fassen Sie den Inhalt der beiden nachfolgenden Texte zusammen!***

#### **Team-Leasing**

In neuerer Zeit hat sich für den Absatz von Investitionsgütern eine Finanzierungsweise durchzusetzen begonnen, die die absatzpolitische Bedeutung der Kreditgewährung und der Finanzierungshilfe unzweifelhaft schmälert, das Leasing. Leasing bedeutet die Umwandlung von einmalig anfallenden Zahlungen für mehr oder weniger große Anschaffungsobjekte in laufende Mietzahlungen. An sich ist die Vermietung von Anlagengegenständen nichts Neues. Datenverarbeitungsmaschinen können erst seit kurzem käuflich erworben werden; sie wurden bis dahin ausschließlich vermietet, häufig mit der Maßgabe, dass dem Verwender die jeweils neueste und seinen Zwecken am besten entsprechende Anlage zur Verfügung zu stellen sei.

Neu an Leasing ist aber seine wachsende Verbreitung sowie die Tatsache, dass sich zwischen dem Hersteller als Leasinggeber und dem Verwender als Leasingnehmer eigene Leasingfirmen (als Finanzierungsinstitute) eingeschaltet haben, die die fraglichen Erzeugnisse von den Bestellern erwerben und an die Verwender vermieten.

### **Text IV**

#### ***Entwicklungsrichtungen des Leasings auf westeuropäischen Märkten***

Bedeutung und Umfang des Leasings als Absatz- und Finanzierungsmethode nahmen auf den westeuropäischen Märkten in den letzten Jahren stark zu. Folgende einheitliche Merkmale haben sich herauskristallisiert:

- Leasing ist eine spezifische Finanzierungs- und Absatzmethode für Investitions- – und zum Teil auch technische Konsumgüter.
- Der Leasinggeber (Hersteller, Lieferant bzw. spezielle Finanzierungsinstitution) überlässt dem Leasingnehmer (Anwender) das Objekt für eine vertraglich vereinbarte Grundmietzeit zur Nutzung.
- Der Leasingnehmer entrichtet Ratenzahlungen an den Leasinggeber.

## **Lektion 10 Werbung**

### **Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

Die ständige Vervollkommnung der Absatztätigkeit der Firmen zeigt sich auch in der steigenden Bedeutung der Werbung als wichtiges Element ihrer Kommunikations- Strategie. Die Konkurrenten berücksichtigen z.B. die Erkenntnis, dass eine wirksame Werbung streng zielgruppenorientiert sein muss. Deshalb muss sich insbesondere die Werbung für Investitionsgüter vor allem

konkret an die Personen bzw. Zielgruppen wenden, die in den Unternehmen die Entscheidungen für den Kauf von Investitionsgütern vornehmen.

Obwohl in der Investitionsgüterwerbung mehr rationale als emotionale Faktoren eine Rolle spielen, zeigen die Beispiele führender Firmen, dass insgesamt bei der Gestaltung der Werbung zunehmend bewusst und zielgerichtet psychologische Elemente genutzt werden (z.B. bei der Prospektgestaltung, Inseratformulierung, Messestandgestaltung, Formulierung von Verkaufsargumentationen usw.). Ziel dieser Bestrebungen ist es, einen hohen Wahrnehmungs- und Erinnerungseffekt zu erreichen und sich möglichst von den entsprechenden Konkurrenten abzugrenzen. Vielfältige Formen der Werbeerfolgskontrolle, die bei dem relativ übersichtlichen Kundenkreis wirksam genutzt werden können (Prospekte mit Fragebogen zur Rückantwort, Coupons usw.) sollen die Effektivität der Werbung insgesamt verbessern helfen. 60 bis 70 Prozent der Aufwendungen hierfür entfallen auf Werbemaßnahmen für neu- und weiterentwickelte Erzeugnisse. Zunehmend an Bedeutung gewinnt im Bereich der metallverarbeitenden Industrie die Firmenwerbung, wobei das ganze Angebotssortiment, die Leistungsfähigkeit des Unternehmens in Bezug auf Erzeugnisqualität, leistungsfähigen Kundendienst herausgestellt werden, um ein positives Firmenimage zu scharfen bzw. zu untermauern. In der Werbeargumentation stehen vor allem neben dem Erzeugnis solche Kriterien wie Wirtschaftlichkeit, Profitabilität, Wartungsfreundlichkeit, Kostenvorteile und Problemlösungsbezogenheit im Mittelpunkt.

Eine immer größere Rolle spielt da Direktwerbung. Dies geschieht unter dem Blickwinkel enger Beziehungen zwischen Produzent und Anwender. Seinen Ausdruck findet dies u. a. auch darin, dass den Verkauf- und Servicestützpunkten der Unternehmen, vor allem in den Schwerpunktländern, Informations-, Ausstellungs- und Vorführräume angegliedert sind.

Große Unternehmungen berücksichtigen, dass Unterschiede in ökonomischen, technischen, gesellschaftspolitischen und auch rentabilitätsbedingten Fragen auf den verschiedenen Märkten differenzierte Formen der Werbung erfordern. Dies erzeugt u.a. auch den Trend zu kooperativen Formen der Werbung, indem verstärkt nationale Werbeagenturen für bestimmte Aufgaben der Werbung beauftragt werden. Unternehmen, die auf vielen unterschiedlichen Märkten tätig sind, machten die Erfahrung, dass wirksame ökonomisch richtige Entscheidungen auf dem Gebiet der Werbung am besten von den auf dem Markt präsenten Niederlassungen getroffen werden können.

### ***Vokabeln***

1. Werbung f – реклама

eine wirksame Werbung – действенная реклама

Anzeigenwerbung f – реклама путем помещения объявления

Direktwerbung f – реклама непосредственно среди покупателей

Firmenwerbung f – реклама товара фирмой

- Wirtschaftswerbung f – торговая, коммерческая реклама  
 Werbemittel n – средство рекламы  
 Werbehilfe f – вспомогательное средство рекламы  
 Werbeagentur f – рекламное агентство
2. insbesondere – в особенности, в частности
  3. Gestaltung f – оформление (eines Prospekts, eines Messestandes);  
gestalten – придавать вид чему-либо, оформлять
  4. Anzeige f – объявление (в газете, журнале), Syn. Inserat n;  
eine Anzeige, ein Inserat aufgeben – дать объявление
  5. Fragebogen m – анкета, опросный лист
  6. Leistungsfähigkeit f – производительность, мощность  
leistungsfähig – производительный, продуктивный
  7. Wirtschaftlichkeit f – экономичность
  8. Wartung f – уход, техническое обслуживание
  9. Verkaufsstützpunkt m – филиал сбытовой организации экспортера или  
производителя (за рубежом)
  10. Service m – (техническое) обслуживание, услуги
  11. Vorführraum m – демонстрационный зал

### ***Texterläuterungen***

1. Kommunikationsstrategie – стратегия по связи с контрагентами и  
общественностью
2. einen hohen Wahrnehmungseffekt erreichen (wahrnehmen – замечать,  
воспринимать)
3. Kupon m, Coupon franz [ku'pö:] – купон, отрывной талон
4. Image eng – образ, представление
5. Problemlösungsbezogenheit f = Fähigkeit, bestimmte Probleme zu lösen,  
bestimmte Aufgaben zu erfüllen
6. präsent adj; Syn. anwesend

### **Übungen zum Text**

#### **Übung 1.**

#### ***Beantworten Sie folgende Fragen!***

1. An wen wendet sich die Werbung? 2. Wie werden bei der Gestaltung der  
Werbung psychologische Elemente genutzt? 3. Was bezwecken die  
Werbemaßnahmen? 4. Was muss bei der Firmenwerbung herausgestellt werden?
5. Welche Kriterien stehen in der Werbeargumentation im Mittelpunkt? 6. Was  
verstehen Sie unter der Direktwerbung? 7. Was meint der Verfasser mit den  
kooperativen Formen in der Werbung?

## **Übung 2.**

***Übersetzen Sie den Text schriftlich!***

## **Übung 3.**

***Lernen Sie die folgenden Wortgruppen! Bilden Sie Sätze!***

die Absatztätigkeit vervollkommen; eine Entscheidung treffen; einen Messestand gestalten; auf Werbemaßnahmen entfallen; Erzeugnisse neuentwickeln/ weiterentwickeln; an Bedeutung gewinnen/verlieren; vielfältige Formen der Werbekontrolle nutzen; Ausstellungs- und Vorführräume angliedern (den Verkaufsstützpunkten); andere Formen der Werbung erfordern; auf vielen Märkten tätig sein.

## **Übung 4.**

***Übersehen Sie die folgenden Wortgruppen ins Deutsche! Prüfen Sie Ihre Kenntnisse!***

совершенствовать бытовую деятельность; принять решение; оформить ярмарочный стенд; приходиться на рекламу (затраты); создавать новые /далее совершенствовать имеющиеся изделия; значение увеличивается/ уменьшается; использовать разнообразные формы контроля успешности рекламы; включать куда-л. (присоединять к чему-л.) выставочные и демонстрационные залы; требовать других форм рекламы; действовать на многих рынках.

### **Zusammengesetzte Substantive**

Zusammengesetzte Substantive werden übersetzt:

- 1) durch ein Wort;
- 2) durch eine Wortgruppe; 3) mittels Umschreibung.

## **Übung 5.**

***Übersetzen Sie die folgenden Substantive!***

die Investitionsgüterwerbung; die Prospektgestaltung; die Werbeerfolgskontrolle; das Angebotssortiment; der Kundendienst; die Hauptannahmequelle; der Kaufkraftschwund; der Absatzzusammenbruch; die Nichtunterzeichner (des Abkommens); das Abwertungsland; die Überschusskapazitäten; der Wiederaufschwung; die Wartungsfreundlichkeit (eines Erzeugnisses); der Verkaufsstützpunkt; die Stabilitätsbemühungen; der Devisenbringer (Kaffee für Brasilien); der Stützungsbetrag; die Preisstützung; der Vernichtungswettbewerb; die Abwasserreinigungsanlage; das Ölbohrgeschäft; die Schwerpunktländer; die Schwerpunktstreiks; der Schuldendienst; der Anpassungsprozeß (an veränderte Wirtschaftsstrukturen); der Personalaufwand; die Überfremdungsgefahr (durch amerikanische Kapitalanlagen); der Kostenvorteil; der Wahrnehmungseffekt; die Problemlösungsbezogenheit.

## **Modalsätze mit der Konjunktion «indem»**

### ***indem:***

1. Verschiedene Subjekte im Hauptsatz sind im Nebensatz: Konjunktionen  
Тем, что..., таким образом, что...
2. Gleiche Subjekte im Hauptsatz und im Nebensatz

### **Übung 6.**

#### ***Übersetzen Sie die folgenden Sätze!***

1. Das Angebot kann verringert werden, indem weniger produziert wird.
2. Indem manche Unternehmen Lager ungewöhnlich tief abbauten, konnten sie Kosten sparen.
3. Verteuerungen können auf verdeckte Weise vorgenommen werden, indem bei gleich bleibenden Angeboten schlechtere Qualitäten geliefert werden.
4. Bei kurzfristigen Geschäften erfolgt die Bezahlung auf der Basis Kassa gegen Dokumente, indem der Exporteur seiner Bank die Dokumente übergibt und sie beauftragt, den Rechnungsbetrag der Lieferung einzuziehen.
5. Die amerikanischen Monopole erzielten Maximalprofite, indem sie ihre Waren zu überhöhten Preisen in den kriegsführenden Staaten absetzten.
6. Kuwait kann nun in den Wettbewerb mit den Multis in den energiearmen Entwicklungsländern eintreten, indem er nicht nur Rohstoff (Erdöl), sondern auch die Verarbeitungsanlagen bietet.
7. Diese Länder erfüllen ihre Verpflichtung zur Stabilisierung der Wechselkurse, indem sie Devisen aufkaufen.

## **Demonstrativpronomen statt Substantive**

Pronomen die, diese, solche, diejenigen werden beim Gebrauch statt Substantive (die Preise, die Betriebe u.a.) übersetzt: «они», «последние», «эти» (цены, предприятия и др.)

### **Übung 7.**

#### ***Übersetzen Sie ins Russische!***

1. Das bedeutet einen Verlust. Und den kann sich kein Unternehmen auf die Dauer leisten.
2. Für Zinn haben die Preise gegenüber denen in den Sommermonaten nachgegeben.
3. In der Außenhandelspraxis unterscheidet man Kassa bzw. Kreditgeschäfte. Häufig sind diese jedoch im einzelnen Außenhandelsgeschäft kombiniert anzutreffen.
4. Bei insolventen Betrieben handelt es sich in der Hauptsache um solche mit 200 oder weniger Beschäftigten.
5. Seit jeher wurden die Lagerstätten unter ökonomischen Gesichtspunkten erschlossen, d.h. zuerst waren diejenigen an der Reihe, die die billigste Förderung versprochen.
6. Seitdem im Juli auf dem Bleimarkt der höchste Preis der letzten drei Jahre erzielt worden war, ist derselbe rückläufig.

## Modalverb «können»

### **Können:**

- 1) objektive Notwendigkeit: мочь, быть в состоянии
- 2) Vermutung: предположение, возможность

### **Übung 8.**

#### ***Übersetzen Sie die folgenden Sätze!***

1. In der Produktion von Elektroenergie muss Kohle die Lücke füllen, die nicht durch Kernbrennstoff gedeckt werden kann. 2. In die Genugtuung der Amerikaner über die von den Ausländern geschaffenen Arbeitsplätze mischt sich eine vage Furcht, dass die Amerikaner irgendwann nicht mehr Herr im eigenen Hause sein könnten. 3. Trotz der großen Trockenheit konnte in den meisten Provinzen die Weizenproduktion doch noch gesteigert werden. 4. Wegen verteuerten Importe wird die Inflationsrate, die gerade von 9 auf 8 Prozent gesenkt werden konnte, im nächsten Jahr wieder auf 2 Prozent klettern. 5. Diese Länder sind zu plötzlichen Geldveräußerungen gezwungen, um sich schnell Devisen beschärfen zu können. 6. China musste auch wieder größere Mengen von Weizen im Ausland kaufen, um seine Bevölkerung ausreichend versorgen zu können. 7. Auf diese Weise hätte man erreichen können, dass Zinn aus dem Markt genommen wird. 8. Eine solche Preissteigerung hat die OPEC nur dank ihrer energiepolitischen Situation durchsetzen können. 9. Wirtschaftliche Überlegungen können kaum zu dieser neuen Abwendung vom Dollar geführt haben. Offensichtlich spielt die innerpolitische Unsicherheit in Amerika mit. 10. Die Rezession kann deshalb stärker und länger ausgefallen sein als allgemein erwartet.

### **Text II**

#### ***Übersetzen Sie mündlich!***

##### **Werbung: eine Analyse ihrer Motive und möglichen Wirkungen**

Werbedefinitionen gibt es mannigfaltig, und es ist unnötig, noch einige neue Varianten hinzuzufügen. Sie reichen von der Behauptung, Werbung «sei das Schmieröl, das den Motor der Wirtschaft in Ordnung halt» bis zur «Werbung sind alle Äußerungen, die sich an diejenigen richten, deren Aufmerksamkeit zu gewinnen versucht wird». Es wird zwar anerkannt, dass es Werbung gibt, die die Menschen massiv beeinflusst und mittels psychischer Gewalt zum Kauf von Dingen zu zwingen sucht, aber gleichzeitig wird beteuert, diese Fälle sind äußerst selten.

Sollte die Werbung, wie von verschiedenen Seiten behauptet wird, eine «dienende Funktion» einnehmen, so beträfe dies in erster Linie das Gebiet der Information. Die in Berlin erscheinende Werbefachzeitschrift «Neue Werbung» bringt eine einfache Formel; «Klarheit, Verständlichkeit und Eindeutigkeit. Der Wortschatz soll sich jenen Konsumenten und Zielgruppen anpassen, denen wir die Waren anbieten». Diese Forderungen sind wahrscheinlich die

Grundvoraussetzungen, damit die Werbung überhaupt wirksam werden kann, Information müsste sich auch, sofern sie dem Verbraucher nutzen soll, auf das Produkt selbst beziehen. Das heißt, es müssen Aussagen auf die zu verkaufende Ware gemacht werden, anstelle irgendwelcher beliebiger Mitteilungen.

Die Anzeige wird von vielen Seiten als Übertreffendes Werbemittel (die «Welt»), sogar als Königin der Werbemittel bezeichnet. Dies hat verschiedene Gründe. Vor allem ist sie eine der ursprünglichsten Formen der Wirtschaftswerbung und hat somit eine lange Tradition. Außerdem ist das Anzeigengeschäft die finanzielle Grundlage der meisten Zeitungen und Zeitschriften und deshalb ein wesentlicher Teil unseres Gesellschaftssystems, in dem die Presse einen gewichtigen Platz einnimmt. Darüber hinaus wird der Anzeige die größte Werbewirkung zugesprochen. Wie weit die Meinung zum letzten Punkt von den ersten beiden Argumenten bestimmt ist, kann nicht entschieden werden. Man kann jedoch annehmen, dass z.B. eine Aussage wie die der «Welt» auch darin begründet ist, dass sie sich selbst als Werbeträger anpreisen will, schließlich ist das Anzeigengeschäft ihre Haupteinnahmequelle. Gleich aus welchen Gründen jedoch, die Anzeige ist zur Zeit immer noch das beliebteste Werbemittel.

### **Texte III und IV.**

***Fassen Sie den Inhalt der beiden Texte kurz zusammen!***

#### **Schaffung neuer Bedürfnisse durch Werbung**

Die Werbung für ausländische Erzeugnisse muss davon ausgehen, dass sie auf gesättigte Märkte stößt. Im Einzelfall kann sie erfolgreich sein, wenn der ausländische Importeur sich den Werbemaßnahmen der einheimischen Industrie anschließt oder seine Werbung auf einen Verdrängungswettbewerb ausrichtet. Aussichtsreicher ist es jedoch, Marktlücken aufzuspüren und in diese mit Werbung hineinzustoßen.

Schwierigste, zugleich aber die Aufgabe für einen ausländischen Exporteur ist es, neue Verbraucher für seine Erzeugnisse zu finden. Eine solche neue Konsumentenschicht wird zumeist durch eine Segmentierung des Marktes erschlossen, indem die Werbung gezielt auf das ermittelte Marktsegment ausgerichtet wird. Auch sollte die Werbung nicht von Marktverhältnissen im Lieferland, sondern von den spezifischen Marktdaten im Importland ausgehen.

Veränderte Konsumgewohnheiten, wie das Aufkommen neuer Vertriebssysteme, haben die Verpackung zu einer Verkaufshilfe ersten Ranges machen lassen. Sie differenziert nicht nur die Herkunft homogener Güter, sondern hat ebenso die Entwicklung völlig neuer Produkte, wie z.B. Fertiggerichte, beeinflusst. Auf diese Entwicklung muss der ausländische Lieferant in gleicher Weise Rücksicht nehmen, wie auch auf das Problem des Verpackungsmülls. Der Trend der Abfallverarbeitung sollte sorgfältig beachtet und die eigene Verpackung darauf abgestellt werden.

Während früher verkauft werden musste, was produziert wurde, wird heute produziert, was verkauft werden kann.

### **Werbung im Ausland**

Die Erkenntnis, dass die Exportwerbung den wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Eigenarten fremder Länder möglichst weitgehend Rechnung tragen soll, hat sich in den letzten Jahren weitgehend durchgesetzt. Auch wurde erkannt, dass es bei der Werbung im Ausland keine «Normalwerbung», sondern nur eine gezielte und individuelle Werbung geben kann, die auf größeren Märkten sogar noch regional abgestimmt werden muss. Die anzuwendenden Werbemittel und Methoden sind oftmals von Land zu Land verschieden (z. B. «Bildwerbung» ist in Staaten des islamischen Bereichs verpönt und unzulässig), und daher ist eine gewissenhafte Marktforschung Voraussetzung für eine erfolgreiche Werbetätigkeit im Ausland.

Für Länder mit einem verhältnismäßig gut gegliederten Pressewesen bietet sich die Anzeigenwerbung in Zeitungen, Zeitschriften und anderen Publikationsorganen an. Dort dürfte die Anzeige in der Presse wohl ein richtiges Werbemittel sein, vorausgesetzt, dass diese Zeitschrift oder Zeitung mit großer Auflage veröffentlicht wird und breite Fach- und Bevölkerungskreise anspricht. Sofern der Exporteur keine versierte Werbeabteilung mit der nötigen Auslandserfahrung besitzt, sollte er sich bei der Gestaltung des Anzeigentextes der Werbefachleute bedienen. Die fremdsprachigen Anzeigentexte müssen ganz besonders gut durchgearbeitet und sprachlich und stilistisch einwandfrei sein. Die Gestaltung des Textes muss notwendig auf die Anschauungs- und Auffassungsweise des anzusprechenden Kundenkreises abgestimmt sein.

## **Lektion 11**

### **Problem der außenwirtschaftlichen Absicherung**

#### **Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

Internationale Geld- und Kapitalbewegungen sind geeignet, die Wirksamkeit der Geldpolitik zu beeinträchtigen. Die außenwirtschaftlich orientierten Instrumente der Geldpolitik sollen dies verhindern. Dabei muss zwischen festen und flexiblen Wechselkursen unterschieden werden.

Kommt es in einem Land zu ständigen Nettodevisenzuströmen, z. B. durch ständige Exportüberschüsse, so bedeutet dies eine Erhöhung des Devisenangebots. Es kommt tendenziell zu einem Kursrückgang der entsprechenden Auslandswährungen auf dem Devisenmarkt, also zu einer Auswertung der eigenen Währung.

Eine solche automatische Kursänderung tritt aber nur in einem System flexibler Wechselkurse (Floating) ein. In einem System fester Wechselkurse

wird der Kurs dadurch gestützt, dass die Zentralbank als Nachfrager auf dem Devisenmarkt auftritt und die überschüssigen Devisen aufkauft. In diesem Fall spricht man von einer Interventionspflicht der Zentralbank, d. h. sie muss auf dem Devisenmarkt intervenieren, um Kursänderung zu verhindern.

Die Ursache für solche Nettodevisenzuflüsse ist ein Zahlungsbilanzgleichgewicht. Dem kann ein Ungleichgewicht der Leistungsbilanz oder der Kapitalbilanz zugrunde liegen. Ersteres kann z. B. durch ständige Exportüberschüsse verursacht werden. Die Exporteure Erlösen für ihre Verkäufe Devisen, die sie in DM umtauschen wollen. Da der Devisenbedarf für Import in diesem Fall geringer ist als der Devisenzustrom aus dem Exportgeschäft, kommt es zu einem Nettodevisenzufluss. Letzteres liegt beispielsweise vor, wenn die Kapitalimporte ständig größer sind als die Kapitalexporte. Ursache dafür können Arbitragegeschäfte sein, die erfolgen, wenn (z. B. infolge einer restriktiven Geldpolitik) das Zinsniveau im Inland höher ist als im Ausland. Die Devisenzuflüsse können auch spekulativ erfolgen, wenn eine Kurssteigerung der DM erwartet wird.

In einem System fester Wechselkurse rühren die Nettodevisenzuflüsse zu einer Erhöhung der Bankenliquidität, denn die Banken, die in den Besitz der Devisen gelangen, können diese jederzeit bei der Bundesbank unter Abzug des Diskontsatzes in Zentralbankgeld umtauschen. Die Interventionen der Bundesbank auf dem Devisenmarkt führen stets zu einer Erhöhung der Geldbasis, denn der Kauf von Devisen erfolgt gegen Abgabe von DM. Will die Bundesbank eine restriktive Geldpolitik betreiben, so wirken dem die Nettodevisenzuflüsse entgegen. Soll die Geldpolitik dennoch wirksam sein, so muss sie außenwirtschaftlich abgesichert sein.

Leistungsbilanzüberschüsse lassen sich beispielsweise durch eine Aufwertung abbauen, Nettokapitalimporten kann man mit einer Förderung der Kapitalexporte (Swappolitik), usw. begegnen, die den Devisenzuströmen entgegenwirken, spekulative und Devisenzuflüsse kann man stilllegen (Bardepot, Mindestreserven) oder durch Beschränkungen des Geld- und Kapitalverkehrs unterbinden. Möglich ist auch eine Freigabe der Wechselkurse, wie sie weitgehend erfolgt ist, wodurch die Bundesbank von ihrer Interventionspflicht entbunden wird.

Handelsbilanz, Dienstleistungsbilanz und Übertragungsbilanz ergeben zusammen die Leistungsbilanz. In Dienstleistungsbilanz werden die «unsichtbaren» Exporte und Importe berücksichtigt (Ausgaben der Touristen, Nutzung ausländischer Patente und Lizenzen und Dividenden an ausländische Kreditgeber bzw. an ausländische Unternehmen u. a.). In Übertragungsbilanz werden alle Transaktionen zwischen Inländern und Ausländern erfasst, die ohne ökonomische Gegenleistung stattfinden (Geldüberweisungen von Gastarbeitern, Entwicklungshilfe u. a.)

Die Bilanz des langfristigen Kapitalverkehrs und die Bilanz des kurzfristigen Kapitalverkehrs ergeben zusammen die Kapitalbilanz oder die Kapitalverkehrsbilanz.

Die Arbitrage, das Arbitragengeschäft – spekulative Börsengeschäfte, bei dem die Preis – und Kursunterschiede an verschiedenen Börsenplätzen ausgenutzt werden, um Differenzgewinne zu erzielen.

Das Swapgeschäft (engl. to swap [swop] – (vertauschen) – Devisengeschäft, bei dem ausländische Zahlungsmittel zum Tageskurs verkauft und nach festgelegter Frist zurückgekauft werden. Durch die Festsetzung eines Swapsatzes, der von dem Zinssatz am freien Devisenmarkt abweicht, kann die Bundesbank die Kurssicherungskosten beeinflussen.

Das Bardepot [de'po:] – die zinslose Hinterlegung der Depotgelder. Importdepot ist eine Form der Importregulierung. Durch die zinslose Hinterlegung der Depotgelder für einen längeren Zeitraum werden die Umlaufmittel der Importeurs gebunden. Andererseits werden die potentiellen Verbraucherkreise eingeschränkt, da sich die Importe durch die Depotstellung verteuern.

Die Mindestreservenpolitik – Mindestreserven sind Guthaben, die die Banken zinslos auf ihrem Landeszentralbankkonto halten lassen. Eine Erhöhung der Mindestreserven entzieht den Banken Geld (Liquidität), so dass sie weniger Kredite gewähren können.

### *Vokabeln*

1. Geld n – деньги

bares Geld, Bargeld – наличные деньги;

flüssiges Geld – свободные средства

tägliches Geld, Tagesgeld – ежедневная сумма

Geld anlegen – помещать; einlegen – класть (на счет)

abheben (vom Konto) – снимать со счета

ausleihen – давать (ссуду)

Geldanlage f – помещение денежных средств, инвестиции

Geldeinlage f – денежный вклад в банк

Geldmarkt m – денежный рынок, рынок краткосрочного кредита

Geldumlauf m – денежное обращение

Geldumtausch m – обмен денег

2. Kapital n – капитал; Kapitalmarkt m – рынок ссудных капиталов, рынок долгосрочного кредита

3. Ungleichgewicht n – неравновесие

4. Wechselkurs m – обменный курс

fester Wechselkurs – твердый

flexibler, frei schwankender Wechselkurs – плавающий, свободно колеблющийся курс

stützen – поддерживать курс на определенном уровне

5. Devisenzufluss m – приток иностранной валюты, Syn. Devisenzustrom m
6. Bilanz f – баланс  
 Zahlungsbilanz f – платежный баланс  
 Leistungsbilanz f – баланс текущих операций  
 Handelsbilanz f – торговый баланс  
 Dienstleistungsbilanz f – баланс услуг  
 Kapitalbilanz f, Kapitalverkehrsbilanz f – баланс движения капитала
7. Exportüberschuss m – преобладание экспорта над импортом
8. zugrunde liegen (Dat) – лежать в основе
9. Liquidität f – ликвидность, ликвидные средства  
 Bankenliquidität f – ликвидные средства банков  
 liquid – ликвидный, свободный, Syn. flüssig
10. Intervention f – вмешательство, интервенция  
 intervenieren – вмешиваться, предпринимать интервенцию
11. Depot n – депозит, депонирование средств  
 Bardepot n – беспроцентный депозит  
 Importdepot n – импортный депозит
12. stilllegen – (временно) останавливать работу предприятия
13. Arbitrage f franz – арбитраж, третейский суд  
 Arbitragegeschäft n – арбитражная сделка
14. Satz m – ставка  
 Diskontsatz m – дисконтная ставка  
 Zinssatz m – процентная ставка  
 Prozentsatz m – процентная ставка  
 Lombardsatz m – ставка по залоговым операциям

### ***Texterläuterungen***

1. Floating engl. – свободное колебание. «плавание» курсов
2. restrictive Geldpolitik – политика ограничения количества денег в обращении
3. zinsinduzierte Devisenzuflüsse – Devisenzuflüsse, die durch hohe Zinssätze ausgelöst wurden.
4. Swap engl. – покупка иностранной валюты в обмен на отечественную последующим выкупом

### **Übungen zum Text**

#### **Übung 1.**

#### ***Beantworten Sie die folgenden Fragen!***

1. Was wird durch ständige Devisenzuströme in einem System flexibler Wechselkurse bewirkt?
2. Was verstehen Sie unter der Interventionspflicht der Zentralbank in einem System fester Wechselkurse?
3. Wie entsteht das Ungleichgewicht der Zahlungsbilanz?
4. Wodurch werden steigende Devisenzuflüsse verursacht?
5. In welchen Fällen führen die Interventionen der

Zentralbank zu einer Erhöhung der Geldmenge? 6. Wie kann die Geldpolitik außenwirtschaftlich abgesichert werden? 7. Warum sind die kapitalistischen Länder in den 70er Jahren von den festen zu den schwankenden Währungskursen übergegangen? 8. Was verstehen Sie unter Floating?

## **Übung 2.**

***Übersetzen Sie den Text schriftlich!***

## **Übung 3.**

***Lernen Sie die folgenden Wortgruppen! Bilden Sie Beispiele!***

Die Wirksamkeit der Geldpolitik beeinträchtigen; Exportüberschüsse erzielen; den Wechselkurs stützen; auf dem Devisenmarkt auftreten; die überschüssigen Devisen aufkaufen; auf dem Devisenmarkt intervenieren; Kursänderungen verhindern; dem Ungleichgewicht der Leistungsbilanz zugrunde liegen; das Ungleichgewicht der Zahlungsbilanz verursachen; Devisen umtauschen; eine restriktive Geldpolitik betreiben; Kapitalexporte fördern; Devisen erlösen; den Wechselkurs freigeben; Devisenzuflüsse unterbinden.

## **Übung 4.**

***Übersetzen Sie die folgenden Wortgruppen ins Deutsche! Prüfen Sie Ihre Kenntnisse!***

Отрицательно сказаться на действенности валютной политики; достигнуть превышения экспорта над импортом; удерживать курс валюты на определенном уровне; выступать на валютном рынке; скупать излишнюю валюту; осуществлять интервенцию на валютном рынке; препятствовать изменениям курса; лежать в основе неравновесия баланса текущих поступлений; вызвать неравновесие платежного баланса; обменивать валюту; проводить политику ограничения количества денег в обращении; способствовать экспорту капитала; выручить валюту; ввести свободно плавающий курс; не допустить притока иностранной валюты.

## **Übung 5.**

***Übersetzen Sie die folgenden Sätze! Beachten Sie die Abteilungen vom Verb «treten»!***

1. Schutzzölle treten in verschiedenen Erscheinungsformen auf. 2. Der Käufer tritt bei solchen Geschäften als Befrachter auf. 3. Finnland tritt für eine Verringerung von Zollbarrieren ein. 4. Die spezifischen Zölle sind heute hinter die Wertzölle zurückgetreten. 5. Der Minister vertritt die Meinung, dass die Zölle gesenkt werden sollten. 6. Der Verkäufer hat seine Ansprüche an N. abgetreten. 7. Zum US-Dollar traten auf dem Euromarkt auch andere Währungen hinzu. 8. Protektionistische Tendenzen treten in Jüngster Zeit verstärkt zutage.

## Übung 6.

**Übersetzen Sie die folgenden Sätze ins Russische! Machen Sie die Rückübersetzung!**

1. Die teuren Kreditzinsen zehren die Exporteinnahmen der Entwicklungsländer auf. 2. Die Schulden müssen verzinst und getilgt werden, und das im Zeichen steigender Zinssätze. 3. Viele Länder der dritten Welt kommen mit Zinsen und fälligen Tilgungsraten in Verzug. 4. Die Ruckzahlung ausstehender Kredite bereitet ihnen angesichts des hohen Zinsniveaus Schwierigkeiten. 5. Sie können ihre Verschuldung nicht abbauen. 6. Die öffentliche Auslandsverschuldung Brasiliens erhöhte sich. Brasilien musste über 35% seiner Exporteinnahmen für Schuldendienst aufwenden.

### Abgesonderte Partizipien

**Attributive abgesonderte Partizipialgruppen:**

**Partizip I-Gruppen:**

Причастие, определительное придаточное предложение  
eine Jury, bestehend aus... – состоящий, который состоит из...

**Partizip II-Gruppen:**

die Krise, hervorgerufen durch... – вызванный, который вызван...

**Adverbiale abgesonderte Partizipialgruppen:**

Partizip I-Gruppen:

Деепричастие; предложение условия, причины и др.

... haben sich zusammengeschlossen, (den hohen Bedarf) ausnutzend –  
используя; так как они использовали

Partizip II-Gruppen:

Das bedeutet, auf (Zinn) bezogen... – отнеся; если отнести к ...

## Übung 7.

**Übersetzen Sie die folgenden Sätze! Beachten Sie den Gebrauch von abgesonderten Partizipialgruppen als Attribut!**

1. Darüber entscheidet eine Jury, bestehend aus unabhängigen Persönlichkeiten aus Wissenschaft und Praxis.  
2. Im Mittelpunkt steht ein fünfjähriges Handels- und Zahlungsabkommen, verbunden mit einer Vereinbarung der Zollerleichterungen.  
3. In diesem Jahr werden die Entwicklungsländer, ausgetaucht durch hohe Ölrechnungen, sogar Jeden zweiten Dollar für Schuldendienst verwenden.  
4. Zu der Preisexplosion konnte es erst kommen, als die allgemeine Rohstoffknappheit, durch die Ölkrise verstärkt, ins öffentliche Bewusstsein gerückt wurde.  
5. Infolge der Wirtschaftskrise, hervorgerufen durch einen rapiden Rückgang der Agrarproduktion, verzichtete die Regierung auf die Weiterführung einer perspektivischen Planung.

6. Das gesamte Rohstoffpreisniveau, dargestellt durch den HWWA-index (berechnet vom Institut der Wissenschaftsforschung, Hamburg), lag um 55 Prozent über dem Vorjahr.

### **Übung 8.**

***Übersetzen Sie die folgenden Sätze! Beachten Sie den Gebrauch von abgesonderten Partizipialgruppen als Adverbialbestimmung!***

1. Die ersten Exportrückgänge zeigen sich bereits, aber, über das gesamte letzte Jahr gesehen, haben sich die Ausfuhren erstaunlich gut gehalten.
2. Der Währungskurs ist weiter gestiegen. Auf Kakao bezogen, bedeutet dies eine kursbedingte Preisanhebung von 18 DM pro 100 kg.
3. Die gebräuchlichsten Zahlungsarten sind, abgesehen nach der Zahlungssicherung, Anzahlung, Dokumentenakkreditiv, Dokumenteninkasso, Zahlung nach Erhalt der Ware und das offene Ziel.
4. Durch Inflation und Pfundabwertung bedingt, verteuerten sich britische Waren im letzten Jahr um mehr als ein Drittel.
5. Ausgelöst durch die Ankündigung der OPEC-Länder, die Erdölpreise zum Jahresende zu erhöhen, stiegen die Erdölverladungen erheblich.
6. Den heute hohen Uran-Bedarf ausnutzend, haben sich mehr als 20 Unternehmen zu einem internationalen Urankartell zusammengeschlossen.

### **Text II**

***Übersetzen Sie mündlich!***

#### **Diskontpolitik**

Als wichtiges Mittel der Zentralnotenbank zur Regulierung des Geldangebots galt in der Vergangenheit die Diskontpolitik. Durch Bestimmung des Diskonts (genauer Rediskonts) seitens der Notenbank wird auch der Zins auf den Märkten für kurzfristige Kredite (Geldmärkte) beeinflusst, Erhöhung des Diskonts seitens der Notenbank bedeutet, – da sie die Neigung der Geschäftsbanken, bei der Zentralbank Geld aufzunehmen, und hierdurch auch die Fähigkeit der Geschäftsbanken, ihren eigenen Kunden vermehrten Kredit zu geben, herabsetzt, allgemeine Verteuerung der Hergabe von Zahlungsmitteln im kurzfristigen Kreditgeschäft. Erhöhte Betriebsunkosten, verminderte Geschäftslust auf Seiten der Banken werden die Folge sein. Das Umgekehrte ist bei Herabsetzung des Diskonts der Fall.

Die Bedeutung der Diskontpolitik sowohl für die innenwirtschaftliche als auch für die zwischenwirtschaftliche Geschäftstätigkeit darf nicht überschätzt werden. Es wird insbesondere folgendes zu beachten sein:

- 1) Die Höhe oder die Änderung des Diskontsatzes wirkt nur sehr mittelbar auf Ausdehnung oder Verminderung des Umfangs des umlaufenden Geldes und damit auf das Konjunkturgeschehen ein. Der Grad dieser Wirkung hängt insbesondere ab: a) von dem Grad der Angewiesenheit der Geschäftsbanken auf Refinanzierung durch die Notenbank, b) von dem Grad der Angewiesenheit der

Geschäftswelt selbst auf den Bankkredit. Diese Angewiesenheit wird namentlich durch die Selbstfinanzierung über den Preis, die in den letzten Jahrzehnten außerordentlich vorgedrungen ist, herabgesetzt.

2) Die Erhöhung des Diskonts kann marktstarke Unternehmungen oder Wirtschaftszweige veranlassen, ihre Preise nicht herab- sondern heraufzusetzen, um auf diese Weise von der verteuerten Kreditfinanzierung weniger abhängig zu sein. Die Last einer Diskonterhöhung wird dann auf diejenigen fallen, die nicht den Weg einer Preiserhöhung gehen können und auf Kredit angewiesen bleiben. Unter diesen Umständen kann eine Diskonterhöhung, statt einen unerwünscht heftigen Antrieb der Preise zu dämpfen, einseitig die Konjunkturlage der schwächeren Teile der Wirtschaft treffen, wodurch letztere sich wieder im vermehrten Umfang auf Stützungsmaßnahmen des Staates verwiesen sein werden und die konjunkturelle Situation im Ganzen gefährdet werden kann.

3) Es besteht nur eine sehr vermittelte Beziehung zwischen der Höhe oder Änderung des Diskontsatzes und der Investitionstätigkeit.

4) Eine Veränderung des Diskontsatzes löst in der Regel im binnenwirtschaftlichen und im zwischenstaatlichen Bereich einander entgegengesetzte Wirkungen aus. Eine Erhöhung des Diskonts schränkt die binnenwirtschaftliche Kreditnachfrage ein, zieht aber gleichzeitig ausländische Gelder ins Land (soweit der erhöhte, Diskont den gleichzeitig im Ausland bestehenden Diskont übertrifft). Umgekehrt wird die Ermäßigung des Diskonts die Bereitschaft zu binnenwirtschaftlicher Kreditschöpfung vergrößern, gleichzeitig aber Inlandguthaben ins Ausland locken.

5) Rediskontingente an Kreditinstitute

Bei einem Rediskont stellt die Zentralbank den Banken Mittel bereit, indem sie Wechsel, die die Kreditinstitute von Unternehmungen diskontiert hatten, rediskontiert. Dem Rediskont der Zentralbank geht also ein Kredit einer Bank voraus. Ein Kreditinstitut hat von einem Kunden einen Wechsel angekauft und dabei von dem Wechselbetrag einen Wechselkurs (Bankendiskont) abgezogen. Das Kreditinstitut hat nun die Möglichkeit, diesen Wechsel an die Zentralbank weiterzuverkaufen, d. h. rediskontieren zu lassen, wobei die Zentralbank ebenfalls einen Zins, den Diskontsatz, einbehält. Das Kreditinstitut kann sich auf diesem Wege Zentralbankgeld beschaffen.

## Lektion 12

### Der landwirtschaftliche Strukturwandel in der BRD

#### **Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

Einer der schwierigsten Aspekte des landwirtschaftlichen Strukturwandels auf der einzelbetrieblichen Ebene ist das Nebeneinander von wachsenden und schrumpfenden Betrieben.

Im internationalen Vergleich gehört die Bundesrepublik immer noch zu den Ländern mit sehr niedrigen durchschnittlichen Betriebsgrößen: In Frankreich z.B. haben die Betriebe im Durchschnitt nahezu die doppelte Fläche, in Großbritannien ist die durchschnittliche Betriebsgröße etwa dreieinhalb Mal so hoch. Statistische Angaben machen deutlich, dass in der Bundesrepublik noch knapp ein Viertel aller landwirtschaftlicher Betriebe unter 2 ha groß ist und damit als alleinige Quelle eines ausreichenden Familieneinkommens kaum in Betracht kommt. Ein weiteres gutes Drittel aller Betriebe bleibt immer noch unter einer Größe von 10 ha und dürfte damit ebenfalls in der Regel noch keine zufriedenstellende Einkommenskonzentration aufweisen. In dieser Betriebsgröße scheinen sich seit 1949 die stärksten Wandlungen vollzogen zu haben. Nur knapp zwei Fünftel aller Betriebe schließlich sind größer als 10 ha, nur ein Sechstel erreichen 20 ha und fallen damit in die Gruppe, in der die Mehrzahl der landwirtschaftlichen Haupterwerbsbetriebe zu suchen ist.

Eine in der letzten Zeit immer stärker hervortretende Form der Schrumpfung der landwirtschaftlichen Betriebe ist die allmähliche Verringerung des Arbeitseinsatzes im landwirtschaftlichen Betrieb und entsprechend der schrittweisen Aufnahme einer außerlandwirtschaftlichen Tätigkeit. Dieses sukzessive Ausscheiden aus der Landwirtschaft hat zur Entstehung zahlreicher Formen der landwirtschaftlichen und außerlandwirtschaftlichen Einkommenskombination geführt.

Zur statistischen Erfassung der verschiedenen Einkommens- und Tätigkeitssituationen ist die Definition von Voll-, Zu- und Nebenerwerbsbetrieben eingeführt worden. Als Nebenerwerbsbetriebe werden dabei diejenigen bezeichnet, in denen der Betriebsinhaber weniger als die Hälfte seiner Arbeitszeit einsetzt und / oder weniger als die Hälfte des Gesamteinkommens von Betriebsinhaberehepaar und Hofnachfolger aus dem landwirtschaftlichen Unternehmen stammt. Voll- und Zuerwerbsbetriebe die zusammen als Haupterwerbsbetriebe aufgefasst werden, unterscheiden sich dadurch, dass in den Vollerwerbsbetrieben die außerlandwirtschaftlichen Erwerbseinkünfte des Betriebsinhaberehepaars und des Hofnachfolgers weniger als 10 des landwirtschaftlichen Reineinkommens betragen, während die Zuerwerbsbetriebe ein höheres Einkommen außerhalb des Betriebs haben. Zwei Fünftel aller Betriebe werden im Nebenerwerb bewirtschaftet. Ihr Anteil hat in der Vergangenheit zugenommen.

Der besonders starke Anstieg der durchschnittlichen Betriebsgröße bei den Zuerwerbsbetrieben zeigt, dass ein erheblicher Durchfluss von Betrieben durch diese Klasse stattgefunden haben muss, wobei größere Betriebe hinzugekommen sind und kleinere aus dieser Kategorie abgeflossen sind. Auch das spricht für die Annahme des Übergangsstadiums.

### ***Vokabeln***

1. Einkommen n, Einkünfte pl – доход  
Einkommensbesteuerung f – подоходное налогообложение  
Einkommensverhältnisse pl – имущественное положение  
Einkünfte aus freiberuflicher Tätigkeit – доходы от свободной профессии  
nebenberufliche Einkünfte – доходы от побочной профессии
2. Betrieb m – предприятие, производство  
bäuerlicher Betrieb – крестьянское хозяйство  
landwirtschaftlicher Betrieb – сельскохозяйственное предприятие  
gewerblicher Betrieb – торгово-промышленное предприятие  
kontinuierlicher Betrieb – непрерывное производство  
Vollerwerbsbetriebe pl – хозяйство, полностью обеспечивающее себя  
Betriebsinhaber m. Betriebsbesitzer m – владелец, хозяин предприятия
3. schrumpfen – свертывать, сокращать, уменьшать  
Schrumpfung f – свертывание производства
4. Fläche f – площадь, поле, плоскость  
Anbaufläche f – посевная площадь  
anbauen – возделывать
5. Ebene f – равнина, плоскость
6. Einsatz m – применение, введение  
Arbeitseinsatz – работа, участие в работе
7. Erwerb m – 1. промысел, занятие; 2. приобретение; 3. доход, заработок  
erwerben – приобретать, зарабатывать

### ***Texterläuterungen***

1. im internationalen Vergleich – im Vergleich zu den anderen Ländern
2. sukzessive adj = allmählich
3. ein Durchfluss muss stattgefunden haben – «müssen» drückt hier Vermutung aus

### **Übungen zum Text**

#### **Übung 1.**

#### ***Interpretieren Sie die folgenden Sätze!***

I. Eines der schwierigsten Aspekte des landwirtschaftlichen Strukturwandels ist das Nebeneinander von wachsenden und schrumpfenden Betrieben. 2. Das sukzessive Ausscheiden aus der Wirtschaft hat zur Entstehung zahlreicher Formen der landwirtschaftlichen und außerlandwirtschaftlichen Einkommenskombination geführt. 3. Zwei Fünftel aller Betriebe werden im Nebenerwerb bewirtschaftet. 4. Durch diese Klasse muss ein erheblicher Durchfluss von Betrieben stattgefunden haben.

#### **Übung 2.**

#### ***Übersetzen Sie den Text schriftlich!***

### **Übung 3.**

#### ***Beantworten Sie die folgenden Fragen!***

1. Was verstehen Sie unter Voll-, Zu- und Nebenerwerbsbetrieben? 2. Wodurch ist das Ausscheiden vieler Zu- und Nebenerwerbsbetrieben aus der landwirtschaftlichen Tätigkeit bedingt? 3. Wie erklären Sie den Anstieg der durchschnittlichen Anbaufläche bei den Zuerwerbsbetrieben? 4. Wie wird die Landwirtschaft der EU-Länder subventioniert? Was wissen Sie von dem EU-Agrarfonds?

### **Übung 4.**

#### ***Lernen Sie die folgenden Wortgruppen! Bilden Sie Sätze!***

ein ausreichendes Einkommen ausweisen; unter einer Größe von 10 ha bleiben; eine Wandlung vollzieht sich; der Arbeitseinsatz verringert sich; eine andere Tätigkeit aufnehmen; aus der Landwirtschaft ausscheiden; aus dem landwirtschaftlichen Unternehmen stammen (das Einkommen); der Anteil (an, Dat) nimmt zu.

### **Übung 5.**

#### ***Übersetzen Sie die folgenden Wortgruppen ins Deutsche! Prüfen Sie Ihre Kenntnisse!***

иметь достаточный доход; оставаться по размеру меньше 10 га; изменение происходит (совершается); трудовое участие сокращается; перейти к другой деятельности (начать); отойти от сельского хозяйства; происходить из сельскохозяйственного предприятия (доход); доля (в чём-л.) возрастает.

### **Übung 6.**

#### ***Übersetzen Sie die folgenden Wortgruppen!***

das Nebeneinander von wachsenden und schrumpfenden Betrieben; das Kopfschütteln hervorrufen; zum Aufgeben der Pläne zwingen; das zyklische Auf und Ab; das Wesentliche beachten; manche Außenstehenden.

### **Weglassen der Wörter bei der Übersetzung**

### **Übung 7.**

#### ***Übersetzen Sie die folgenden Sätze! Begründen Sie die Möglichkeit der Weglassung von Wörtern!***

1. Auf dem Kurszettel einer Börse unterscheidet man zunächst zwischen dem Ankaufs- und Verkaufskurs (auch Brief- und Geldkurs genannt).
2. Aber auch die «soft commodities», die so genannten «Weichwaren», machen keine Ausnahme.
3. Zu zahlreichen Werbemitteln, über die die Werbung verfügt, gehören u. a. Werbebriefe, Anzeigen, Kataloge, Einschaltungen in Werbefunk und Fernsehen (Spots).
4. Das gilt für die Ermittlung der eigenen Marktchancen in einem fremden Markt,
5. Der Kreditzins für erste Adressen der amerikanischen Geschäftswelt – die Prime-Rate – wurde von 15 3/4 auf 16 1/2 Prozent heraufgesetzt.

## **Notwendigkeit außerlinguistischer Kenntnisse**

*I. Kenntnis der Geschichte, der Geographie, der Bibel u. a. vorausgesetzt!*

### **Übung 8.**

***Übersetzen Sie folgende Sätze!***

I. Sie behaupten, mit nur wenig Geld können bundesrepublikanische Investoren im Land der unbegrenzten Möglichkeiten zu Krösussen aufsteigen, 2. Diese Monostruktur ist die Achillesferse der südafrikanischen Wirtschaft. 3. Ein «wirtschaftliches Dünkirchen» droht dem neuen Präsidenten in den ersten 24 Monaten. 4. Mit der Marktwirtschaft ist es am Kap noch nicht so weit, wie manche Außenstehenden meinen (am Kap der Guten Hoffnung). 5. Hinzu kommen Hiobsbotschaften aus verschiedenen Erzeugnisgebieten.

*II. Ökonomische Kenntnisse vorausgesetzt!*

### **Übung 9.**

***Übersetzen Sie die folgenden Sätze!***

1. Ein gewisser Gegendruck auf die Ölpreise könnte eines Tages von der heimischen Kohle kommen. 2. Damit steht für die 129000 Beschäftigten wieder Kurzarbeit ins Haus. 3. Die Absatzstruktur bei Kohle ist auch weiterhin vom rückläufigen Eisen- und Stahlmarkt geprägt. 4. Detroit muss schwindelerregende Beträge investieren, nur um den Anschluss an die internationale Konkurrenz mit geringerem Benzindurst zu finden. 5. Im Winter 1973/74 brachte ein zuvor nie gekannter Ölpreisschub die erste Energiekrise.

## **Ähnlich, aber nicht gleich**

### **Übung 10.**

***Übersetzen Sie folgende Sätze!***

I. a) Die Nachfrage konzentrierte sich weitgehend auf die Unternehmen der schon ausgekämmten Branchen, b) Die Nachfrage konzentrierte sich auf die Unternehmen der schon weitgehend ausgekämmten Branchen.

II. a) Diese Politik des direkten Schweigens hat zur Folge, dass die wenigen Berichte über die brasilianische Rüstungsindustrie auf nichtoffizielle Quellen stützen, b) Diese Politik halte zur Folge, dass wenige Berichte über die brasilianische Rüstungsindustrie auf nichtoffizielle Quellen stützen.

III. a) Zu den Erfolgen zählt auch, dass der Energieverbrauch gesenkt wurde. b) Zu den Erfolgen zählt auch, dass der Energieverbrauch gesenkt werden konnte.

IV. a) Dortige Vorkommen können in bereits 40 Jahren erschöpft sein. b) Dortige Vorkommen mögen in bereits 40 Jahren erschöpft sein.

V. a) Außerdem scheint es den Bleigruben noch immer nicht zu gelingen, sich auf einen gemeinsamen Kontraktpreis zu einigen, b) Außerdem scheint es den Bleigruben noch immer nicht gelingen zu wollen, sich auf einen gemeinsamen Kontraktpreis zu einigen.

VI. a) Am 1. Oktober sollen 16,5 Milliarden Unzen Silber an den Markt abgegeben werden, b) Am 1. Oktober sollen 16,5 Milliarden Unzen Silber an den Markt abgegeben worden sein.

VII. a) Eine solche Preissteigerung hat die OPEC dank seiner Schlüsselposition durchsetzen können, b) Eine solche Preissteigerung kann die OPEC dank seiner Schlüsselposition durchgesetzt haben.

VIII. a) Falls in diesem Jahr die Industrieausfuhr steigen soll, muss etwas im Bereich der Rentabilität geschehen, b) Falls in diesem Jahr die Industrieausfuhr steigen sollte, müsste etwas im Bereich der Rentabilität geschehen (2 Varianten).

## **Text II.**

### ***Übersetzen Sie vom Blatt!***

#### **Staat zählt Bauern das halbe Einkommen**

Parteien und Verbände kommentieren Angaben des Agrarberichts skeptisch. Die deutschen Bauern bekommen die Hälfte ihrer Einkommen direkt vom Staat. Der Anteil staatlicher Zahlungen an ihren Gewinnen stieg 1994/95 im Westen von 46 auf 49 Prozent. In den neuen Ländern waren die Zahlungen von EU, Bund und Ländern zusammen sogar deutlich höher als der durchschnittliche Betriebsgewinn. Das geht aus dem Agrarbericht 1996 hervor, den das Kabinett am Mittwoch in Bonn billigte. Der höhere Staatsanteil ist Folge der EU-Agrarreform mit niedrigeren Preisen und Flächenstillegungen gegen Prämien.

Nach dem Bericht von Agrarminister Jochen Borchert (CDU) stiegen die Gewinne westdeutscher Bauern im Wirtschaftsjahr 1994/95 (1. Juli) um 10,1 Prozent auf durchschnittlich 46200 DM. Die Ausgleichszahlungen und Beihilfen nahmen um 16,7 Prozent auf 22569 DM zu. Im Osten, wo nur Testbetriebe erfasst werden, betrug die staatlichen Zahlungen für im Vollerwert bewirtschaftete Einzelunternehmen 108764 DM. Die Betriebe erwirtschafteten im Mittel aber nur 89039 DM Gewinn.

Insgesamt zahlten Bund und Länder 1995 für Landwirte 15,4 Milliarden DM. In diesem Jahr sollen es dem Bericht zufolge 500 Millionen weniger sein.

Hinzukamen 12,5 Milliarden DM von der EU. Dieser Ansatz steigt 1996 auf 13,3 Milliarden DM. Nach Angaben Borcherts hat der Gewinnzuwachs der Bauern die Einbußen der beiden Vorjahre noch nicht ausgeglichen. Für das laufende Wirtschaftsjahr erwartet Borchert um bis zu 5 Prozent höhere Einkommen. Die Zahl der Höfe nahm 1995 weiter um 4,3 Prozent auf 553000 ab.

Parteien und Verbände kommentieren den Bericht skeptisch. Der deutsche Bauernverband (DBV) nannte die Lage der Landwirte unbefriedigend. «Die notwendige grundlegende Verbesserung ist noch nicht in Sicht». Der Gewinn je Familienarbeitskraft liege 36 Prozent unter den Einkommen in anderen Berufen. Die Landwirtschaft habe einen Hauptbeitrag zur Preisstabilität geleistet.

# TEXTE FÜR SELBSTSTÄNDIGE ÜBERSETZUNG

## TEXT 1

**Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

### **Kaufvertrag**

**Ein Vertrag** kann im Allgemeinen entweder schriftlich oder mündlich geschlossen werden. Nach den Verordnungen sind nur diejenigen mit ausländischen Firmen abgeschlossenen Verträge gültig, die schriftlich geschlossen und von dazu rechtmäßig bevollmächtigten Personen unterzeichnet werden. Die Namen dieser Personen mit Angabe der Grenzen ihrer Vollmacht werden in der Monatsschrift «Vneschnjaja Torgovlja» veröffentlicht.

Die Vertreter der ausländischen Außenhandelsorganisationen bzw. Privatfirmen, die den Vertrag im Namen der betreffenden Organisationen oder Firmen unterzeichnen, haben auch die entsprechende rechts- und ordnungsgemäß ausgestellte Vollmacht vorzulegen.

Die Anzahl der erforderlichen Unterschriften ist Status ermäßig festgelegt.

Für beide vertragsschließende Parteien ist es wünschenswert, zu prüfen, ob die Anzahl der tatsächlich gesetzten Unterschriften der in den Statuten vorgesehenen Anzahl entspricht.

Gliederung des Vertrages. Der Kaufvertrag besteht üblich aus folgenden wesentlichen Teilen und Klauseln:

1. Ort und Datum des Abschlusses;
2. Name der vertragsschließenden Parteien;
3. Gegenstand des Geschäftes;
4. Qualitätsklausel;
5. Verpackungsklausel;
6. Liefertermin;
7. Preisklausel;
8. Valuta- (bzw. Gold-) Klausel;
9. Zahlungsbedingungen,
10. Abnahmebedingungen;
11. Force-majeure-Klausel (Höhere-Gewalt-Klausel);
12. Arbitrage- und Schiedsgerichtsverfahren.

***Muster der Anfangsklausel (Ort und Datum des Abschlusses und Namen der vertragsschließenden Parteien):***

1. Einfachste Redaktion der Anfangsklausel

Berlin, den 30. August 1957  
(Ort) (Datum)

Vertrag Nr. 6/012

(Vertragsnummer)

Verkauft an V/O «Sojuzimport», Moskau

(Name des Käufers)

Gekauft bei VEB Bibliographisches Institut, Leipzig

(Name des Verkäufers)

***Oder***

Moskau, den 30. August 1957  
(Ort) (Datum)

Vertrag Nr. 6/014

(Vertragsnummer)

Verkauft an die Firma Amold, Amsterdam

(Name des Käufers)

Gekauft bei «Sojuzexport», Moskau

(Name des Verkäufers)

Durch Vermittlung der Herren Brandt & Söhne, Amsterdam

(Name des Maklers)

***2. Anfangsklausel aus einem Börsenvertrag  
Schlusschein für Termingeschäfte in Kupfer***

Kopenhagen, den 20. Juli 1957

V/O «Sojuzimport», Moskau, kauft von der Firma

(Name und Adresse des Käufers)

Jensen & Sohn, Kopenhagen

(Name und Adresse des Verkäufers)

2000 kg Kupfer in Barren und/oder Platten mit einem Reingehalt von mindestens 99% (Gegenstand des Geschäfts)

**Wortschatz zum Text 1**

Abnahmebedingungen pl

условия приемки

Abschluß m (eines Vertrages).

заклучение (договора)

Arbitrage f

арбитраж

Deutscher Innen- und Außenhandel-  
Textil (DIA -Textil)

Объединение внутригерманской и  
внешней торговли по торговле  
текстильными товарами (DIA-  
Текстиль)

Firma (Fa.) f

фирма, торговый дом

Force - majeure - Klausel f	пункт о форс-мажоре
Geschäfte in Kupfer	сделки на медь
Goldklausel f	золотая оговорка
Höhere-Gewalt-Klausel f	пункт о действии непреодолимой силы
im Nachstehenden «Käufer» genannt	в дальнейшем называемый «покупатель»
Kaufvertrag m	договор купли-продажи
Klausel f	пункт, оговорка
Kontrakt m	контракт
Muster n	образец
Preisklausel f	пункт о цене
Schiedsgericht n	третейский суд
Schiedsgerichtsverfahren n	третейское судопроизводство
Schlusschein m	контракт биржевой, маклерская записка
Termingeschäft n	сделка на срок
unter nach- und umstehenden Bedingungen	на условиях, приведенных ниже и на обороте
Valuta-Klausel f	валютная оговорка
Vertrag m	договор, контракт
Zahlungsbedingungen pl	условия платежа

## TEXT 2

### Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!

#### Gegenstand des Geschäftes

1. Unter «Gegenstand des Geschäfts» versteht man die Menge (Quantität) und Art der verkauften Ware.

Wenn die Ware auf spätere Abladung verkauft wird, kann die genaue Quantität der Ware nicht ermittelt werden. Ihre Menge wird in diesem Fall im Vertrag als ungefähre angegeben, was mit dem Worte «zirka» (zka.) oder «circa» (ca.) bezeichnet wird.

Die Mehr- bzw. Minderlieferung kann zum Vertrags- oder zum Marktpreis verrechnet werden, was von den Vertragsbedingungen abhängt.

Wenn die Menge der Ware in den Gewichtseinheiten festgesetzt wird, muss es im Vertrag genau stipuliert werden, ob das Gewicht laut Konnossement bzw. Frachtbriefduplikat (das so genannte Konnossementgewicht) oder laut Abwägen der Ware am Bestimmungsort (das sog. Neugewicht) ermittelt wird.

2. Muster der Vertragsklausel «Gegenstand des Geschäfts»,

a) Kurze Klausel aus einem Getreidevertrag:

«Gegenstand des Geschäfts:

15 000 bis 16 000 t Weizen

(fünfzehntausend bis sechzehntausend Tonnen) in Verkäufers Wahl»

b) Aus einem Holzvertrag:

«Gegenstand des Geschäfts:

zirka 25 000 Stds. Holz

(in Worten fünfundzwanzigtausend Standards Holz). Dem Verkäufer wird das Recht eingeräumt, 10 % mehr oder weniger zu liefern».

c) Aus einem Vertrag über Kolonialwaren:

«Gegenstand des Geschäfts:

zirka 1000 Metrotonnen (1 t = 1000 kg)

(in Buchstaben: eintausend metrische Tonnen) Kaffeebohnen.

Dem Verkäufer steht das Recht zu, bis 5% mehr oder weniger zu liefern; hiervon sind 2% zum Vertragspreis, der Rest zum Börsenpreis der Amsterdamer Börse am Vortag der Lieferung zu verrechnen. Für die Berechnung des Börsenpreises ist, sofern nicht schwimmende oder eingetroffene Ware verkauft ist, das Datum des Konnossements maßgebend. Wird der Vertrag durch Verladung auf mehrere Dampfer erfüllt, so hat der Verkäufer das Recht der Mehr- bzw. Minderlieferung bis 5 % nur für die zuletzt verladene Menge.

Sollte bei Entlöschung das Über- bzw. Untergewicht größer als 5% der verkauften Menge sein, so hat der Käufer die Wahl, Verrechnung zum Vertragspreis oder zum Börsenpreis der Amsterdamer Börse am letzten Entlöschungstage zu verlangen, und zwar in beiden Fällen vom ganzen Über- oder Untergewicht einschließlich der erlaubten 5%».

## Wortschatz zum Text 2

Abrechnung f	расчет, окончательный расчет
Abwägen n	взвешивание
am Vortag der Lieferung	на день, предшествующий дню поставки
auf spätere Abladung	с позднейшей отгрузкой
Berechnung f	расчет, исчисление
Börsenpreis m	биржевая цена
circa (ca.)	около
einschließlich der erlaubten 5%	включая разрешенные 5%
Entlöschung f	разгрузка
ermitteln	устанавливать (путем исчисления, исследования и т. д.)
festlegen	устанавливать (путем переговоров, взаимного соглашения и т.д.)
festsetzen	устанавливать (путем переговоров, взаимного соглашения ит.д.)
feststellen	устанавливать (путем исследования фактов, наведения справок), констатировать (какой-либо факт)
Gegenstand des Geschäfts	предмет сделки

hiervon in Verkäufers Wahl Konnossementgewicht n	зд. из них (из этого количества) по выбору продавца вес по коносаменту (коносаментный вес)
Löschung f Marktpreis m maßgebend sein	разгрузка рыночная цена служить мерилом, образцом, быть положенным в основу, зд. действовать, применяться
Mehrlieferung f	поставка сверх (предусмотренного договором количества)
Menge f Minderlieferung f	количество поставка меньше (предусмотренного в договоре количества)
Neugewicht n	вес, устанавливаемый путем перезвешивания (например, по прибытии товара в порт назначения)
Quantität f schwimmende Ware stipulieren	количество плывущий товар устанавливать, оговаривать (например, в контракте)
Tagespreis m Übergewicht n ungefähr	цена дня (цена на данный день) вес выше (подлежащего сдаче)
Untergewicht n der Verkäufer ist berechtigt	приблизительно вес ниже (подлежащего сдаче) продавец имеет право, продавец вправе
der Verkäufer hat das Recht dem Verkäufer steht das Recht zu ... dem Verkäufer wird das Recht eingeräumt	продавец имеет право продавцу принадлежит право продавцу предоставляется право
Verrechnung f Vertragsbedingungen pl	расчет, перерасчет условия договора
Vertragspreis m die Wahl haben zirka (zka.)	контрактная цена иметь право выбора, право опциона около

**Beantworten Sie folgende Fragen:**

- Was versteht man unter «Gegenstand des Geschäfts»?
- Welchen Sinn hat das Wort circa bei der Angabe der Vertragsmenge im Kaufvertrag?
- Zu welchen Preisen wird das Unter- bzw. Übergewicht verrechnet?
- Welches Datum ist für die Berechnung des Börsenpreises maßgebend?

- e) Wodurch unterscheiden sich Konnossementgewicht und Neugewicht?  
f) Worin besteht das Abwägen der gelöschtten Ware?

### TEXT 3

#### Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!

##### Liefertermin

Man unterscheidet folgende Liefertermine:

1. Die Ware wird «prompt» geliefert, wenn die Übernahme der Ware in einem Zeitraum von 2–3 Tagen stattzufinden hat.

2. Dieser Zeitraum wird etwas verlängert, wenn die Waren «ab Lager» verkauft werden. Diese Verlängerung hängt von den am entsprechenden Handelsplatz geltenden Usancen (Handelsgewohnheiten) ab.

«Prompt» und «ab Lager» werden meistens die so genannten Locowaren verkauft.

3. Bei so genannten Lieferungsgeschäften wird die Ware auf spätere Lieferung verkauft und in einer bzw. in mehreren Sendungen geliefert.

Es gibt Verträge, die eine Lieferung am Anfang des Monats, oder am Medio, oder erst am Ultimo vorsehen. Die Medio- und die Ultimogeschäfte werden meistens an der Börse abgeschlossen. Die Lieferzeit kann auch folgenderweise festgelegt werden:

«Die Lieferung der verkauften Ware erfolgt im Laufe eines Monats ab dato des Vertrags» oder «im Laufe der Schifffahrtsperiode 2005 in monatlich gleich großen (egalen) Teilen», oder noch «nicht später als bis zum 1. September 2005», «prompt nach Eröffnung der Navigation» usw.

4. Bei Verkauf der Ware «auf Abruf» ist sie laut Abruf des Käufers zu liefern.

Es folgen Beispiele des Wortlautes der Vertragsklauseln über den Liefertermin:

*A. Einfachste Klausel:*

«Lieferzeit : im Laufe der Navigationsperiode 2005, laut Spezifikation.

Teillieferungen über die umseitig festgesetzte Spezifikation der Lieferzeit hinaus, sowie – innerhalb dieser – Teilversendungen sind zulässig».

*B. Klausel aus einem KAF-Vertrag:*

«Liefertermine: Die Lieferung erfolgt während der Schifffahrtsperiode in 3 (drei) bis 4 (vier) Dampferladungen in Verkäufers Wahl. Die letzte Dampferladung ist nicht später als bis zum 1. Oktober zu liefern. Als Datum der Lieferung gilt das Datum des Konnossements.

Über die ungefähren Abladetermine verständigen sich die Parteien spätestens bis Ende Februar 2005.

Über den Verlauf der Verladungen ist der Käufer laufend drahtlich, spätestens bei Abgang der Dampfer von Riga und/ oder Tallinn, zu orientieren».

*C. Klausel aus einem fob-Vertrag:*

«Lieferfrist: Der Verkäufer ist verpflichtet, dem Käufer bzw. seinen Abnahmebeamten die laut Vertrag zu liefernde Menge ab Mitte Mai 2005 bis Anfang Oktober 2005 in ungefähr gleich großen Mengen zu liefern.

Der Käufer verpflichtet sich seinerseits, den erforderlichen Schiffsraum rechtzeitig zu stellen»

*D. Aus einem Auftrag für Ausrüstung:*

«Liefertermin: Die laut diesem Auftrag bestellte Ausrüstung ist zu folgenden Terminen zu liefern:

Die erwähnten Maschinen und Maschinenteile und Zubehör müssen zu den oben genannten Terminen ausgefertigt, geprüft, verpackt und komplett frei Wagen deutsch-polnische Grenze und/oder tob Hafen DDR in Käufers Wahl geliefert werden.

Bei Lieferungen auf dem Landwege gilt als Datum der Lieferung das im Frachtbriefduplikat vermerkte Datum des Überganges der deutsch-polnischen Grenze, bei Lieferungen auf dem Seewege – das Datum des Seekonnossements».

Folgen einer nicht rechtzeitigen Lieferung.

«Fälle höherer Gewalt oder deren Folgen entbinden den Verkäufer auf die Dauer und im Umfang ihrer Einwirkung von der Verpflichtung zur Einhaltung der Lieferzeit und bedingen deren angemessene Verlängerung. Wird dem Verkäufer infolge höherer Gewalt oder deren Folgen die Ausführung dieses Vertrages ganz oder teilweise unmöglich, so ist er berechtigt, von diesem Vertrag zurückzutreten, ohne dass der Käufer einen Anspruch auf Schadenersatz hat.

Gerät der Verkäufer durch andere Ursachen als höhere Gewalt oder deren Folgen mit der Lieferung in Verzug, so steht ihm eine angemessene Nachfrist zu, die vom Käufer zu stellen ist. Ansprüche auf Schadenersatz aus einem derartigen Lieferverzug stehen dem Käufer nicht zu.

Sollten sich die Parteien über die Nachfrist nicht einigen, so steht jeder von ihnen das Recht zu, vom Vertrag frist- und entschädigungslos zurückzutreten».

*F. Folgen einer Verzögerung in der Abnahme seitens des Käufers.*

a) «Der Verkäufer darf vom Vertrag zurücktreten oder Auftragserfüllung verlangen, falls die Ware innerhalb der Abschlusszeit nicht abgenommen ist».

b) «Bleibt der Käufer mit der Abnahme der abgeschlossenen Menge zurück, so ist der Verkäufer befugt, die entsprechenden Mengen ohne Nachfristsetzung zu berechnen und für Rechnung und Gefahr des Käufers einzulagern, oder sie von der Abschlussmenge zu streichen».

c) «Sollte der Käufer die Ware nicht rechtzeitig abnehmen, so ist der Verkäufer berechtigt, vom Vertrage zurückzutreten und Schadenersatz wegen Nichterfüllung zu verlangen oder die Lieferfrist bis zu 4 Wochen gegen Zahlung eines Preisaufschlags zu verlängern, der für je 3 Tage auf 1% des Rechnungsbetrags zu bemessen ist».

### Wortschatz zum Text 3

ab dato des Vertrags	зд. с момента заключения контракта
die abgeschlossene Menge	контрактное количество
Abladetermin m	срок отгрузки
ab Lager	со склада
Abruf m	отзыв
abschließen	заключать
Abschlusszeit f	зд. договорный срок (поставки товара)
Anspruch m	претензия
auf Abruf	притязание по отзыву
auf die Dauer und im Umfang ihrer Einwirkung	на время и в объеме их действия
auf spätere Lieferung	с последующей поставкой
Auftragserfüllung f	исполнение заказа
Ausführung f	зд. исполнение
bedingen	обусловить
befugt sein	зд. иметь право, иметь полномочия
Börse f	биржа
Dampferladung f	пароходный груз
Einhaltung f	соблюдение
einlagern	поместить на склад
ein pro Mille (1‰)	один промилль (1‰)
entbinden	зд. освобождать
folgenderweise	следующим образом
frist- und entschädigungslos	в любое время и без возмещения ущерба
für Rechnung und Gefahr	за счет и риск
ganz oder teilweise	полностью или частично
Handelsgewohnheiten pl	торговые обыкновения
Handelsplatz m	рынок (в географическом смысле)
im Laufe von	в течение
laufende Nummerierung	порядковая нумерация
die laut Vertrag zu liefernde Menge	количество, подлежащее поставке согласно договору
Lieferfrist f	срок поставки (в смысле отрезка времени)
Liefertermin m	срок поставки (в смысле даты, момента времени)
Lieferungsgeschäft n	делка (на продажу товара) с последующей поставкой
Lieferzeit f	срок поставки (в общем смысле)
Locoware f	товар местного происхождения; товар, продаваемый и сдаваемый в

Medio n	одном месте
Mediogeschäft n	зд. середина месяца, медио
meistens	сделка на медио
meistenteils	большей частью, главным образом
Nachfristsetzung f	большей частью
orientieren (über etw.)	предоставление отсрочки
	зд. поставить в известность (о чем-либо)
Preisauflschlag m	надбавка на цену
prompt	немедленно; быстро, скоро
Schadenersatz m	возмещение ущерба (убытка)
Schiffahrtsperiode f	навигационный период
Schiffsraum m	зд. тоннаж; трюм
seinerseits	со своей стороны
sich (über etw.) einigen	договориться (о чем-либо);
	согласиться (о чем-либо)
sich verpflichten	обязаться
sich (über etw.) verständigen	договориться (о чем-либо)
stattfinden	иметь место
stellen	зд. обеспечить, поставить, предоставить, определить
streichen	зд. исключить
Teillieferung f	частичная поставка
Teilversendung f	частичная отгрузка
über (etw.) hinaus	зд. сверх; вообще: за пределы (чего-либо)
Ultimo n	ульtimo, конец месяца (года)
Ultimogeschäft n	сделка на ульtimo
Usancen f pl	узансы
verlängern	продлевать
Verlängerung f	продление
verpflichtet sein	быть обязанным
Verpflichtung f	обязательство
Verzögerung f	просрочка, промедление
Zeitraum m	период времени, промежуток времени
zulässig sein	быть допустимым
zurückbleiben (mit etw.)	запоздать (с чем-либо)
zurücktreten	отступить
zustehen (Dat.).	быть предоставленным (как право), он имеет право на то, чтобы ему была предоставлена отсрочка

**Beantworten Sie folgende Fragen:**

- a) Welche Liefertermine unterscheidet man?
- b) Was versteht man unter Lieferung «prompt» und «ab Lager»?
- c) Wie wird die Abschlussmenge bei den so genannten Lieferungsgeschäften festgesetzt?
- d) Wann wird die verkaufte Ware bei Medio- und Ultimogeschäften geliefert?
- e) Welche Folgen hat eine nicht rechtzeitige Lieferung seitens des Verkäufers (für den Käufer, für den Verkäufer)?
- f) Welche Folgen hat eine eventuelle Verzögerung in der Abnahme der gelieferten Ware seitens des Käufers (für den Käufer, für den Verkäufer)?

**TEXT 4**

**Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

**Preis**

Der Vertragspreis kann direkt (in Ziffern) genannt werden oder nicht direkt, sondern nur bestimmbar, d.h., dass er sich aus irgendwelchen Quellen bestimmen lässt, z.B. aus Preislisten, Syndikatspreisen, Börsenpreisen, Marktpreisen usw. Es gibt auch Verträge, die die sogen. Baisse bzw. Hausseklausel enthalten. In solchen Verträgen fixieren die Parteien einen festen Preis, der jedoch bei Schwankungen der Markt bzw. Börsenpreise einer automatischen entsprechenden Änderung unterliegt.

Der Preis bezieht sich immer auf ein gewisses Maß Wareneinheit. Diese Wareneinheit kann in Gewichtsmaßen: Tonne (t), Doppelzentner (cwt), Zentner, engl. Pfund (e. l.); Längenmaßen: Meter (m), Faden usw.; Raummaßen (Kubatur); Standard, engl. Kub. Faden (e. K. F.), russ. Kub. Faden (r. K. F.), Kubikfuß, Festmeter usw. ausgedrückt werden.

Falls die Waren in Gewichtseinheiten verkauft werden, ist der Preis für Bruttogewicht oder Nettogewicht der verkauften Ware festzulegen.

Was die Preisbasis betrifft, sind drei Momente in Betracht zu ziehen: 1) der Ort der Lieferung, 2) die Zölle und 3) die Tara.

Wenn der Verkäufer die Ware am Orte der Verladung liefert, so wird die Ware «frei Ufer», «frei Schiffsseite», «frei Abgangsstation», «frei ab Quai Verladehafen», «frei Bahn» verkauft.

Wenn der Vertragspreis auch die Kosten der Verladung der Ware einschließt, so wird die Ware «frei an Bord» (fob) oder «frei Wagen» («franko Waggon») verkauft.

Wird der Preis «frachtfrei», «franko Fracht» oder «Kost-Fracht» (K. F. cf.) bezeichnet, so trägt der Verkäufer alle Kosten des Transportes der Ware bis zum Bestimmungsort. Die Bedingung «Kost, Assekuranz, Fracht» (K. A. F., cif) bedeutet, dass der Verkäufer außerdem auch die Kosten der Versicherung der Ware gegen Seerisiko auf sich nimmt.

Bei Verträgen, laut welchen der Verkäufer die Kosten der Löschung der Güter im Bestimmungshafen übernimmt, wird der Preis „frei an Kai Bestimmungshafen“ festgesetzt.

In einigen Verträgen verpflichtet sich der Verkäufer, dem Käufer die Ware kostenfrei bis zu den Lagerplätzen des letzteren zu spedieren. In diesen Fällen wird der Preis als Preis «franko Lagerhaus», «frei Anschlussgleis Käufers Werk» oder «frei Fabrikplätze des Käufers» bezeichnet.

Falls der Käufer die Ware auf den Lagerplätzen des Verkäufers abnimmt und dementsprechend alle Kosten der Verladung, Abtransportierung usw. trägt, so besteht ein «ab-Lager», «ab-Quai» oder «Loco-Preis».

In Bezug auf die Zollgebühren können die Waren entweder «verzollt» bzw. «zollfrei» oder «unverzollt» verkauft werden. Im ersten Fall werden die Zollgebühren vom Verkäufer bezahlt («verzollt») bzw. garantiert der Verkäufer, dass der Käufer keine Gebühren zu bezahlen hat («zollfrei»), im letzteren werden die Zollgebühren vom Käufer bezahlt («unverzollt»).

Die Tara wird entweder in den Preis der Ware nicht eingeschlossen («Tara exklusive») oder eingeschlossen («Tara inklusive»). Die Bedingung «Brutto für Netto» ist ein Sonderfall der letzteren Klausel.

Einen wesentlichen Bestandteil der Preisklausel bildet die Bestimmung des Vertrages über die Valuta des Preises. Der Preis der Ware kann in der Valuta des importierenden Landes, in der des exportierenden Landes, oder endlich in der Valuta eines dritten Landes fixiert werden. Einige Waren, insbesondere Börsenwaren, werden in derjeniger Valuta verkauft, in welcher die Weltpreise dieser Ware gewöhnlich veröffentlicht werden.

Bei Anwendung der Goldklausel werden die Preise entweder in irgendeiner ideellen Goldwährung festgesetzt oder in der Landeswährung des importierenden Landes. Im letzteren Fall wird in der Goldklausel vorgesehen, dass der Vertragspreis bei gewissen Schwankungen des Goldpreises auf einem bestimmten freien Goldmarkt sich dementsprechend automatisch ändert.

Meistenteils werden heutzutage einzelne Export- bzw. Importgeschäfte auf Grund eines allgemeinen zwischenstaatlichen Lieferungs-, Zahlungs-, Clearing- oder Kreditabkommens abgeschlossen. In diesem Fall kann der Preis meist in beliebiger Valuta festgelegt werden, während die Zahlung in der im Zahlungsabkommen stipulierten Valuta erfolgt. Die Goldklausel wird in diesem Fall in den einzelnen Kaufverträgen nie angewandt.

### ***Muster der Preisklauseln:***

- a) «Preis; 20 Euro per 1 kg fob Stralsund einschließlich seemäßiger Verpackung».
- b) «Preis: 12,40 Euro (zwölf 40/100 Euro) per Kilogramm frachtfrei Grenze BRD, Übergang bei Frankfurt, ausfuhrfrei, sachgemäßer Verpackung inklusive».
- c) «Der Preis für die zu liefernde Ware ist wie folgt vereinbart:

Sämtliche ortsübliche Gebühren sowie Einfuhrzölle und sonstige Gebühren sind vom Käufer zu tragen».

d) «Gesamtwert des Auftrages: Der Gesamtwert der laut diesem Auftrag bestellten Ausrüstung beträgt 210800 (in Worten: zweihundertzehntausendachthundert Rubel) seemäßiger Verpackung inklusive. Der vorstehende Gesamtwert versteht sich frei Wagen deutsch-polnische Grenzstation und/oder fob Hafen BRD. Bei Zustellung der Rechnungen ist der Lieferant verpflichtet, den Preis der Ausrüstung, Verpackungs- und Transportspesen bis Grenzstation bzw. Hafen BRD bei jedem Versand separat anzugeben».

e) «Der Preis ist wie folgt vereinbart: Skr. 20,50 per Zentner (in Worten: zwanzig 50/100 schwedische Kronen per Zentner) frei an Bord Riga und/oder Tallinn, frei gestaut, frei von Zoll und ausfuhrfrei.

Die Dampfer, die von der Käuferin bestellt sind, haben in den Abladehäfen die ortsüblichen Hafenkosten, Hafengebühren und Klarierungsgebühren selbst zu entrichten, jedoch für Bugsierlöhne und Lotsengebühren nur für einen Ladeplatz, und zwar ein und aus».

f) «Preis; Euro 1200 pro Tonne frei Wagen deutsch-polnische Grenze, Übergang bei ... (Angabe der Grenzstation) unverzollt, ohne irgendwelche Abzüge oder Steuerbelastungen. Daher gehen sämtliche Eisenbahnfrachten und Zoll- oder Eisenbahnggebühren oder sonstige Belastungen seitens des Landes des Verkäufers zu Lasten des Verkäufers, wogegen sämtliche entstehenden Eisenbahnfrachten und Zoll- oder Eisenbahnggebühren oder sonstige Belastungen nach dem Übergang der Grenze zu Lasten des Käufers gehen».

#### **Wortschatz zum Text 4**

Ansprüche stellen n	предъявлять претензии
ausfuhrfrei	свободно для вывоза
ausmachen	составлять (количественно)
Baisseklausel (Baisse-Klausel) f	пункт о понижении цены
Brutto für Netto	брутто за нетто
Bugsierlohn m	буксирное вознаграждение (оплата расходов по буксированию)
Clearingabkommen Abkommen) n	(Clearing- клиринговое соглашение
dementsprechend	соответственно этому
ein und aus	зд. при входе (в порт) и при выходе (из порта)
es kommen zur Anwendung und Berechnung	подлежат применению и кладутся в основу при расчетах
Feingold n	чистое золото
fester Preis m	твердая цена
fixieren	фиксировать

frachtfrei	Франко фрахт
franko Fracht	франко фрахт
franko Lagerhaus	франко склад
frei Abgangsstation	франко станция отправления
frei an Bord	Франко борт
frei an Quai Bestimmungshafen	франко набережная (порт назначения)
frei Anschlussgleis Käufers Werk	Франко подъездная железнодорожная ветка завода покупателя
frei Bahn	франко железная дорога
frei Fabrikplätze des Käufers	Франко фабричные склады покупателя
frei gestaut	франко стивидорные работы
frei Schiffsseite	Франко вдоль борта судна
frei Ufer	франко берег
frei von Zoll	свободно от таможенного
Gebühr f	обложения пошлина, сбор
Goldmarkt m	рынок золота
Hausseklausel (Hausse-Klausel)	пункт о повышении цены, кларирование
Klarierung f	франко (свободно от расходов)
kostenfrei	кредитное соглашение
Kreditabkommen n.	мера длины
Längenmaß n	соглашение о поставках
Lieferungsabkommen n	цена локо
Loco-Preis m	лоцманский сбор
Lotsengebühr f	примесь (в смысле излишней примеси, сверх допущенной)
Mehrbesatz m	зд. снижение цены (вообще: пониженная стоимость, недостача по стоимости)
Minderwert m	объемная мера
Raummaß n	морской риск
Seerisiko n	прочий
sonstig	отправлять, транспортировать
spedieren	налоговое обложение
Steuerbelastung f	синдикатная цена
Syndikatspreis m	транспортные расходы, издержки
Transportspesen pl	подлежать
unterliegen	зд. с неоплаченной таможенной пошлиной
unverzollt	валюта
Valuta f	

dem Verkäufer gegenüber	по отношению к продавцу, в отношении продавца
verzollt	зд. с оплаченной таможенной пошлиной
Wareneinheit f	зд. единица измерения товара
Weltpreis m	мировая цена
wesentlicher Bestandteil (des Vertrages)	существенная составная часть (контракта)
Zahlungsabkommen n	платежное соглашение
zollfrei	свободно от таможенной пошлины, зд. франко таможенная пошлина
zu Lasten	в дебет, за счет
Zustellung f (eines Dokuments)	зд. представление (документа)

***Beantworten Sie folgende Fragen:***

- a) Welche Momente sind bei den Verhandlungen über die Preisbasis in Betracht zu reihen?
- b) Aus welchen Quellen lässt sich der Preis bestimmen, falls er im Kaufvertrag nicht direkt genannt wird?
- c) In welchen Maßen kann die Wareneinheit im Kaufvertrag fixiert werden?
- d) Wie werden Exportwaren in Bezug auf die Zollgebühren verkauft?
- e) Wie wird die Frage der Valuta des Preises geregelt?
- f) Wird die Goldklausel (Valutaklausel) in zwischenstaatlichen Zahlungsabkommen angewandt?

**TEXT 5**

**Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

**Zahlungsbedingungen**

Der heutige internationale Zahlungsverkehr erfolgt bis zu 80% auf Grund von zwischenstaatlichen Zahlungsabkommen. Die Käufer (Importeure) der beiden vertragsschließenden Länder, die ihre Waren aus dem Partnerlande beziehen, zahlen in ihrer Landeswährung den Kaufpreis der Importwaren nicht direkt an die Verkäufer (Exporteure), sondern an eine zwischen den Partnerländern vereinbarte Zahlstelle, in meisten Fällen die Zentralnotenbank, auf ein spezielles Konto (bzw. Konten) der Zentralnotenbank des exportierenden Landes. Diese Konten werden in einer zwischen den vertragsschließenden Ländern vereinbarten Valuta geführt, z. B. in der Landeswährung einer der Partnerländer, oder in einer dritten Valuta, wie der Rubel, der USA-Dollar usw. Die Fakturierung der Waren kann in beliebiger Valuta geschehen. Somit entsteht die Frage der Umrechnung der zu leistenden Zahlungen aus der Fakturenwährung in die Landeswährung des Importeurs und aus dieser letzteren in die Valuta der Clearingkonten.

Der Umrechnungskurs wird im Clearing – bzw. Zahlungsabkommen vertragsmäßig festgelegt. Meistenteils wird als Umrechnungskurs für jede Zahlung der amtliche Kurs am Tage der Zahlung der Zentralnotenbank des Importlandes angenommen. Die am meisten bei Vorhandensein eines Zahlungsabkommens verbreitete Zahlungsart ist das Inkasso von Verladepapieren, insbesondere auf dem Weltmarkt. Das Akkreditiv spielt auch eine gewisse Rolle, am meisten bei Zahlungen aus Kaufverträgen, die auf dem Markt oder zwischen Außenhandelsorganisationen (bzw. Firmen) abgeschlossen werden.

Da bei der Produktionsweise die einzelnen Unternehmen unter gewissen Umständen kreditunfähig und zahlungsunfähig werden, müssen die Außenhandelsorganisationen beim Export aus den Maßnahmen ergreifen, um den vertragsmäßigen Eingang des Fakturenwertes der verkauften Waren zu sichern. Zu solchen Maßnahmen gehören: Eröffnung von bestätigten Akkreditiven und Bankgarantien erstklassiger Banken oder Anzahlungen seitens des Käufers. Es wäre auch zu betonen, dass bei Verkauf von bestimmten Warengattungen es üblich ist, dem Verkäufer Vorschüsse zu erteilen.

Zahlungsbedingungen werden in Kaufverträgen folgenderweise stipuliert:

1. Barzahlung bei Vorhandensein eines zwischenstaatlichen Zahlungsabkommens:

Zahlungsbedingungen: Zahlung erfolgt seitens des Käufers innerhalb 10 Tage vom Datum der Vorlage des Inkassoauftrages an die «X»-Bank (Zentralnotenbank des importierenden Landes) gegen Aushändigung folgender Dokumente:

1. Faktur-Rechnung
2. Spezifikation
3. Qualitätszertifikats
4. Transportquittung bzw. Eisenbahnfrachtbrief-Duplikats.

Sollte der Käufer die Zahlung nicht, wie vorgesehen, innerhalb von 10 Tagen nach erster Vorlage des Inkasso-Auftrages leisten, so hat dieser Verzugszinsen in Höhe von 1% des Wertes der gelieferten Ware pro Tag, vom 11. Tage nach der Vorlage bis zum Tage der Einlösung einschließlich, zu entrichten. Bei Zahlungsverzögerungen von mehr als 10 Tagen nach Fälligkeitsdatum steht

dem Lieferer das Recht zu, weitere Verladungen bis zur Begleichung der somit entstandenen Außenstände einzustellen.

2. Eröffnung eines Akkreditivs:

Zahlungsbedingungen: Der Käufer verpflichtet sich, innerhalb 15 Tage vom Vertragsabschluß ein unwiderrufliches und bestätigtes Akkreditiv bei der Staatsbank, Berlin, zugunsten der Staatsbank, in Höhe von 50 % des Warenwertes zu eröffnen.

Die Zahlung erfolgt in Berlin auf das Konto Nr. 281 der Staatsbank bei der Deutschen Notenbank, Berlin, für jede Lieferung bei Vorlegung und Aushändigung der Original Verladedokumente, und zwar:  
des vollen Satzes der Original-Konnossement,  
der Fakturen,  
der Versicherungszertifikate,  
seitens der Bank, die das Akkreditiv eröffnet hat.

Die Gültigkeitsdauer des Akkreditivs soll sich 45 Tage über die festgesetzten Liefertermine erstrecken. Sie erlischt aber nach erfolgter Aufnahme der Verladedokumente.

### 3. Kaufvertrag mit Kreditoption:

Zahlungsbedingungen: Die Zahlung erfolgt in Amsterdam in USA-Dollars entweder innerhalb 10 Tage nach Berechnungsdatum mit 1% Skonto oder innerhalb 30 Tage nach Rechnungsdatum netto. Akzepte werden nur dann angenommen, wenn sie diskontfähig, d. h. an einer vereinbarten Amsterdamer oder Rotterdamer Bankstelle zahlbar sind. Diskontspesen sind vom Käufer zu entrichten und nach Aufgabe in bar zu überweisen.

### 4. Terminzahlungen gegen Dokumente bei Bahnsendungen:

Zahlungsbedingungen: Die Zahlung erfolgt an die österreichische Nationalbank, Wien, in bar gegen Dokumente, d. h. Frachtbrief-Duplikat, Faktura, Spezifikation und Ursprungssertifikat. Die Zahlungen selbst werden dreimal monatlich, und zwar am 11., 21., 30. (31.) eines jeden Monats geleistet für diejenigen Mengen, für welche bis einschließlich Vortag des Zahlungstermins Verladedokumente bei dem Käufer vorgelegt sind. Die Verweigerung der Zahlung darf aus wie immer gearteten Gründen nicht erfolgen. Sollten die Zahlungen nicht rechtzeitig geleistet werden, so ist der Käufer verpflichtet, Verzugszinsen in Höhe von 3% über den jeweiligen amtlichen Diskontsatz der Zentralnotenbank des Einfuhrlandes zu entrichten.

### 5. Anzahlungsklausel:

Anzahlung: Der Käufer hat dem Verkäufer nicht später als innerhalb 8 Tage nach Vertragsabschluß 10% vom gesamten Fakturenwert des Vertrages, d.h. \$ 10000 (in Buchstaben: zehntausend USA-Dollars) einzuzahlen.

Die Zahlung erfolgt in holländischen Gulden auf das Konto der Staatsbank bei der X-Bank, Amsterdam, zum amtlichen Mittelkurs des USA-Dollars in Amsterdam am Vortage der Zahlung.

### 6. Garantieklausel:

Garantie: Der Käufer ist verpflichtet, innerhalb von 8 Tagen nach Unterzeichnung dieses Vertrags eine bis zum 31. Dezember 1960 unwiderrufliche Bankgarantie zugunsten des Verkäufers im Betrage von Dkr. 100000 (einhunderttausend Dänische Kronen), und zwar bei der X-Bank, Kopenhagen, zu Stellen-Falls der Käufer die Zahlung nicht, wie in diesem Vertrag vorgesehen, leistet, steht dem Verkäufer das Recht zu, von der oben

erwähnten Bankgarantie Gebrauch zu machen, und/oder von dem Vertrag tritt- und entschädigungslos zurückzutreten.

Erfolgt die Inanspruchnahme der Bankgarantie ohne Rücktritt vom Vertrag, so hat der Käufer dafür zu sorgen, dass die Bankgarantie wiederum innerhalb 3 Tage die volle Höhe von Dkr. 100000 erreicht. Sollte der Käufer dieser Verpflichtung nicht nachgekommen sein, so hat der Verkäufer das Recht, vom Vertrag zurückzutreten. Im Falle eines solchen Rücktritts bleiben dem Verkäufer sämtliche ihm aus dem Vertrag und aus dem Gesetz zustehende Rechte vorbehalten.

#### 7. Terminzahlungen mit Einräumung eines kaufmännischen Kredits:

Zahlung: Der Käufer zahlt einmal monatlich, und zwar für die Mengen, für welche bis einschließlich 25. eines jeden Monats Verladungsdokumente bei der Bank des Käufers eingegangen sind, Zahlung erfolgt innerhalb 10 Tage ab Ende des Liefermonats mit 1% Skonto oder mit 3 Monaten Ziel netto. Für Lieferungen, die nach dem 25. eines jeden Monats avisiert werden, gilt der folgende Monat als Liefermonat.

#### 8. Akkreditiveröffnung:

Zahlung: Der Käufer hat innerhalb 10 Tage nach Unterzeichnung dieses Vertrages ein Akkreditiv bei der Staatsbank in Höhe des Warenwertes der verkauften Ware mit einer Gültigkeitsdauer von 45 Tagen zu eröffnen.

Sollte der Käufer das obige Akkreditiv nicht zu dem im Vertrag vorgesehenen Termin eröffnet haben, so hat er dem Verkäufer Verzugszinsen in Höhe von 5% des Warenwertes pro Woche zu entrichten, wobei dem Verkäufer das Recht vorbehalten wird, bis zur Begleichung der bereits fälligen Beträge die weiteren Verladungen der verkauften Ware einzustellen. Der Gesamtbetrag der Verzugszinsen darf jedoch 8% des Fakturenbetrags der gelieferten Ware nicht überschreiten.

Sollte das vom Käufer eröffnete Akkreditiv durch Verschulden des Verkäufers weniger als bis zu 70% des Akkreditivbetrages oder überhaupt nicht ausgenutzt werden, so hat der letztere dem Käufer nach Ablauf der Gültigkeitsdauer des Akkreditivs eine Konventionalstrafe in Höhe von 1% der nicht ausgenutzten Summe zu bezahlen.

Die Bankspesen im Zusammenhang mit der Akkreditiveröffnung werden vom Käufer entrichtet.

### **Wortschatz zum Text 5**

der amtliche Mittelkurs

официальный средний курс

Anzahlung f

здаток

Aufnahme der Verladungsdokumente

принятие отгрузочных документов

ausnutzen

использовать

Außenstände pl

долговые требования,

задолженность

aus wie immer gearteten Gründen

какие бы ни выставлялись для этого

Bahnsendung f	основания
Bankgarantie f	железнодорожная отгрузка
Bankspesen pl	банковская гарантия
	банковские издержки (издержки по банковским операциям)
Bankstelle f	зд. банковское учреждение
Begleichung f	уплата (в смысле: урегулирование, сбалансирование)
bis einschließlich Vortag (des Zahlungstermins)	до дня, предшествующего (дню платежа), включительно
die Deutsche Notenbank, Berlin	Немецкий эмиссионный банк, Берлин
diskontfähig	учетоспособный
3 Monate Ziel netto	на условиях трехмесячного кредита
durch Verschulden	по вине
Einräumung f	предоставление
einstellen	прекратить, приостановить
einzahlen	внести ( <i>деньги</i> )
entrichten	зд. уплатить (употребляется в смысле: выполнить обязательство)
erlöschen	зд. истекать ( <i>сроком</i> )
Fälligkeitsdatum n	срок (исполнения обязательства, напр., производства платежа)
Garantie f	гарантия
eine Garantie stellen	зд. предоставить гарантию
der gesamte Fakturenwert	общая фактурная стоимость
Gültigkeitsdauer f	срок действия (действительность)
die ihm zustehenden Rechte bleiben vorbehalten	принадлежащие ему права резервируются (за ним)
Inanspruchnahme f	зд. использование
Inkasso n	инкассо
Inkassoauftrag m	инкассовое поручение
jeweilig	в каждом отдельном случае
Kaufpreis m	покупная цена
Konto n	счет (бухгалтерский)
kreditunfähig	некредитоспособный
Landeswährung f	национальная валюта
leisten	зд. производить; (вообще: исполнять)
Liefermonat m	месяц поставки
Maßnahmen ergreifen	принять меры
nach Rechnungsdatum	от даты счета
Option f	опцион

Original-Konnossement n	подлинные отгрузочные документы
die Österreichische Nationalbank, Wien	Австрийский Национальный банк, Вена
Partnerland n	страна-партнер (по договору)
pro Tag	зд. за день
das Recht steht (j-m Dat.) zu	право принадлежит (кому-либо)
Rücktritt vom Vertrag	отказ от договора
Satz m	зд. комплект
sichern	обеспечить
sich über (etw. Akk.) erstrecken	зд. превышать, выходить за пределы
Terminzahlungen pl	зд. периодические платежи
überschreiten	зд. превысить
Umrechnung f	пересчет
Umrechnungskurs m	курс пересчета
Unternehmen n	предприятие
Ursprungssertifikat n	сертификат о происхождении (товара)
Verpflichtungen nachkommen	выполнять обязательства
Vertragsabschluß m	заключение контракта
Vertragschließende Länder	договаривающиеся страны
Verweigerung der Zahlung	отказ от платежа
Erzugszinsen pl	проценты за просрочку
von (etw. Dat.) Gebrauch machen	использовать что-либо, пользоваться чем-либо
Vorlage f	предъявление
Vorlegung f	предъявление
Vorschuss m	аванс
Warenwert m	стоимость товара
Zahlstelle f	зд. банковское учреждение, вообще: платежный пункт
die Zahlung leisten	производить платеж
Zahlungsverzögerung f	задержка платежа (платежей)
Zentralnotenbank f	центральный эмиссионный банк
zugunsten	в пользу, в кредит
die ihm zustehenden Rechte bleiben vorbehalten	принадлежащие ему права резервируются (за ним)
zwischenstaatlich	межгосударственный

**Beantworten Sie folgende Fragen:**

- a) Welchen geschäftlichen und rechtlichen Unterschied gibt es zwischen einer Anzahlung und einem Vorschuss?
- b) Welche zwischenstaatlichen Abkommen sind von großer Bedeutung für den internationalen Verrechnungsverkehr?

- c) In welcher Valuta werden Zahlungen an das Ausland geleistet?
- d) Welche Rolle spielen die Zentralnotenbanken im internationalen Zahlungsverkehr?
- e) Welche Zahlungsart ist die üblichste im zwischenstaatlichen Zahlungsverkehr auf dem Weltmarkt?
- f) In welchen Fällen hat der Käufer Verzugszinsen zu entrichten?
- g) Was für eine Art von Akkreditiven wird von dem Verkäufer bevorzugt?
- h) Auf welche Weise werden Terminzahlungen vorgenommen und in welchen Fällen wird diese Zahlungsart angewandt?
- i) Darf der Käufer die vertragsmäßige Zahlung gegen Verladepapiere verweigern?
- j) In welchen Fällen werden Vorschüsse von Kaufleuten erteilt?
- k) Wie wird ein Durchschnittskurs ermittelt?
- l) Zu wessen Gunsten (des Käufers oder des Verkäufers) wird eine Bankgarantie im Zusammenhang mit einer Vorschussgewährung ausgestellt?
- m) Was versteht man unter Gültigkeitsdauer eines Akkreditivs?

## **TEXT 6**

**Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

### **Abkommen**

#### ***Artikel 2***

... Sofern der Passivsaldo auf dem Konto eines der Vertragsteile den Betrag von fünf Millionen Verrechnungs-Dollar überschreitet, werden die zuständigen Behörden beider Vertragsteile entsprechende Maßnahmen zwecks Beseitigung dieser Überschreitung ergreifen. Dazu gehören vor allem Maßnahmen, die auf die Verzögerung der Ausfuhr des Schuldnerstaats gerichtet sind und erforderlichenfalls auch Einschränkungen der Auszahlungen in der nationalen Währung durch die Gläubigerbank. Wenn innerhalb einer dreimonatigen Frist die erwähnte Überschreitung nicht beseitigt sein wird, wird über Aufforderung der Gläubigerbank die Schuldnerbank den Überschreibungsbetrag nach ihrer Wahl in USA-Dollars oder in Pfund Sterlingen oder nach Vereinbarung zwischen den beiden Banken in einer anderen Währung bezahlen.

#### ***Artikel 3***

Die Bestimmungen dieses Abkommens finden auf folgende Zahlungen Anwendung:

1. für Waren, die gemäß dem Abkommen über den Warenaustausch geliefert werden;
2. für Gemeinkosten im Zusammenhang mit dem gegenseitigen Warenaustausch wie Frachten, Lagergelder, Provisionen, Inkassospesen, Montagespesen, Reklamekosten, Zölle und ähnliches;
3. für Versicherungsleistungen im Zusammenhang mit den gegenseitigen Warenlieferungen;
- 4 für Reparatur-, Bearbeitungs- und Umarbeitungsleistungen;

5. für Reisekosten, Studienkosten, Pacht- und Mietzahlungen;
6. für Aufwände der diplomatischen, konsularischen und kommerziellen Vertretungen;
7. für sonstige Zahlungen.

#### **Artikel 4**

Sofern sich der offizielle Goldgehalt des USA-Dollars (35 USA-Dollar für eine Unze Feingold) ändert, so ändert sich automatisch der Saldo, der auf den im Artikel 1 angeführten Konten am Ende des Tages, an welchem diese Änderung des Goldgehaltes erfolgte, entstanden ist, in einem dieser Veränderung entsprechenden Verhältnis.

#### **Artikel 5**

Sofern innerhalb der im Artikel 3 vorgesehenen Zahlungen Beträge in einer anderen Währung als USA-Dollars ausgedrückt sind, werden dieselben in USA-Dollars zum offiziellen Mittelkurs der betreffenden Währung jener Notenbank umgerechnet, welche die Auszahlung vornimmt.

#### **Artikel 6**

Nach Ablauf der Geltungsdauer dieses Abkommens wird die Staatsbank weiter Eingänge auf die im Artikel 1 erwähnten Konten annehmen sowie aus ihnen die durch dieses Abkommen vorgesehenen Zahlungen aus allen Kontrakten durchführen, die während der Geltungsdauer dieses Abkommens geschlossen worden sind. Wenn dabei auf den angeführten Konten Verschuldung eines der Vertragsteile festgestellt wird, ist dieser Vertragsteil verpflichtet, die Schuld durch Warenlieferungen spätestens sechs Monate von dem Tage an, an dem die Geltungsdauer dieses Abkommens abgelaufen ist, zu tilgen. Die durch Warenlieferungen während der angeführten Frist ungetilgte Schuld ist nach Wahl der Schuldnerbank durch Gold oder durch Überweisung von USA-Dollars oder von Pfund Sterlingen oder nach Abstimmung zwischen den beiden Banken in einer anderen Währung zu bezahlen.

Die Unirechnung des USA-Verrechnungsdollars in Gold wird nach dem Goldgehalt des USA-Dollars, die Umrechnung des USA-Verrechnungsdollars in Pfund Sterlingen oder in eine andere Währung zum offiziellen Mittelkurs der betreffenden Währung erfolgen.

#### **Artikel 8**

Das Abkommen wird fünf Jahre hindurch, vom Tage seiner Unterzeichnung an, in Geltung stehen.

Wenn keiner der beiden Vertragsteile sechs Monate vor Ablauf der angeführten fünfjährigen Frist eine schriftliche Erklärung über seinen Wunsch, das Abkommen zu kündigen, abgibt, wird es so lange in Kraft bleiben, bis einer der Vertragsteile es mit zwölfmonatiger Kündigungsfrist aufkündigt.

## Wortschatz zum Text 6

das Abkommen wird in Geltung stehen ablaufen	соглашение будет в силе истекать сроком
Aktivsaldo m	активное сальдо
Anwendung finden auf (folgende) Zahlungen	зд. распространяться на (следующие) виды платежей
aufkündigen	заявлять о расторжении
Aufwände pt	расходы
aus Kontrakten	(вытекающие) из контрактов
Auszahlung f	выплата
Bearbeitung f	обработка
beseitigen	устранять
buchen	проводить по книгам
diplomatische Vertretung	дипломатическое представительство
Eingänge pl	поступления (сумм)
Einschränkungen der Auszahlungen	ограничения выплат
Frachten pl	зд. платежи по фрахту
Führung von Konten	ведение счетов
gegenseitiger Warenaustausch	взаимный товарообмен
Geltungsdauer f	срок действия (действительности)
Gemeinkosten f	общие расходы (издержки)
gemeinsam Gläubigerbank f	совместно банк-кредитор
Gläubigerstaat m	страна-кредитор
Goldgehalt m	золотое содержание
Habe-Seite f	кредитовая сторона
im Einvernehmen zwischen	по согласованию (соглашению) между...
Inkassospesen pl	расходы по инкассо
in Kraft bleiben	сохранять силу
in zwei Ausfertigungen, jede in russischer und deutscher Sprache	в двух экземплярах, каждый на русском и на немецком языке
juristische Person f	юридическое лицо
kommerzielle Vertretung f	коммерческое представительство
konsularische Vertretung f	консульское представительство
kündigen	заявлять о расторжении
Lagergelder pl	расходы по помещению товаров на склад и хранению на складах
mit ... monatlicher Kündigungsfrist f	с заявлением о расторжении за ... месяцев до прекращения действия (соглашения)
Montagespesen pl	расходы по монтажу
nach Abstimmung zwischen	по согласованию между ...

nationale Währung f	национальная валюта
der offizielle Mittelkurs m	официальный средний курс
Pacht- und Mietzahlungen	платежи за аренду и наем
Passivsaldo m	пассивное сальдо
physische Person f	физическое лицо
Reisekosten pl	расходы по путешествиям
Reklamekosten pl	расходы по рекламе
Reparatur f	ремонт
Schuldnerbank f	банк-должник, банк-дебитор
Schuldnerstaat m	государство-дебитор, государство-должник
sechs Monate vor Ablauf	за шесть месяцев до истечения (срока)
Soll-Seite f	дебетовая сторона
spätestens	самое позднее
spesenfrei	свободно от расходов (комиссий, порто и т. д.)
Studienkosten pl	издержки по обучению (образованию)
tilgen	погашать
Tilgung f	погашение
Überweisung f	перевод
Umarbeitung f	переработка
ungetilgt	непогашенный
unverzinslich	беспроцентно
unverzüglich	немедленно, без промедления
USA-Verrechnungs-Dollar	расчетный американский доллар
Verschuldung f	задолженность
Versicherungsleistungen pl	страховые услуги
Vertragsteil m	сторона в договоре, договаривающаяся сторона
vor allem	прежде всего
Zahlungsverkehr m	платежный оборот
Zölle pl	таможенные пошлины
die zuständigen Behörden pl	компетентные власти
zwecks Beseitigung f	в целях устранения

***Beantworten Sie folgende Fragen:***

- Welche Fragen werden im vorstehenden Abkommen geregelt?
- Zwischen welchen Vertragsteilen wurde das Abkommen abgeschlossen und für welche Zeitperiode?
- Welche Banken werden beauftragt, als Clearingbankstellen zu fungieren?

- d) Welche Konten werden in diesen Banken geführt? Auf welche Weise werden die Konten der Banken beglichen? Werden diese Konten verzinst?
- e) Welche Summen werden auf die Habe-Seite und welche auf die Soll-Seite gebucht?
- f) Wie hoch ist der Betrag des gestatteten Passivsaldo und auf welche Weise wird dieser Saldo beglichen?
- g) Welche Maßnahmen sind von den zuständigen Behörden des Schuldnerstaates und des Gläubigerstaates zwecks Beseitigung einer eventuellen Überschreitung des gestatteten Betrags des Passivsaldo zu ergreifen?
- h) Auf welche Zahlungen finden die Bestimmungen des Zahlungsabkommens Anwendung?
- i) Gibt es eine Goldklausel im oben angeführten Vertrag? Führen Sie den Wortlaut dieser Klausel an.
- j) Wie wurde die Frage über den Umrechnungskurs im Abkommen gelöst und in welchen Fällen wird ein Umrechnungskurs angewandt?
- k) Welche Stellen sind laut obigem Abkommen beauftragt, die technische Regelung der Führung der Clearingkonten festzusetzen?
- l) Wie werden die Clearingkonten nach Ablauf der Geltungsdauer des Zahlungsabkommens liquidiert?
- m) Wie erfolgt die Umrechnung des USA-Verrechnungsdollars in Gold und in andere Valuten?
- n) Wie kann das Abkommen gekündigt werden?

## TEXT 7

### Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!

#### Das Akkreditiv

Im Außenhandel erfolgt die Zahlung in vielen Fällen mittels Eröffnung eines Akkreditivs. Wenn diese Zahlungsart im Vertrag vereinbart wird, ist der Importeur verpflichtet, an die Order (auch: Ordre) des Exporteurs bei einer Bank oder Bankfirma ein Akkreditiv auszustellen, d. h. einen bestimmten Betrag ihm zur Verfügung zu stellen.

Meistens ist es dem Begünstigten (im Außenhandel – dem Exporteur) überlassen, zu entscheiden, ob und bis zu welcher Höhe er über diesen Betrag verfügen wird.

Die Zahlung ist fast immer mit einer Gegenleistung verknüpft, meistens mit einer Zug-um-Zug-Aushändigung von Dokumenten über verladene oder eingelagerte Waren.

Der Importeur gibt seiner Bank den Auftrag, an den Exporteur eine gewisse Geldsumme gegen Aushändigung genau bezeichneter Dokumente zu zahlen, bzw. vorgelegte Tratten in Höhe dieses Betrages zu akzeptieren.

Ist nichts Gegenteiliges im Akkreditiv bestimmt, so kann der Auftraggeber seine Order zur Zahlung jederzeit widerrufen. Das Akkreditiv ist in diesem Fall widerrufliches Akkreditiv genannt. Der Exporteur aber verlangt in der Regel die

Ausstellung eines unwiderruflichen Akkreditivs und schriftliche Bestätigung seitens der Bank (bestätigtes Akkreditiv). Durch diese Bestätigung ist die Bank dem Akkreditierten (Begünstigten) gegenüber gebunden. Wenn das Akkreditiv seitens einer Bank als unwiderruflich eröffnet wird, kann es von einer zweiten Bank bestätigt werden. Voraussetzung für die Zahlung ist in allen Fällen, dass alle Vorschriften des Akkreditivs vom Begünstigten eingehalten werden, d. h. dass die der Bank vorgelegten Dokumente genau den Vorschriften des Akkreditivs entsprechen, rechtzeitig der Bank eingehändigt werden usw.

Das Akkreditiv wird für eine bestimmte Zeit ausgestellt und wird nach Ablauf dieser Frist ungültig. Die Banken sowie auch die Importeure wollen nicht auf unbestimmte Zeit gebunden bleiben.

Untenstehend wird der Wortlaut des Akkreditivauftrages des Importeurs und des Akkreditivschreibens der Bank angeführt.

### **Wortschatz zum Text 7**

Akkreditierte m	аккредитованный
Akkreditivauftrag m	аккредитивное поручение
Akkreditivschreiben m	аккредитивное письмо
an die Order	по приказу
Aushändigung f	выдача
Begünstigte m	бенефициар
bestätigtes Akkreditiv	подтвержденный аккредитив
decken	зд. покрывать (страхованием)
Gegenleistung f	встречное исполнение
gültig	действительный
im Auftrage	по поручению
ist nichts Gegenteiliges bestimmt	если не оговорено противное
jederzeit	во всякое время
Korrespondent m	корреспондент
nach Ablauf	по истечении
über (einen Betrag) verfügen	располагать (какой-либо суммой)
unbestätigtes Akkreditiv	неподтвержденный аккредитив
ungültig	недействительный
die unterzeichnete Direktion	подписавшаяся дирекция (отдел)
unwiderrufliches Akkreditiv	безотзывный аккредитив
vertragsmäßige Dokumente	документы, соответствующие условиям договора
widerrufen	отозвать
widerrufliches Akkreditiv	отзывной аккредитив
wie folgt	как (далее) следует
Zahlungsart f	способ платежа
Zug-um-Zug	непосредственно против
zu unseren Gunsten	в нашу пользу, в наш кредит
zu unseren Lasten	в ваш дебет, за наш счет

**Beantworten Sie folgende Fragen:**

- a) Welchen Erfordernissen müssen die laut Akkreditivvorschriften vorgelegten Dokumente entsprechen?
- b) Welche Dokumente werden gewöhnlich vorgelegt, wenn der Fakturenbetrag einer auf dem Seewege verladene Ware ausgezahlt wird?
- c) Kann ein Betrag laut Akkreditiv gegen Aushändigung von Lagerdokumenten ausgezahlt werden?
- d) Was für einen Unterschied gibt es zwischen einem unwiderruflichen und widerruflichen bzw. zwischen einem unbestätigten und bestätigten Akkreditiv?
- e) Welche geschäftliche Bedeutung hat das Sicherheitswort in einem telegraphischen Akkreditiv?

**TEXT 8**

**Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

**Reklamation**

Nicht selten kommt es vor, dass die Ausführung des Vertrages zu Klagen führt.

Beschwerden und Reklamationen betreffen meistens Fragen, die mit der Qualität, Quantität und Verpackung der zu liefernden Ware verknüpft sind. Auch Lieferungsverzögerung gibt oft Anlass zu Klagen. Bei verzögerter Lieferung wird der Verkäufer darauf aufmerksam gemacht, dass die Lieferung bis zu einem bestimmten Termin (Zeitpunkt) erfolgen muss. Beim Ablauf der Nachfrist ist der Käufer berechtigt, Anspruch auf die Vergütung der Verluste zu erheben, oder von dem Vertrag zurückzutreten.

Wenn die gelieferte Ware der Probe dem Muster oder dem Auftrag nicht entspricht oder von minderwertiger Qualität ist, kann die Einigung zwischen den Parteien auf verschiedene Weise herbeigeführt werden: durch Herabsetzung des Kaufpreises (d.h. Preisnachlass), durch Ersatzlieferung, durch Rückgabe der gelieferten Ware, durch Nachbesserung usw.

Reklamationen und Bemängelungen müssen rechtzeitig gemacht und die Mängel klar und bestimmt bezeichnet werden. Die Reklamation wird in entschiedenem, aber höflichem Tone geführt. Falls die Parteien auf freundschaftlichem Wege zu keiner Einigung kommen, wird die Sache einer schiedsgerichtlichen Entscheidung unterbreitet

**Wortschatz zum Text 8**

(der) Ablauf der Frist	истечение срока
den Anlass geben	дать повод
Anspruch m	требование, претензия
Anspruch erheben.	возбудить претензию, предъявлять требование
Beglaubigung f	удостоверение, свидетельство

Bemängelung f	жалоба на недоброкачественность товара
Beschwerde f	жалоба
Einigung f	согласие
entschädigen	возмещать убытки
Entschädigung f	возмещение
Erkundigungen einziehen (o,o)	навести справки
Gewichtsverlust m	недостача в весе
Herabsetzung des Preises	снижение цены
Klage f	жалоба
das Konto belasten	занести в дебет счета (дебетовать счет)
Manko n	недостача
Missverständnis n	недоразумение
Nachbesserung f	дополнительное исправление
Nachforschungen anstellen	навести справки
Nachfrist f	дополнительный срок
nachlässig	небрежно
Reklamation f	претензия, рекламация
Signierung f	маркировка
Stapelfaser f	штапельное волокно
Vergütung f	возмещение
verknüpfen	связывать (ставить в связь) с чем-либо
vom Vertrag zurücktreten	отступить от договора
Wiegebescheinigung f	весовая квитанция
Zollverwaltung f	таможенное управление

***Beantworten Sie folgende Fragen:***

- Welche Fragen betreffen Beschwerden und Reklamationen?
- Wie müssen Reklamationen und Bemängelungen gemacht werden?

**TEXT 9**

**Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

**Güterversand**

In der Mehrzahl der Fälle wird das Produkt nicht am Produktionsort konsumiert, sondern muss erst an seinen Verbrauchsort transportiert werden. In der Praxis hat der Verkehrsinteressent die Transportart zu wählen, wobei er sich grundsätzlich davon leiten lassen soll, welche Transportart – entsprechend den Anforderungen an die Qualität des Transports – von ihm die geringsten Aufwendungen (Transportkosten und Nebenkosten) erfordert.

Der Luftverkehr (Luftfrachtbeförderung) zeichnet sich vornehmlich durch schnelle Beförderung einerseits und durch relativ hohe Beförderungspreise

andererseits aus, die diesen Verkehrsträger als anschließend für den Transport hochwertiger, empfindlicher und eilbedürftiger Güter über weite Entfernungen geeignet machen.

Der Güterverkehr mit Kraftfahrzeugen weist den Vorteil schneller Beförderung und außerordentlich großer Beweglichkeit auf. Seine Vorzüge sind im besonderen: Die Beförderung kann mit relativ großer durchschnittlicher Geschwindigkeit und ohne Bindung an einen festen Fahrplan stattfinden und Jede auf dem Landwege erreichbare Stelle kann unmittelbar angefahren werden. Der Güterverkehr mit Lastkraftwagen kann als besonders geeignet für den Verkehr über kurze Entfernungen und in gewissem Umfange auch für die Beförderung leicht verderblicher Güter in Mengen, die der Kapazität eines Lastzuges entsprechen über weite Entfernungen betrachtet werden. Andere – nicht leicht verderbliche Güter sollten dagegen auf weite Entfernungen zweckmäßigerweise nicht mit dem LKW befördert werden,

Die Eisenbahn bietet mehrere Möglichkeiten des Transports. Sendungen, für deren Beförderung ein ganzer Güterwagen nicht erforderlich ist, bei denen Beschaffenheit des Gutes aber eine längere Beförderungszeit gestattet, werden am zweckmäßigsten als Stückgut ausgeliefert. Für größere Partien, die über weitere Entfernungen zu befördern sind, und u. U. für Massengüter über kurze Entfernungen besteht die Beförderungsmöglichkeit als Eisenbahn-Wagenladung.

Die Binnenschiffahrt ist der Verkehrsträger, der die längste Beförderungszeit je Entfernungseinheit beansprucht. In wassergünstigen Verbindungen ist sie dafür allerdings auch der billigste Verkehrsträger. Als Wassergünstig kann eine Verbindung dann angesprochen werden, wenn der Versand- und Bestimmungsort oder wenigstens einer der beiden am Wasser liegen und bei der Beförderung auf dem Wasserwege nicht übermäßig weite Umwege gefahren werden. Die Beförderung auf dem Wasserwege selbst ist dabei so billig, dass sehr häufig sogar der Umschlag (Vor- und Nachlauf mit der Eisenbahn) noch ausgeglichen werden kann.

### **Wortschatz zum Text 9**

1. Gut n – товар, груз;

Frachtgut n – груз малой скоростью

Expressgut n – грузопассажирской скоростью

Güter (pl) – товары, грузы

eilige Güter – срочные;

hochwertige Güter – ценные;

langlebige Güter – товары длительного пользования

leicht verderbliche Güter – скоропортящиеся грузы;

Güterverkehr m, Gütertransport m – грузовые перевозки;

Güterumschlag m – перевалка грузов

2. Versand m – отправка, отсылка; Versandanzeige f – уведомление об отправке

- Versandhandel m – посылочная торговля  
 Versandhaus n – посылочная (торговая) фирма  
 Versender m – отправитель;  
 versenden – отправлять
3. grundsätzlich – в принципе, по общему правилу
  4. im besonderen, insbesondere – в особенности, с частности
  5. Kosten (pl) – издержки, расходы; Nebenkosten – накладные, побочные расходы
  - Versandkosten – расходы по пересылке
  6. Anspruch m – требование, право  
 Ansprüche stellen – требовать что-либо
  7. Vorzug m – преимущество;  
 bevorzugen – предпочитать
  8. aufweisen (ie. ie) – обнаруживать
  9. geeignet sein – быть пригодным, подходящим
  10. Ladekapazität f – грузоподъемность
  11. Beschaffenheit f – свойство, качество (в целом)  
 Eigenschaft f – свойство (в отдельности)
  12. Absender m – отправитель
  13. Bestimmungsort m – место назначения;
  14. Umschlag m, Güterumschlag m – перевалка грузов;  
 Umschlagkosten (pl) – расходы по пересылке
  15. allerdings – конечно, правда

### ***Texterläuterungen***

1. sollten zweckmäßigerweise befördert werden, am zweckmäßigsten ausgeliefert werden – грузы целесообразно...
2. u. U. ~ unter Umständen – при известных обстоятельствах
3. als Eisenbahn-Wagenladung – повагонными отправлениями

### ***Beantworten Sie die folgenden Fragen!***

1. Wovon lassen sich die Verkehrsinteressenten bei der Wahl der Transportfahrt leiten?
2. Wodurch zeichnet sich die Luftfahrtbeförderung aus?
3. In welchen Fällen wird die Güterbeförderung mit Kraftfahrzeugen bevorzugt?
4. Welche Transportmöglichkeiten bietet die Eisenbahn?
5. Welche Vorzüge weist die Binnenschifffahrt auf?

## **TEXT 10**

### **Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

#### **Das Konferenzsystem**

Unter den Monopolformen des internationalen Seeverkehrs nehmen die Schifffahrtskonferenzen eine herausragende Stellung ein. Das erste internationale

Kartell dieser Art wurde 1875 von den am Liniendienst zwischen England und seiner Kronkolonie Indien beteiligten Reedereien unter der Bezeichnung «Calcutta Conference» gegründet. Seitdem sind praktisch alle Fahrgebiete (Teilmärkte) der Linienschifffahrt durch Kartelle monopolisiert worden, für deren Bezeichnung sich der Begriff Konferenz einbürgerte und von denen heute etwa 300 bestehen. Trotz Abweichungen in der Form, stimmen alle in der Linienschifffahrt bestehenden Konferenzen in der grundsätzlichen Zielsetzung überein nämlich, der Erzielung von Monopolprofiten durch Aufteilung, geographische Abgrenzung des Marktes (Gebietskartell) und einseitige Festsetzung von Monopolpreisen (Preiskartell). Darüber hinaus werden zur Absicherung der Monopolstellung Absprachen über Kapazitätsbeschränkungen meist in der Form von Abfahrtsquoten (Produktions- oder Quotenkartell) und verbindlicher einheitlicher Beförderungsbedingungen (Konditionskarte) getroffen. Auf diese Art und Weise soll der Konkurrenzkampf der Reeder um die Ladung wesentlich eingeschränkt werden.

Zahlreiche Versuche in der Vergangenheit und Gegenwart, das Konferenzsystem auch in der Trampschifffahrt meist in der modifizierten Form des Produktions- bzw. Reduktionskartells einzuführen, sind an der Zersplitterung des Angebots unter der großen Zahl der Trampreeder und ihrer geringen Marktbindung gescheitert. Eine Ausnahme bildet die so genannte Baltik und International Maritime Conference (BIMCO), deren Funktion jedoch auf die Ausarbeitung einheitlicher Transportbedingungen der Trampschifffahrt, z. B. Standard-Charterformulare, und auf die Informationstätigkeit beschränkt blieb, wobei ihre Beschlüsse nur empfehlenden Charakter tragen.

Die Konferenz beruht auf einer vertraglich verbindlichen Festlegung der Kartellobjekte (Marktgebiet, Preise, Konditionen). Das Kartell ist institutionalisiert, d. h., besteht aus einer Vollversammlung (der eigentlichen Konferenz), die regelmäßig zusammentritt, einem zwischenzeitlich tagenden Konferenzsekretariat und einem Vorstand, welche Beschlüsse fassen und deren Einhaltung kontrollieren. Die Nichteinhaltung des Konferenzvertrages und der Beschlüsse ist für die betreffenden Mitgliederreedereien mit finanziellen Sanktionen verbunden.

Abfahrtsquoten sind die verbindlich vereinbarte Anzahl der jährlichen oder monatlichen Abfahrten von Linienschiffen einer Reederei bestimmter Größenordnung von den Basishäfen der Konferenz, z. B. 24 Abfahrten pro Jahr ab Nord-Kontinenthäfen.

Reduktionskartells in der Schifffahrt befassen sich mit der organisierten Auflegung bzw. Abwrackung überschüssiger Tonnage, um auf diese Art und Weise ein künstliches Markigleichgewicht bzw. eine bessere Position des Angebots herzustellen.

### **Wortschatz zum Text 10**

1. Seeverkehr m – морское сообщение, перевозки морским путем

2. Schifffahrt f – судоходство, навигация  
Linienschifffahrt f – линейное судоходство
3. Kartell n – картель;  
ein K. gründen, bilden – основать, создать картель  
Gebietskartell n – картель, деятельность которой ограничена определенной территорией  
Produktionskartell n – производственная картель, картельное соглашение об увеличении производства  
Quotenkartell n – картельное соглашение о квотах  
Reduktionskartell n – картельное соглашение о сокращении количества судов
4. Bezeichnung f – название, наименование  
bezeichnen (als. Akk) – назвать, охарактеризовать
5. Abweichung f – отклонение. Несовпадение  
abweichen – отклоняться от чего-либо, не совпадать с чем-либо
6. übereinstimmen (mit. Dat) – соответствовать чему-либо  
Übereinstimmung f – соответствие, согласие с чем-либо
7. Profit m прибыль, доход; Syn. Gewinn m;  
Profit abwerfen, bringen – приносить прибыль  
profitieren (von Dat) – 1. извлекать прибыль, 2. выигрывать от чего-либо
8. Absprache f (über Akk) – уговор, сговор, договоренность о чем-либо
9. Ladung f – погрузка, груз
10. Bindung f (an. Akk) – связанность чем-либо  
gebunden sein (an Akk) – быть связанным (an das Angebot, an den Vertrag)
11. Vorstand m – правление
12. Vollversammlung f – общее собрание
13. Tonnage f – тоннаж; Syn. Schiffsraum m
16. Gleichgewicht n – равновесие  
ein Gleichgewicht herstellen – установить равновесие

### **Texterläuterungen**

1. Calcutta Conference – калькутская конференция
2. Baltic and International Maritime Conference – балтийская международная морская конференция
3. Kronkolonie f - In Kolonialzeiten galt Indien als Perle der britischen Krone
4. Kondition f Syn. Bedingung f

### ***Beantworten Sie die Fragen!***

1. Was wird als Schifffahrtskonferenz bezeichnet?
2. Worin stimmen alle bestehenden Konferenzen überein?
3. Wie wird die Monopolstellung einer Konferenz abgesichert?
4. Warum hat sich das Konferenzsystem in der Trampschifffahrt nicht durchgesetzt? 5. Woraus besteht eine Konferenz?

## TEXT 11

### Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!

#### Revision des Steuergesetzes:

#### Das zumutbare Maß der Unzufriedenheit

Kompromisse sind nichts besonders Beglückendes, aber ganz sicher gibt es öffentliche Aufgaben, die ohne Kompromissbereitschaft nicht sinnvoll zu lösen sind. Das gilt nicht zuletzt für die Steuergesetzgebung. Es ist vom «mittleren Maß» der Unzufriedenheit gesprochen worden, das sich als Folge von Kompromissen einzustellen pflegt. Auch von der vorliegenden Revision des Steuergesetzes darf man ja vernünftigerweise keine Wunder erwarten.

Wie nichts anderes zu erwarten, passte den Sozialdemokraten die funktionierende bürgerliche Zusammenarbeit bei dieser Steuergesetzgebung gar nicht, und mit viel rhetorischer Empörung wandten sie sich gegen eine angeblich «völlig einseitige Steuerpolitik». Es ist gerade eines der wesentlichsten Ziele der heutigen Steuerrevision für die in früheren Jahren allzu sehr unter den Einfluss linker Reichtumssteuerideologie geratene zürcherische Einkommens- und Vermögenssteuer wieder ein etwas weniger einseitiges Maß zu finden. Was erreicht worden ist, entspricht einigermaßen diesem Ziel, auch wenn von massiven Korrekturen keine Rede sein kann. Zwar ist mit der Streckung der Einkommenssteuertarife ein Schritt zur Dämpfung der Progression unternommen worden, aber die Steuerzahler werden weiterhin bei steigendem Einkommen die progressive Zunahme der Steuerlast stark zu spüren bekommen, und es werden daher alle Probleme, die mit Steuerprogression zusammenhängen, in den nächsten Jahren kaum minder in Erscheinung treten als bisher.

Die Vorlage des Kantonrates bringt für alle Steuerzahler eine Ermäßigung des Steuersatzes, wobei die Progression dort etwas stärker ausfällt, wo heute die Steuerbelastung am stärksten ist – bei den höheren Einkommen also. Ginge es nach den Vorstellungen der Sozialdemokratie, so würden die niedrigen Einkommen nahezu steuerfrei werden, während bei höheren Einkommen der Fiskus noch einmal mehr abschöpfen müsse.

(«Neue Zürcher Zeitung», 1982)

#### Das Steuersystem der BRD

### Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!

Das Steuersystem der BRD setzt sich aus einer Vielzahl von Steuern zusammen. Die Steuern lassen sich in zwei große Gruppen einteilen: a) Steuern auf Einkommen und Vermögen (so genannte «direkte» Steuern) und b) Umsatz- und Verbrauchssteuern (so genannte «indirekte» Steuern).

Als Vermögenssteuern bezeichnet man diejenigen Steuern, die an die Gesamtheit der im Eigentum der Steuerpflichtigen stehenden Sachgüter anknüpfen.

Durch die Einkommenssteuern werden neben den Profiten der Einzelunternehmen und Inhaber der Personengesellschaften sowie den Einkünften der Dividendenzahler auch die Einkommen der Handwerker und Bauern erfasst.

Kapitalgesellschaften (insbesondere AG und GmbH) werden neben den Einkommen ihrer Gesellschafter noch zusätzlich mit einer so genannten Körperschaftssteuer besteuert.

Der Gegenstand der Kapitalertragssteuer ist der Ertrag, den die Leihkapitalien, seien es Aktien, Anteile an Kapitalgesellschaften, Hypotheken oder dgl. dem Gläubiger oder dem Gewinnberechtigten gewähren.

Die Gewerbesteuer wird in der Hauptsache vom Gewerbeertrag und Gewerkekapital erhoben.

Die Verbrauchssteuern wie die Tabaksteuer, die Biersteuer, die Mineralölsteuer, die Branntweinsteuer u. a. entfallen auf einzelne Waren, insbesondere auf Lebens- und Genussmittel.

Die Umsatzsteuer belastet über den Preis von Lieferungen und sonstigen Leistungen den Letztverbraucher, da der einzelne Unternehmer die Umsatzsteuer überwälzt.

### **Wortschatz zum Text 11**

1. öffentlich – общественный, государственный

2. Steuer f – налог

direkte Steuer – прямой налог

indirekte Steuer – косвенный налог

Steuer bemessen, berechnen – начислить, вычислить налог

erheben, einziehen – взимать налог

(be)zahlen, entrichten – платить

überwälzen – перекладывать на кого-либо

abziehen – вычитать

hinterziehen – уклониться от уплаты

aussetzen, befreien – освободить от уплаты

ermäßigen, senken, abbauen – снижать

vergüten – возмещать

(zurück)erstatten – возвращать

Lohnsteuer f – налог с заработной платы

Vermögenssteuer f – налог на имущество

Einkommenssteuer f – подоходный налог

Kapitalertragssteuer f – налог на доходы от денежных операций

Gewerbesteuer f – промысловый налог

Grundsteuer f – поземельный налог

Verbrauchssteuer f – налог на потребление, акцизный налог

Mineralölsteuer f – налог на нефтепродукты

Branntweinsteuer f – поступления от монополии на алкоголь

- Umsatzsteuer f – налог с оборота  
 Mehrwertsteuer f – налог с оборота, налог на добавочную стоимость  
 Steuerallkommen n – общая сумма налоговых поступлений (за определенный период)  
 Steuereinnahmen f, pl – налоговые поступления  
 Steuerbelastung f – налогообложение  
 Steuerberater m – консультант по налоговым вопросам  
 Steuerbescheid m – налоговое платежное извещение  
 Steuergesetzgebung f – налоговое законодательство  
 Steuergesetzrevision f – пересмотр закона о налогообложении  
 Steuerlast f – налоговое бремя  
 Steuerprogression f – система прогрессивных налогов, прогрессирующее возрастание налогов с ростом доходов  
 Steuerzahler m – налогоплательщик  
 steuerpflichtig – подлежащий налогообложению, Ant, steuerfrei  
 3. Besteuerung f – обложение налогом  
 besteuern – облагать налогом  
 4. zumuten – требовать (чего-либо непосильного)  
 zumutbar – (предельно) допустимый  
 5. gerade – прямо  
 6. weiterhin – далее, вперед  
 7. Dämpfung f – уменьшение, снижение  
 8. Vorlage f – проект  
 Gesetzentwurf f – законопроект  
 9. Fiskus m – государственное казначейство, финансовое управление; Syn, Finanzamt, n  
 10. aufbürden (J-m) – взваливать на кого-либо  
 Bürde f – ноша, бремя  
 11. anpreisen – расхваливать, рекламировать что-либо

### ***Texterläuterungen***

1. «die bürgerliche Zusammenarbeit» – die Zusammenarbeit der bürgerlichen Parteien.
4. «Reichtumssteuer» – höhere Besteuerung der Reichen
5. «die zürcherische Einkommenssteuer» – die Einkommenssteuer im Kanton Zürich
6. die Streckung der Einkommenssteuer – eine weniger steile Erhöhung der Einkommenssteuer mit wachsenden Einkommen.

### ***Beantworten Sie die folgenden Fragen!***

1. Für welche Steuerpolitik setzt sich der Verfasser ein?
2. Welche Revision des Steuergesetzes streben die bürgerlichen Parteien an?

3. Welche Politik wurde von den Sozialdemokraten als eine «völlig einseitige Steuerpolitik» bezeichnet?
4. Für welche Steuerpolitik sprachen sich die Sozialdemokraten aus?
5. Was bezweckt der Verfasser mit seinem Artikel?

## TEXT 12

*Übersehen Sie mündlich!*

### **Verbrauchssteuern**

Der Kreis der verbrauchssteuerpflichtigen Gegenstände ist längerweise unterschiedlich. Nach einer schon lange Zeit bestehenden internationalen Übung wird hinsichtlich der Verbrauchssteuern das so genannte Besteuerungsprinzip des Bestimmungslandes angewandt. Danach werden die Erzeugnisse nur mit den im Bestimmungsland (Importland) geltenden Steuern belastet. Dieses Prinzip wird dadurch verwirklicht, dass:

a) die Importwaren mit den im Einfuhrland für die jeweiligen Waren zu erhebenden Verbrauchssteuern belastet und den heimischen Erzeugnissen gleichgestellt werden (sollen),

b) die Exportwaren bei der Ausfuhr von der Verbrauchssteuer befreit (die Steuerschuld fällt weg oder entsteht gar nicht) bzw. die bereits gezahlten Verbrauchssteuern erstattet bzw. vergütet werden.

Im Export wird das Besteuerungsprinzip des Bestimmungslandes in der Regel genau verwirklicht, im Import dagegen aus protektionistischen Gründen vielfach nicht konsequent eingehalten.

## TEXT 13

*Übersetzen Sie mündlich!*

### **Die Umsatzsteuer**

Die Umsatzsteuer, wie sie in der BRD bis zum Jahre 1967 galt, hatte wesentliche Merkmale. Als Allphasensteuer belastete sie jeden entgeltlichen Übergang einer Ware in jeder Produktions- oder Handelsstufe. Da die Umsatzsteuer jeweils vom Bruttoentgelt zu berechnen war, wurde die Umsatzsteuer als Kostenbestandteil des Preises auf den Abnehmer überwält. Die Umsatzsteuer wurde kumuliert, d. h. die bereits auf das Produkt erhobene Steuer im Preis immer wieder mitberechnet (sie betrug jeweils 4% des Verkaufspreises). Diese Ausgestaltung der Umsatzsteuer hatte folgende Konsequenzen:

1. Aus dem Preis des Exportprodukts ließ sich die Höhe der im Preis insgesamt enthaltenen Umsatzsteuer nicht feststellen,
2. Je mehr Produktions- und Handelsstufen eine Ware durchlief, desto höher war die Endbelastung mit Umsatzsteuer.
3. Durch den Zusammenschluss von Produktionsbetrieben konnten große Unternehmen beachtliche Steuerersparnis erzielen. Die Umsatzsteuer begünstigte somit die Konzentration in der Wirtschaft.

Aus diesem Grunde wurde eine Reform der Umsatzsteuer angestrebt. Der Grundgedanke der neuen Umsatzsteuer, die als «Mehrwertsteuer» bezeichnet wird, ist verhältnismäßig einfach. Jeder Lieferant stellt bei einem z.B. geltenden Steuersatz von 11% seinem Abnehmer neben dem Warennettopreis die Umsatzsteuer mit 11% in Rechnung und kann seinerseits die ihm in Rechnung gestellte Umsatzsteuer auf die ihm gelieferte Ware von seiner Steuerschuld wieder absetzen. Das Umsatzsteueraufkommen steht dem Bund und den Gemeinden zu.

## **TEXT 14**

### **Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

#### **Die Exportkreditversicherung durch Hermes**

Die Hermes-Kreditversicherungs-AG und die Treuarbeit AG führen die Exportkreditversicherung des Bundes im Rahmen eines Mandatarauftrages durch. Der Hermes ist dabei federführend. Eine spezielle Bedeutung hat die Hermes-Exportkreditversicherung deshalb, weil die Vergabe eines Ausfuhrkredits durch die Ausfuhrkredit-GmbH im allgemeinen davon abhängig gemacht wird, ob Hermes die Versicherung übernimmt, Hermes-Versicherungen können also als ein Instrument der «indirekten» staatlichen Exportförderung angesehen werden.

Es sind zu unterscheiden Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften. Ausfuhrgarantien werden gewährt, wenn ein Exporteur der BRD das Geschäft mit einer privaten ausländischen Firma abwickelt. Ausfuhrbürgschaften werden bei Exportgeschäften mit ausländischen Regierungen bzw. Körperschaften des öffentlichen Rechts gewährt.

Gegenstand der Deckung ist bei Ausfuhrbürgschaften die Geldforderung, die sich aus der mit dem ausländischen Kreditnehmer vereinbarten Exportlieferung bzw. Leistung ergibt. Wurde ein Kompensationsgeschäft vereinbart, übernimmt Hermes die Deckung nur, wenn die Forderung aus dem Exportvertrag rechtlich unabhängig ist von der Erfüllung des Importvertrags. Der Kompensationscharakter eines Geschäfts darf also grundsätzlich im Kauf bzw. Exportvertrag nicht erwähnt werden.

Das durch Ausfuhrbürgschaften gedeckte Risiko der Uneinbringlichkeit der Geldforderung wird nicht – wie im Falle einer Ausfuhrgarantie – als ein wirtschaftliches, sondern als ein politisches Risiko verstanden. Uneinbringlichkeit in diesem Sinne liegt bereits vor, wenn der ausländische Schuldner:

- die Forderung sechs Monate nach der Fälligkeit nicht hat,
- die Dokumente sechs Monate nach Ankunft der Ware nicht angenommen hat,
- die Konvertierung und Transferierung der bei einer Bank hinterlegten Landeswährungsbeträge vier Monate nach der Hinterlegung nicht erbracht hat,
- die Ware aufgrund politischer Ereignisse beschädigt oder gar nicht erhält.

Eine Selbstbeteiligung des BRD – Exporteurs am Ausfall wird in jedem Fall verlangt. Sie beträgt – je nach Art des eingetretenen Risikos – zwischen 10 und 20%.

Bis zur Auszahlung der Versicherungssumme müssen bestimmte Karenzfristen verstreichen. Sie betragen im Falle einer nicht erfolgten Konvertierung und Transferierung vier Monate und in allen anderen Risikofällen sechs Monate.

Die Hermes-Kreditversicherung-AG, Hamburg, und die Treuarbeit AG, Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft, Hamburg, waren schon 1926 als Mandatare des Reichs tätig. Sie sind von der Bundesregierung beauftragt und ermächtigt, die Gewährung von Ausfuhrgarantien und Bürgschaften betreffende Erklärungen namens, im Auftrag und für Rechnung des Bundes abzugeben.

### **Wortschatz zum Text 14**

1. Versicherung f – страхование

Versicherung übernehmen – взять на себя страхование

abschließen – заключить договор страхования

Versicherer m, Versicherungsgeber m – страховщик

Versicherte sub m, Versicherungsnehmer m – страхуемое лицо

Versicherungsgut n – страхуемое имущество

Versicherungsantrag m – страховое заявление

Versicherungsfall m – страховой случай

Versicherungsschein m – страховой полис

Exportkreditversicherung f – страхование экспортных кредитов

Personenversicherung f – личное страхование

2. Gesellschaft f – общество, товарищество, компания

Aktiengesellschaft f (AG) – акционерное общество

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) – общество с ограниченной ответственностью

offene Handelsgesellschaft f (OHG) – открытое торговое товарищество

3. hinterlegen – сдать на хранение, депонировать

Hinterlegung f – депонирование

5. beschädigen – повредить, портить, Ant. entschädigen – возмещать ущерб

Beschädigung f – повреждение, порча, Ant. Entschädigung – возмещение ущерба

6. Risiko n – риск;

das Risiko des zufälligen Untergangs oder der zufälligen Beschädigung der Sache – риск случайной гибели или случайного повреждения вещи

7. Entgelt n – возмещение, оплата

unentgeltlich – безвозмездный

8. bevorschussen – авансировать; Vorschuss m – аванс

9. einstehen (für. Akk) – отвечать, нести ответственность

10. verweigern – отказаться от чего-либо (die Leistung, die Zahlung);

### **Texterläuterungen**

1. Körperschaften des öffentlichen Rechts – субъекты публичного права
2. die Ware beschädigt oder nicht erhält – (Ergänzen Sie den Satz!)
3. Selbstbeteiligung am Ausfall – участие экспортера в случае непоступления денег
4. Karenzzeit f – Zeitraum zu Beginn des Ausfalls der Zahlungen, bis zum Zeitpunkt, wo es klar ist, dass die Zahlung uneinbringlich ist.

### **Beantworten Sie die folgenden Fragen!**

1. Was bezweckt die Exportversicherung? 2. Welche Rolle spielt die Hermes-Exportversicherung-AG im Außenhandel der BRD? 3. Warum wird die Deckung von Kompensationsgeschäften von der Hermes AG nur bedingt übernommen? 4. Wann liegt die Uneinbringlichkeit der Geldforderung vor? 5. Warum müssen bis zur Auszahlung der Versicherungssumme bestimmte Karenzfristen verstreichen?

### **TEXT 15**

#### **Übersetzen Sie mündlich!**

#### **Die Staatliche Ausfuhrkreditversicherung**

Um den Wünschen der Exportindustrie gerecht zu werden, sind verschiedene Vertragsformen für die Deckung der Exportgeschäfte entwickelt worden.

Die Grundform der Bundesdeckungen ist die Einzelgarantie oder -bürgschaft. Jeder Deckungsnehmer wird am Risiko dadurch beteiligt, dass er im Schadensfall einen bestimmten Prozentsatz des Verlustes selbst tragen muss. Dieser Prozentsatz wird «Selbstbeteiligungssatz» genannt. Die Selbstbeteiligungssätze sind Mindestquoten, die im Einzelfall, z. B. bei schlechter Bonität des Käufers, erhöht werden können. Für die Bestimmung der Höhe der Selbstbeteiligungssätze gelten verschiedene Grundsätze. Der wichtigste Grundsatz lautet: Die Haftung des Versicherers soll nur den Kostenanteil des Exportgeschäfts umfassen und den Gewinn des Exporteurs ungedeckt lassen. Neben der Gewinnspanne soll auch ein Bruchteil der Selbstkosten ungedeckt bleiben, so dass der Exporteur einen geringen Verlust riskieren muss. Diese Grundregel bezweckt, den Exporteur zur einen vorsichtigen Krediteinräumung, auch im Hinblick auf die Kreditlaufzeit, zu veranlassen. Indem ihm klargemacht wird, dass er in Jenem Fall an möglichen Verlusten beteiligt ist.

Nach einem weiteren Grundsatz hat der Exporteur bei politischen Risiken eine geringere Selbstbeteiligung zu tragen als bei wirtschaftlichen Risiken, zumal sich der Exporteur gegen wirtschaftliche Risiken besser schützen kann als gegen politische Risiken, indem er Auskünfte über Zahlungsfähigkeit und Geschäftsgefahren des Kunden einholt und gegebenenfalls die Stellung der Sicherheiten verlangt.

Bei den politischen Risiken und dem Risiko der Zahlungsunwürdigkeit haftet die BRD für den eingetretenen Schaden nicht sofort, sondern mit dem Ende einer bestimmten Frist, während der sich herausstellen soll, ob das eingetretene Risiko von Dauer ist oder vorübergeht. Diese Wartefrist wird «Karenzfrist» genannt. Erst mit dem Ende der Karenzfrist gilt der Schadensfall als eingetreten. Es lässt sich nämlich selten sofort feststellen, ob der ausländische Staat die abgenommene Ware tatsächlich nicht bezahlen will. Die Karenzfristen betragen mehrere Monate und sind bei den einzelnen Risiken verschieden lang.

## **TEXT 16**

### **Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

#### **Das GATT wehrte sich gegen die Aushöhlung seiner Regeln**

Über die wachsenden Gefahren für die Freiheit im Welthandel beriet im Herbst 1982 eine Ministerkonferenz der Mitgliedstaaten des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT). Dort wurde vor allem Über die Möglichkeiten zu einer Verbesserung der Zusammenarbeit der Mitgliedländer beraten.

Manche Länder wollten mit der Ministerkonferenz zwar warten, bis sich der Himmel oder der Weltwirtschaft wieder aufgeheitert hat. Dann würden sich – so hieß es in Genf – alle leichter zu liberaleren Lösungen und Beschlüssen durchdringen können als bei dem gegenwärtigen von Rezession, Inflation und Arbeitslosigkeit bestimmten Klima-GATT-Generaldirektor hielt dem entgegen, das GATT könne genauso wenig wie die freie Marktwirtschaft nur eine Schönwetterveranstaltung sein. Darum gelte es gerade jetzt, für die Erhaltung und Festigung der Freiheit im Welthandel zu kämpfen, solange Regierungen und Wirtschaftsgruppen noch selbst den Widerspruch empfänden zwischen ihren Lippenbekenntnissen zu Freihandel und der zunehmenden Tendenz zu protektionistischen oder dirigistischen Praktiken im Alltag.

Dem GATT-Sekretariat bereitete es wachsende Sorge, dass sich in den letzten Jahren ein Protektionismus entwickelt hatte, der mit immer subtileren Mitteln das Spiel der Marktkräfte verfälschte. Die im Abkommen festgelegten Spielregeln wurden dadurch teils umgangen, teils ausgehöhlt. Mit bilateralen Absprachen, Selbstbeschränkungen, Quotenregelungen, Exportsubsidien und anderen Maßnahmen wurde versucht, den Druck neuer aggressiven Konkurrenten vom eigenen Markt fernzuhalten und auf andere Märkte abzulenken. Das drohte zu Kettenreaktionen zu führen. Andere Märkte suchten sich ebenfalls abzusichern, andere Wirtschaftszweige beriefen sich auf Präzedenzfälle und forderten einen ähnlichen Schutz, wenn ihnen der Wettbewerb zu sehr zusetzte.

Bei etlichen Selbstbeschränkungs- und Quotenvereinbarungen – das Welttextilabkommen ist ein Paradebeispiel – besteht inzwischen die Tendenz, dass solche Abschirmungen zu einer Dauereinrichtung werden, ohne dass die nötige Anpassung in ihrem Schutz erfolgt. Seit Jahren vertritt das GATT-Sekretariat

unermüdlich seine These, dass sich die traditionellen Industrieländer der neu auf den Weltmarkt drängelnden Konkurrenz nicht mit protektionistischen Strukturierungsmaßnahmen erwehren können, sondern nur durch eigene Anpassung.

Aus solchen Überlegungen resultierte die Forderung auf eine Verknüpfung von Schutzklausel und Anpassungsproblematik bei einer zukünftigen Regelung. Alle Schutzmaßnahmen, auch bi- und multilaterale Selbstbeschränkungsmaßnahmen, sollten über das GATT laufen. Sie sollten nur befristet zugestanden werden und mit der Auflage verbunden werden, ernsthaft die notwendige Anpassung der geschützten Branche zu betreiben.

Das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen wurde am 30.10.1947 von 23 Unterzeichnerstaaten abgeschlossen. Organe des GATT waren die Vollversammlung, der Rat der Minister und das Sekretariat. Im Jahre 1995 ist an die Stelle des GATT die Welthandelsorganisation WTO (World Trade Organisation) getreten.

Nach der so genannten Schutzklausel ist es einem Land gestattet, zeitlich begrenzte Maßnahmen gegenüber allen Mitgliedsländern zur Förderung eigener Industriezweige zu ergreifen.

### **Wortschatz zum Text 16**

1. Aushöhlung f – выхолащивание (содержания)  
aushöhlen – выхолащивать (содержание)
2. beraten (über. Akk) – обсуждать что-либо, совещаться о чем-либо  
Beratung f – совещание, обсуждение
3. Rezession f – экономический спад, кризис, Syn. Flaute f
4. Markt m – рынок  
vom Markt fernhalten – не допускать на рынок  
auf einen anderen Markt ablenken – отвлечь от своего на другой рынок  
der Markt expandiert – рынок расширяется, schrumpft – сокращается
5. subtil – изощренный, хитроумный
6. Absprache f – уговор, договоренность
7. Selbstbeschränkung f – добровольное ограничение  
Selbstbeschränkungsabkommen n – соглашение о добровольном ограничении экспорта
8. Konkurrenz f – конкуренция, Syn. Wettbewerb m
9. sich berufen (auf Akk) – ссылаться на что-либо
10. Anpassung f – приспособление  
Marktanpassung f – приспособление к изменчивым условиям рынка
11. vertreten – стоять на какой-либо точке зрения
12. Erhaltung f – 1. получение; 2. сохранение  
erhalten – 1. получать; 2. сохранять
13. Klausel f – оговорка  
Schutzklausel f – защитная оговорка

Höhere-Gewalt-Klausel f – оговорка о действии непреодолимой силы  
Eigentumsvorbehalt m – оговорка о сохранении права собственности  
vorbehaltlos – безоговорочно

14. Auflage f – обязанность, обязательство (обусловленное чем-то)

### ***Texterläuterungen***

1. dirigistische Praktiken – die Reglamentierung der Wirtschaft durch den Staat
2. das Spiel der Marktkräfte verfälschen – dem Wettbewerb Freiheit entziehen

### ***Beantworten Sie die folgenden Fragen!***

1. Worüber sollte die Konferenz der Mitgliedländer des GATT beraten?
2. Warum wollten manche Länder mit der Konferenz warten?
3. Warum greifen hoch entwickelte Industrieländer zu protektionistischen und dirigistischen Praktiken?
4. Was bereitete dem GATT-Sekretariat wachsende Sorge?
5. Welche Rolle spielen Selbstbeschränkungs- und Quotenvereinbarungen im Handel zwischen den USA und Japan bzw., den EG-Ländern und den USA?
6. Wie erwehren sich die Industrieländer Westeuropas der drängenden japanischen Konkurrenz?

## **TEXT 17**

### ***Übersetzen Sie mündlich!***

#### **Neues Abkommen über den Welthandel**

In Marrakesch einigen sich 124 GATT-Mitgliedstaaten auf die Schaffung der neuen Welthandelsorganisation WTO.

Marrakesch-Minister von 124 Mitgliedstaaten des allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) haben in Marrakesch ein neues Welthandelsabkommen unterzeichnet. Die Verhandlungsrunde hatte vor mehr als sieben Jahren in Uruguay begonnen. Die 26000 Seiten starke Abkommen sehen eine in der Geschichte bisher einmalige Liberalisierung des Welthandels vor. Unter anderem sollen die Zölle um durchschnittlich 37 Prozent gesenkt werden. Außerdem soll am 1. Januar 1995 die Welthandelsorganisation WTO an die Stelle des GATT treten.

Mit der WTO soll ein umfassender und bindender rechtlicher Rahmen für den Welthandel geschaffen werden. Unter anderem ist ein Schlichtungsverfahren vorgesehen. Die Minister bezogen erstmals auch Dienstleistungen wie Versicherungen, Finanzdienste und Tourismus in ein Abkommen zur Liberalisierung des Welthandels ein. Auch geistiges Eigentum wie Bücher oder Musikaufnahmen unterliegen künftig dem Schutz der WTO, Experten erklärten, durch das Abkommen seien ab der Jahrtausendwende weltweit Einkommenszuwächse von mehrmals als 200 Millionen Dollar jährlich zu erwarten. Trotz des Abschlusses der so genannten Uruguay-Runde bestehen jedoch weiter Spannungen im internationalen Handel. Von vielen

Konferenzteilnehmern wurden die zunehmenden protektionistischen Tendenzen und die Bildung von regionalen Handelsblöcken registriert. So bleiben beispielsweise in den Bereichen Textilindustrie und Fischerei hohe Zollschränken bestehen. Außerdem will nur ein Teil der GATT-Unterzeichnerstaaten den freien Zugang zu öffentlichen Aufträgen gewähren, auch die Europäische Union will sich nicht grundsätzlich von ihrer Quoten- und Subventionierungspolitik verabschieden.

Enttäuscht von dem Gatt-Abschluss zeigten sich vor allem die Entwicklungsländer, die sich von dem Abkommen mehr versprochen hatten. Sie befürchten, dass die Industrienationen unter Hinweis auf soziale Rechte und Umweltschutzvorschriften den Handel von exportorientierten Ländern behindern werden.

### **TEXT 18**

**Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

#### **Minister - Erlaubnis**

Zum Wochenende ließ das Bundeskartellamt die Katze aus dem Sack. Das Zusammenschlussvorhaben zwischen dem Burda-Verlag und dem Axel-Springer-Verlag wird untersagt. Im Wesentlichen wird die Verfügung damit begründet, dass die fusionierten Unternehmen auf einem Markt in ihren speziellen Bereichen eine marktbeherrschende Stellung erreichen würden. In der Phalanx der deutschen Pressekonzerne rangiert Springer auf Platz I, während Burda als Branchenvierter gilt. Die von beiden Verlagen herausgegebenen Objekte würden sich aufs vorzüglichste auf dem Zeitschriftenmarkt ergänzen und vor allem der Wirtschaft eine gleichermaßen konzentrierte wie weitverstreute Plattform bieten. Dazu kommen von beiden Seiten äußerst leistungsfähige Kapazitäten in Tiefdruckbereich.

Nach Auffassung des Bundeskartellamtes kann jede über das jetzt schon bestehende Oligopol hinausgehende Konzentration von Großverlagen sich nur nachteilig auf die Angebotvielfalt der deutschen Presselandschaft auswirken, im Interesse des funktionsfähigen Wettbewerbs sollte ein möglichst ungehinderter Marktzugang erhalten bleiben. Die Entscheidung des Bundeskartellamtes war zu erwarten. Dennoch löst sie nicht die Frage, ob damit eine Elefantenhochzeit auf dem deutschen Pressemarkt wirklich vereitelt wurde. Vielmehr gibt es eine Reihe von Anzeichen dafür, dass die Berliner Kartellwächter diese Ehe Springer/Burda nur hinauszögern können. Vermutungen, dass sich hier eine Fusion mit Ministererlaubnis anbaut, nahmen immer breiteren Raum ein.

Nach dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) kann der Bundeswirtschaftsminister die Erlaubnis zu dem Zusammenschluss erteilen. Wenn im Einzelfall die Wettbewerbsbeschränkung von gesamtwirtschaftlichen Vorteilen aufgewogen wird – ein Argument, dem sich das Kartellamt, folgt man seiner Untersagungs begründung, offensichtlich nicht anzuschließen vermag, jedenfalls noch nicht und auch nicht im Hinblick auf die neuen Medien. Als

einen weiteren Ansatzpunkt zur Ausnahme von der Verbotsregel sieht das GWB aber auch ein überragendes Interesse der Allgemeinheit vor.

Grundsätzlich mögen diese Argumente für die sich anbahnende Machtzusammenballung Burda / Springer nicht greifen, es sei denn, es steht eine Auslandsbeteiligung ins Haus. Und dann sollte man sich eine Begründung des Bundeswirtschaftsministers aus dem Jahre 1975, mit der die damals entstehende Aluminium-Fusion übrigens verboten wurde, vor Augen halten. Dort wurde nämlich vorausgesetzt, dass ein allgemeiner Staats-, wirtschafts- und gesellschaftspolitischer Rechtfertigungsgrad vorliege, der großes Gewicht haben, konkret nachgewiesen werden musste und durch wettbewerbskonforme Abhilfemaßnahmen des Staates nicht ersetzt werden konnte.

**Kartell n (lat) – ein Schutzbündnis**

Unter Kartell versteht man einen Vertrag zwischen juristisch und zum Teil auch wirtschaftlich selbständigen Unternehmen der gleichen Wirtschaftsstufe (des gleichen Marktes) mit dem Ziel, den Wettbewerb zwischen den Kartellmitgliedern zu beschränken.

### **Wortschatz zum Text 18**

1. Vorhaben n – намерение, замысел, проект  
durchführen – осуществить намерение
2. Kartell n – картель
3. Zusammenschluss m – объединение, слияние, Syn. Fusion f,  
Verschmelzung f; (sich) zusammenschließen – слиться  
Verschmelzung durch Aufnahme – слияние путем пополнения  
Verschmelzung durch Neubildung – слияние путем нового объединения
4. Verlag m – издательство  
im Verlag erscheinen – выйти в издательство  
vom Verlag herausgegeben werden – быть выпущенным издательством  
Ausgabe f – издание  
verbesserte und ergänzte Ausgabe – исправленное и дополненное издание  
Auflage f – тираж  
Verlager m – издатель, Syn. Herausgeber m
5. weitgehend – далеко идущий
6. untersagen – запретить, Syn. Verbieten, Untersagung f – запрещение, Syn.  
Verbot n
7. ergänzen – дополнить
8. Medien pl – средства массовой информации
9. Rechtfertigungsgrund m – оправдательная причина  
rechtfertigen – оправдать

### ***Texterläuterungen***

1. Bundeskartellamt n – федеральное ведомство государственного надзора за деятельностью картели

2. der oligopolische Markt – der von einigen wenigen Monopolen kontrollierte Markt
3. würden... sich ergänzen – würden einander ergänzen
4. die werbende Wirtschaft – Unternehmen, die für ihre Erzeugnisse werben.
5. eine weitverstreute Plattform bieten – Möglichkeiten bieten, Werbetexte an viele Leser zu bringen.
6. Elefantenhochzeit f – Zusammenschluss von Unternehmen mit dem Kapital von über 1 Mrd. DM.
7. diese Argumente mögen nicht greifen – Möglicherweise werden diese Argumente nicht wirken, keine Wirkung haben

***Beantworten Sie die folgenden Fragen!***

1. Welchen Zweck verfolgt das Gesetz gegen die Wettbewerbsbeschränkungen in der BRD?
2. Was wird unter einer Wettbewerbsbeschränkung verstanden?
3. Wozu wurde in der BRD das Bundeskartellamt geschaffen?
4. Gibt es auch in anderen Ländern ähnliche Einrichtungen?

**TEXT 19**

***Übersetzen Sie mündlich!***

**Verbände des Finanzkapitals**

Das System der Monopolverbände Deutschlands besteht aus drei Gruppen von institutionell wie personell zu einem System verflochtene Organisationen:

- so genannte wirtschaftliche Verbände; deren Spitzenverbände sind z.B. der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) oder der Bundesverband deutscher Banken;
- so genannte Arbeitgeberverbände, auch als sozialpolitische Verbände bezeichnet, mit einem Spitzenverband, der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA);
- so genannte öffentlich-rechtliche Selbstverwaltungsorgane der Wirtschaft, deren wichtigste die in ihrem Spitzenverband, dem Deutschen Industrie- und Handelstag (DIHT) zusammengeschlossenen Industrie- und Handelskammern sind.

Die entscheidende Grundlage des Zwanges zur Mitgliedschaft in den Monopolverbänden liegt darin, dass sie zentrale Organisationsformen der Verschmelzung von Monopol- und Staatsmacht sind und ihre zentrale Stellung auch vom Staat garantiert ist. Ein Ausscheiden aus diesen Verbänden würde zu einer krassen Außenseiterposition führen.

Der Zwang für alle Produktionsmitteleigentümer, jeweils allen drei Gruppen von Unternehmerverbänden anzugehören, wird durch die gegenseitige personelle wie institutionelle Verflechtung der jeweiligen Spitzenverbände noch verstärkt.

## TEXT 20

*Übersetzen Sie mündlich!*

### **Ökonomische Macht – Grundlage des Herrschaftssystems**

Betrachten wir die Dimensionen der Zentralisation von Kapital und Macht durch die Verschmelzung der Industrie- und Bankmonopole etwas näher am Beispiel von 5 Bankmonopolen der BRD.

Allein die Konzernbilanzen der drei größten bundesdeutschen Aktienbanken – Deutsche Bank AG, Dresdner Bank AG und Commerzbank AG – übertrafen mit einer addierten Bilanzsumme von über 142 Mrd. DM das Volumen des Bundeshaushalts der BRD bei weitem.

Große Industriekonzerne sind am Aktienkapital dieser Monopolbanken beteiligt. Sie wiederum besitzen Beteiligungen an allen bedeutenden Industriekonzerne der BRD. Dieser Beteiligungsbesitz der Monopolbanken wird ergänzt durch die Depots an Aktien, welche die Monopolbanken im Auftrag von Kunden verwalten. Dieses System gegenseitiger Beteiligungen wird u. a. durch die gegenseitige Besetzung der Aufsichtsräte von Bank- und Industriekonzerne abgesichert.

Nach Unterlagen der Deutschen Bundesbank waren von den im Umlauf befindlichen Aktien von AO der Bundesrepublik 7,4% im Eigenbesitz aller Banken der BRD, die zuzüglich 50,2% dieser Aktien in ihren Depots hatten.

Die großen Banken der BRD realisieren allein aus ihren Beteiligungen Erträge in einer Höhe, die etwa dem Umfang der ganzen von ihnen ausgeschütteten Dividenden entspricht.

## TEXT 21

*Fertigen Sie eine Gliederung mit 4 Punkten aus!*

### **«Multis» als Devisenspekulanten**

Immer mehr Unternehmen haben eigene kleine «Banken» im Haus.

Im internationalen Devisengeschäft tätige große Banken sprechen davon, dass große multinationale Gesellschaften vermehrt Deviseniransaktionen abwickeln. Angesichts des zum Teil offenbar sehr großen Umfangs solcher Devisengeschäfte ist bei Kreditinstituten dabei schon der Eindruck entstanden, dass diese Devisengeschäfte nicht immer der reinen Kurssicherung dienen könnten. Man müsse sich gelegentlich Fragen, war jetzt vom Chef des Devisenhandels zu hören, ob bei einigen «Multis» Devisenengagement nicht schon ein «Hauptgeschäftszweck» geworden sei.

Da allerdings einem Devisengeschäft sein Hintergrund nicht abzusuchen ist, mussten Vermutungen, große «Multis» könnten verstärkt spekulative Devisengeschäfte ohne den Hintergrund von Waren und Finanzaktionen abgeschlossen haben, aufgrund der sicher nur punktuellen Einblicksmöglichkeiten Vermutungen bleiben. Aber allein die Tatsache, dass eine stärkere Hinwendung zu spekulativen Devisentransaktionen für möglich gehalten wird, wird für bemerkenswert gehalten; offenbar sind neben dem

Volumen der Devisengeschäfte auch der hektische Verlauf der Devisengeschäfte in der Vergangenheit mit ein Nährboden für solche Vermutungen.

Da Devisenmarktexperten auch in den kommenden Monaten nicht mit einer «Verstärkung» der Kursentwicklung der wichtigsten Währungen untereinander rechnen, bleibe genügend Raum für Devisengeschäfte, die solchen Erwartungen vorbeugen könnten. Die Notwendigkeit, bei weiterhin «floatenden» Wechselkursen fremde Währungen in die heimische Valuta umrechnen zu müssen, birgt jedoch immer die Gefahr in sich, zufällig mit Kursen arbeiten zu müssen, die innerhalb einer etwas längerfristigen Betrachtung dann doch Extrempunkte gewesen sind. Hiergegen helfen allerdings auch Kurssicherungsgeschäfte wenig, weil diese dann einfach auf einem falschen Niveau stattgefunden haben.

Allgemein gesehen gehen die Bankgeschäfte, die nicht nur «Multis» untereinander und auch mit Kreditinstituten tätigen, inzwischen weit über Devisentransaktionen hinaus. Manches Industrieunternehmen hat sich faktisch, wie es heißt, bereits seine eigene kleine Bank innerhalb des Unternehmens aufgebaut, deren Angestellte wie Bankprofis Rentenhandel betreiben oder im «Industrieclearing» den direkten Geldausgleich unter Ausschaltung der Kreditinstitute (und der Währungsbehörden) betreiben.

## TEXT 22

*Fassen Sie den Inhalt des Textes kurz zusammen!*

### **Fusionskontrolle in der Krise**

Kommunalpolitiker denken gegenwärtig über Ampeln nach. Haben wir zuviel davon? Müssen diese Verkehrszeichen wirklich rund um die Uhr ihre Lichter leuchten lassen? Ähnliche Überlegungen lassen sich auch zur Fusionskontrolle des Kartellgesetzes anstellen, die für Unternehmenszusammenschlüsse grünes oder rotes Licht gibt. Haben wir zuviel Fusionskontrolle, schalten wir sie nicht oft genug aus? Solche Zweifel kommen nicht deswegen auf, weil im Mutterland des modernen Kartellrechts, in den Vereinigten Staaten, eine gewaltige Fusionswelle unbehindert über das Land schwappt. Diese Welle wird nicht gebremst, weil eine neue Generation von Wirtschaftswissenschaftlern die Lehren ihrer Väter gründlich in Frage stellt. Ihr Schlachtruf – «Zusammenschlussverbote sind Sozialismus» – kann so nach Deutschland nicht imponiert werden. Auch müssen wir in Deutschland nicht jede Windung der amerikanischen Kartelltheorie mitmachen, Trotzdem regt sich auch hierzulande ein leichtes Unbehagen, das nicht so sehr der Fusionskontrolle an sich gilt, sondern ihrer praktischen Handhabung.

An diesem Unbehagen ist zum Teil die Wirtschaftskrise schuld, wie kann das Bundeskartellamt einen Zusammenschluss untersagen, wenn es dadurch sehenden Auges der Insolvenzwelle einen weiteren Unternehmenszusammenbruch hinzufügt? Ist es nicht viel besser, den Zusammenschluss hinzunehmen, weil ihm eine stille und verhältnismäßig sanfte

Sanierung erfahrungsgemäß nachfolgt? Im Prinzip kann man die Frage bejahen; doch da ist die andere Erfahrung, dass es gewöhnlich die Branchenriesen sind, die als (Fusion-) Nothelfer herbeigerufen werden, mit der Folge, dass sie das Gute an den erworbenen Unternehmen in ihr Töpfchen tun und damit ihre Marktmacht noch stärken und das Schlechte abstoßen. Einem geringeren Marktteilnehmer würde das Amt dergleichen nachsehen, nur eben: Der steht gewöhnlich mangels ausreichender Masse, für eine Sanierungsfusion nicht zur Verfügung. Dann aber ist eine Insolvenz «mit Schrecken» vorzuziehen.

Derart vordergründig lässt sich also aus der Wirtschaftskrise keine Krise der Fusionskontrolle machen. Tatsächlich ist der Zusammenhang hintergründiger. Die Wirtschaftskrise schwächt das Vertrauen in die Selbstheilungskräfte des Wettbewerbs erst recht, macht noch ungeduldiger, wenn dessen Erfolge sich nicht sofort einstellen oder doch absehbar werden. Für die Fusionskontrolle bewirkt das eine gewisse Kurzatmigkeit. Denn ebenso wie des Vertrags – oder auch nur Verständigungskartelle sind Fusionen von Übel, weil sie Macht scharfen oder vergrößern, dem Wettbewerb Freiheit entziehen. Fusionen gelten dabei als noch gefährlicher als Kartelle, weil sie unwiderruflicher sind als diese. Kartelle nämlich können gekündigt, unterlaufen, gebrochen werden – was nebenbei kein Grund ist, sie nicht unermüdlich zu bekämpfen. Fusionen sind dem gegenüber endgültig.

## TEXT 23

***Übersetzen Sie mündlich!***

### ***Waretermingeschäfte***

Im Welthandel haben die risikoreichen und oft spekulativen Waretermingeschäfte ihren festen Platz gefunden. Der Gegenstand der Termingeschäfte (die Ware) steht im Zeitpunkt des Kontraktabschlusses noch nicht zur Verfügung, ist vielleicht noch nicht einmal gewachsen (Obst) oder hergestellt worden. In bestimmten Branchen (z. B. Trockenfruchtbranche) kauft man schon im Frühjahr die im Herbst zu liefernde Ware.

Bei Wareterminmärkten kommt dem Marktrisiko größere Bedeutung als dem Kursrisiko zu. Das Kursrisiko kann man im vollen Umfang decken, aber das Marktrisiko hilft keiner tragen. Der Käufer kann oft beim Abschluss des Kontrakts nicht übersehen, in welcher Menge, Qualität und zu welchen Preisen die von ihm gekaufte Ware zu dem vereinbarten Termin auf dem Weltmarkt angeboten wird. Bei Erzeugnissen der Landwirtschaft (z. B. Früchten) kann ihm ein Überangebot große Verluste und eine Missernte erhebliche Gewinne bringen. Der Käufer hat in beiden Fällen die vereinbarten Preise zu zahlen.

## TEXT 24

**Übersetzen Sie mündlich!**

### **Die Preise suchen jetzt eine Basis**

Nach Erwartung mancher Analysten werden Buntmetalle in naher Zukunft fester im Markt liegen als Edelmetalle. Zunächst aber scheint keine Eile bei Engagement zu herrschen. Während Zink und Kupfer zuletzt weiter leicht nach oben tendierten, gaben die Preise an der Londoner Metallbörse eher nach, vor allen Dingen am Bleimarkt.

Der Blei-Terminkurs wurde netto um 15% auf 391 L zurückgekommen. Noch vor 14 Tagen war es zu 370 L gehandelt worden, nach bis zu 507 L im frühen August. Nachdem die Batterienhersteller sich im Sommer/Herbst für die Wintersaison eindeckten, ist die industrielle Nachfrage oberhalb 400 L so gut wie erloschen. Haussiers neigen also zu Gewinnmitnahmen. Als teuer gilt Zink zu 521 L. Nach Voraussagen der internationalen Studiengruppe wird die Grundverfassung des Marktes bis weit in das kommende Jahr hinein ausgesprochen fest bleiben.

Viel hängt zunächst wie immer vom Preisverlauf bei Kupfer ab. Von Bedeutung in dieser Hinsicht war auch schon der Umstand, dass Drahtbarren per drei Monate zuletzt trotz der neuen OPEC-Hausse und des festen Pfundes um nochmals 7 L auf bereits 94 L anziehen vermochten. An der LME langten die offiziellen Bestände bei ihrem niedrigsten Stand seit sieben Jahren an.

Zugleich heißt es von den Zinn-Preisen, dass jede Rückbildung unter 8350 L konzentrierte Stützungskäufe auslöst und die das Geschäft beherrschenden großen Manipulanten wohl gar darauf ausgehen, die Preise wieder anzuheben, Umgekehrt scheint Aluminium erstmals wieder seit Januar unter 600 L abgleiten zu wollen. Bis zum Jahresende drohen die Vorräte der westlichen Welt auf kolossale 3 Mill. t herangewachsen zu sein und so steht hier eine nachhaltige Erholung kaum in Sicht – es sei denn, das Pfund wollte wieder auf Talfahrt gehen.

LME = London Metal Exchange – Londoner Metallbörse

## TEXT 25

**Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

### **Selbstkosten**

Selbstkosten sind der in Geld ausgedrückte Aufwand des Betriebes an vergegenständlichter und bezahlter lebendiger Arbeit für die Herstellung und den Absatz der Erzeugnisse.

Sie entstehen vor allem durch Abnutzung und Instandhaltung der Arbeitsmittel, Verbrauch von Material und Entlohnung der Werkstätigen.

Die Selbstkosten sind ein Messinstrument des gesellschaftlichen Arbeitsaufwandes. An den Selbstkosten erkennt der Betrieb, wie sich die betrieblichen Selbstkosten und die gesellschaftlich notwendigen Selbstkosten, die im Preis anerkannt werden, zueinander verhalten. Man kann auch die

Selbstkosten gleicher oder ähnlicher Erzeugnisse miteinander vergleichen und feststellen, welcher Betrieb am billigsten produziert. Man kann ferner die Plankosten und die Ist-Kosten oder die Kosten des Planjahres und die des Planvorjahres vergleichen und errechnen, wie sich die Kosten entwickelt haben.

Die Selbstkosten sind ein wichtiger ökonomischer Hebel. Sie werden dadurch zu einem ökonomischen Hebel, dass sie die untere Grenze sind, von der die Höhe des Gewinns abhängt. Je niedriger die Selbstkosten sind, desto höher ist der Gewinn und umgekehrt.

Der Begriff der Selbstkosten soll nun näher erläutert werden: Zum Wirtschaften sind in jedem Betrieb Arbeitskräfte, Arbeitsmittel und Arbeitsgegenstände erforderlich. Jeder Betrieb muss mit materiellen und finanziellen Mitteln ausgestattet sein. Es werden benötigt:

1. Arbeitsmittel (Gebäude, Maschinen, Transportmittel und Ausrüstungen);

2. Arbeitsgegenstände (Grund- und Hilfsmaterial, unfertige Erzeugnisse);

3. Geldfonds (Bankguthaben für die Entlohnung und für andere Zwecke).

Die finanziellen Mittel für die Produktionsmittel und für die Entlohnung müssen vor der Produktion bereitstehen, sie müssen vorgeschossen werden, stellen also einen Fondsvorschuss dar.

Im Produktionsprozess verwandeln die Werktätigen die Arbeitsgegenstände mit Hilfe der Arbeitsmittel in Fertigerzeugnisse. Dabei werden die vorgeschossenen Fonds verzehrt, denn mit jedem Produktionsprozess vollziehen sich folgende ökonomische Vorgänge:

1. Die Arbeitsmittel nutzen sich ab. Sie verschleifen allmählich.

2. Grundmaterial und Hilfsmaterial werden verbraucht.

3. In den produzierenden Abteilungen und zur Leitung des Produktions- und Zirkulationsprozesses wird Arbeit verausgabt.

4. Der Betrieb lässt Instandhaltungsarbeiten ausführen oder Güter befördern. Er beteiligt sich an Messen und nimmt Kredite in Anspruch. Dafür entstehen Geldaufwendungen.

Der Aufwand an vergegenständlichter und lebendiger Arbeit lässt sich durch Messen, Wiegen oder Zählen ermitteln. So kann der Verbrauch von Standardteilen in Stück, der Verbrauch von Stabstahl in Kilogramm, der Arbeitszeitaufwand in Stunden angegeben werden.

Nachdem die materiellen Aufwendungen für die hergestellten Erzeugnisse ermittelt sind, ist es verhältnismäßig einfach, ihre Kosten zu berechnen. Es ist lediglich der materielle Aufwand in Geld auszudrücken. Man multipliziert also den Materialverbrauch in Kilogramm mit dem Preis Je Kilogramm und erhält die Materialkosten. Man multipliziert den Arbeitszeitaufwand in Stunden mit dem Lohn Je Stunde und ermittelt so die Lohnkosten.

Jeder Betrieb muss einen ständigen Überblick haben, welche Kosten entstehen, welchen Anteil die Kostenarten oder Kostenkomplexe an den Gesamtkosten haben, wie hoch die Kosten Je Erzeugniseinheit sind und wie sich

die einzelnen Kosten bei der Veränderung des Produktionsvolumens verhalten. Die Erfassung, Abrechnung und Analyse der Kosten geben Ansatzpunkte für die Senkung der Kosten und damit für die Erhöhung der Effektivität.

***Beantworten Sie die Fragen!***

1. Was sind die Selbstkosten?
2. Wodurch entstehen die Selbstkosten?
3. Von welcher Bedeutung sind die Selbstkosten für die Arbeit des Betriebs?
4. In welchem Zusammenhang stehen die Selbstkosten mit dem Gewinn?
5. Was schließt konkret der Begriff «die Selbstkosten» ein?
6. Welche ökonomischen Vorgänge vollziehen sich in jedem Produktionsprozess?
7. Auf welche Weise werden die Kosten des Erzeugnisses ermittelt?
8. Von welcher Bedeutung ist die Analyse der Kosten für die Arbeit des Betriebs?

**TEXT 26**

**Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

**Die Rentabilität**

Sind die Selbstkosten der Erzeugnisse niedriger als die Erlöse für die Erzeugnisse, dann nimmt der Betrieb beim Absatz der Erzeugnisse mehr Geld ein, als er für ihre Herstellung verausgabte. Er erzielt einen Gewinn, man sagt auch, er arbeitet rentabel.

Sind die Selbstkosten der Erzeugnisse jedoch höher als die Erlöse, dann bekommt der Betrieb seinen Aufwand für die Erzeugnisse nach dem Verkauf nicht vollständig ersetzt. Es entsteht ein Verlust, d.h. der Betrieb arbeitet unrentabel.

Die Rentabilität ist noch nicht erreicht, wenn sich Selbstkosten und Erlöse ausgleichen oder wenn lediglich ein geringer Gewinn erwirtschaftet ist.

Die Rentabilität ist erst gegeben, wenn der Betrieb einen so hohen Gewinn erwirtschaftet, dass die Produktionsfondsabgabe und die Nettogewinnabführung an den Staatshaushalt entrichtet und die Mittel für die betrieblichen Fonds, vor allem für die erweiterte Reproduktion und für den Prämienfonds, bereitgestellt werden können.

Die wichtigste Größe zur Bestimmung der Rentabilität ist der Gewinn. Seine Höhe hängt von den Selbstkosten und von den Preisen ab. Werden die Selbstkosten je Erzeugnis – bei gleich bleibenden Preisen – gesenkt, so erhöht sich der Gewinn.

Je niedriger die Selbstkosten je Erzeugnis sind, desto höher ist der Gewinn und umgekehrt. Die Maßnahmen zur rationellen Nutzung der Fonds und zur Senkung der Selbstkosten dienen folglich zugleich der Erhöhung des Gewinns und der Rentabilität.

Der Grad der Rentabilität wird mit Hilfe von Kennziffern gemessen. Die Ausgangsgröße für die Rentabilitätsmessung ist stets der Gewinn. Um die Rentabilität zu messen, setzt man den Gewinn in ein prozentuales Verhältnis zu einer anderen Kennziffer und ermittelt die Rentabilitätsrate.

Die volkseigenen Betriebe ermitteln zur Rentabilitätsmessung z.B. eine fondsbezogene Rentabilitätsrate (prozentuales Verhältnis zwischen Gewinn und produktiven Fonds).

Die fondsbezogene Rentabilitätsrate lässt erkennen, wie viel Mark Gewinn mit 100 Mark produktiven Fonds erwirtschaftet wurden. Eine höhere fondsbezogene Rentabilitätsrate zeigt an, dass mit 100 Mark produktiven Fonds ein größerer Gewinn erzielt wurde. Sie bringt zum Ausdruck, dass der Betrieb das Volkseigentum, das ihm die Gesellschaft anvertraute, besser ausgenutzt und die vergegenständlichte Arbeit rationell eingesetzt hat.

Mit Hilfe von Rentabilitätsraten kann die wirtschaftliche Leistung von Betrieben und Wirtschaftszweigen besser beurteilt werden. Es wird möglich, die Rentabilitätsraten umfassender und genauer einzuschätzen. Die Rentabilitätsraten können zur Beurteilung von Planvarianten und zur Auswahl der günstigsten Variante herangezogen werden. Sie können Ausgangspunkt für die Festsetzung von Normativen für die Nettogewinnabführung sein.

### ***Beantworten Sie die Fragen!***

1. Was heißt, der Betrieb arbeitet rentabel?
2. Was heißt, der Betrieb arbeitet unrentabel?
3. Was ist der Gewinn?
4. Auf welche Weise wird die Rentabilität gemessen?
5. Wozu braucht man die Rentabilitätsraten?
6. Auf welche Weise wird die Rentabilität der Betriebe gesichert?
7. In welchem Zusammenhang steht die Rentabilität mit den Investitionen?

## **TEXT 27**

### **Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

#### **Versorgung der Bevölkerung mit Konsumgütern**

Die wesentlichste Seite der Hauptaufgabe des Binnenhandels besteht in der bestmöglichen Versorgung der Bevölkerung mit Konsumgütern, sie erfordert in erster Linie eine dem Bedarf der Bevölkerung in mengen-, Sortiments- und qualitätsmäßiger sowie in zeitlicher Hinsicht entsprechende Warenbereitstellung. Diese ist nur dann möglich, wenn der Bedarf der Bevölkerung und seine Entwicklung erkannt werden und bei der Aufstellung der Forderungsprogramme durch den Handel an die Produktion der Planung der Warenfonds, dem Einkauf usw. entsprechend berücksichtigt werden. Somit erwächst insbesondere dem Binnenhandel aus seiner Stellung im Reproduktionsprozess, als dem Mittler zwischen Produktion und Konsumtion,

die Aufgabe, den Bedarf der Bevölkerung zu erforschen und die gewonnenen Erkenntnisse zur Grundlage seiner gesamten Tätigkeit zu machen.

Die unmittelbare Auswirkung einer bedarfsgerechten Warenbereitstellung auf die Versorgung der Bevölkerung, die zugleich einen wesentlichen politischen Aspekt besitzt, ist jedoch nur die eine Seite, die die Bedeutung der Bedarfsforschung kennzeichnet. Die andere Seite besteht darin, dass auf der Grundlage des Bedarfs und seiner Entwicklung die Entwicklung der Produktion verlaufen muss. Das heißt, dass die rationellste Nutzung der Arbeitskräfte und materiellen Ressourcen zur Hebung des Lebensstandards der Bevölkerung wesentlich von der richtigen Einschätzung der Bedarfsentwicklung abhängt.

Die Erforschung des Bedarfs ist eine Aufgabe, die an Bedeutung gewinnt, weil mit der zunehmenden Differenzierung des Bedarfs, die sich aus dem ständigen Wachstum der Warenfonds und des Bedarfs ergibt, gleichzeitig Veränderungen in der Struktur des Bedarfs auftreten. Je größer die Fülle der Warenfonds ist, die der Bevölkerung zur Deckung ihres Bedarfs zur Verfügung stehen, desto schwieriger ist die bedarfsgerechte Warenbereitstellung, desto dringender wird aber auch die Durchsetzung und unmittelbare Anwendung der Erkenntnisse der Bedarfsforschung im Binnenhandel.

Bei der Analyse des Bedarfs muss man von den Grunderkenntnissen über den Zusammenhang und die Wechselbeziehungen zwischen Produktion und individueller Konsumtion und deren Entwicklung in der erweiterten sozialistischen Reproduktion ausgehen. Diese Grunderkenntnisse vermitteln die politökonomische Begründung der Entwicklung des Bedarfes.

Sie zeigen, wie und in welchem Maße sich die Produktion und Konsumtion einseitig beeinflussen und beweisen die Notwendigkeit der Bedarfsforschung und Bedarfslenkung aus den Beziehungen im Reproduktionsprozess.

Die Produktion bestimmt die Konsumtion.

Die Produktion ist die Voraussetzung der Konsumtion; sie schafft die Gegenstände der Konsumtion.

Die Produktion bildet somit zu einem gegebenen Zeitpunkt die objektive Grenze der Konsumtion; es kann nur konsumiert werden, was produziert wurde.

Die Produktion bestimmt jedoch auch die Art und Weise der Konsumtion. Die kulturelle Entwicklung der Konsumtion basiert auf dem Niveau der Produktion.

Im Laufe der Entwicklung der menschlichen Gesellschaft wurde sie ständig auf eine höhere Ebene gehoben, jeweils abhängig von der Entwicklung der Produktivkräfte und der Produktionsverhältnisse.

Die Beziehungen zwischen Produktion und Konsumtion sind nicht einseitiger Natur. Sie bedingen einander. Ist die Produktion Voraussetzung für die Konsumtion, so findet andererseits die Produktion ihre Vollendung in der Konsumtion.

Da die Produktion ihre Vollendung in der Konsumtion finden muss, darf nur produziert werden, was zu einem späteren Zeitpunkt konsumiert wird.

Dennoch muss die Konsumtion den Gegenstand der Produktion bilden, das heißt, die Produktion muss den Bedürfnissen der Konsumenten entsprechen.

Die individuelle Konsumtion entwickelt sich einerseits auf der Basis der Entwicklung der Produktivkräfte, andererseits auf der Basis der Entwicklung der Bedürfnisse der Konsumenten. Die Bedürfnisse in ihrer Gesamtheit entwickeln sich schneller als die Produktion, da das Streben nach einem höheren Lebensstandard mit der kulturellen Entwicklung des Menschen und seiner materiellen Lebensbedingungen einhergeht und somit stets Bedürfnisse offen bleiben.

Die Bedürfnisse, die in Konsumtionssphäre entstehen, eilen den Produktionsmöglichkeiten vor allem quantitativ voraus, weil auf Grund der Kenntnisse der von der Produktion gelieferten Gegenstände die Bedürfnisse der Konsumenten geweckt werden. Sie können jedoch auch qualitativ vorausziehen; dies bezieht sich vor allem auf die Funktionsfähigkeit und die Gestaltung der Gegenstände der Produktion, die nicht oder noch nicht den wachsenden Bedürfnissen entsprechen.

Für die Rückwirkung der Konsumtion auf die Produktion spielt der Grad der Befriedigung der Bedürfnisse eine wichtige Rolle, da bestimmte Bedürfnisse, z.B. Nahrungsbedürfnisse, durch die Möglichkeit des absoluten physischen Sättigungsgrades sich nicht bzw. sich nur proportional dem Wachstum der Bevölkerung entwickeln werden. Vom Standpunkt der gesamten Bedürfnisse – sowohl der individuellen als auch der gesellschaftlichen, der materiellen als auch der kulturellen und sozialen – wird jedoch nie ein Stillstand in der Entwicklung der Bedürfnisse der Menschheit eintreten.

Der Widerspruch zwischen den vorausziehenden Bedürfnissen und den Möglichkeiten der Produktion bilden die Haupttriebkraft der Entwicklung der Produktion. Der Widerspruch wird im Prozess der erweiterten sozialistischen Reproduktion auf ständig höherer Stufe gelöst.

### ***Beantworten Sie die Fragen!***

1. Worin besteht die Hauptaufgabe des Binnenhandels?
2. Welche Rolle spielt die Bedarfsforschung der Bevölkerung bei der Verwirklichung der Hauptaufgabe des Binnenhandels?
3. Womit wird die Bedeutung der Bedarfsforschung gekennzeichnet?
4. Warum ist die Erforschung des Bedarfs eine dringende Aufgabe im Binnenhandel?
5. In welchem Zusammenhang steht die Produktion mit der Konsumtion?
6. Warum findet die Produktion ihre Vollendung in der Konsumtion?
7. Auf welche Weise entwickelt sich die individuelle Konsumtion?
8. Wie entwickeln sich die Bedürfnisse in der Konsumtionssphäre?
9. Kann ein Stillstand in der Entwicklung der Bedürfnisse der Menschheit eintreten?

## TEXT 28

*Übersetzen Sie den Text mündlich!*

### **Bedarf**

Der Bedarf ist eine entscheidende Ausgangsgröße für die Planung und Bilanzierung der Produktion und der Versorgung der Bevölkerung. Er ist eine ökonomische Kategorie der Warenproduktion und an die Existenz des Marktes gebunden.

Der produktive Bedarf ist die Gesamtheit der durch finanzielle Mittel fundierten Nachfrage nach Produktionsmitteln. Er beruht auf der planmäßigen wirtschaftlichen Tätigkeit der Betriebe und umfasst den Bedarf der industriellen, landwirtschaftlichen und handwerklichen Produzenten sowie des Handels, des Verkehrs, des Post- und Fernmeldewesens, u.a. nach Rohstoffen, Halbfabrikaten, Maschinen, Bauleistungen usw, soweit er über den Markt gedeckt wird, unabhängig von der Eigentumsform des Bedarfsträgers. Der wissenschaftlich-technische Fortschritt bewirkt eine schnelle Entwicklung des produktiven Bedarfs nach leistungsfähigen Produktionsmitteln, insbesondere Produktionsinstrumente.

Mit dem wachsenden Niveau der Produktivität und des Lebensstandards steigt gesetzmäßig der produktive Bedarf. Die steigende Produktion von Konsumgütern stellt höhere Anforderungen an den Umfang, die Qualität und die Wirksamkeit der Produktionsmittel.

Der konsumtive Bedarf umfasst den Bedarf der individuellen Konsumenten nach Konsumgütern und Leistungen und den Bedarf nichtproduktiver gesellschaftlicher Organe, insbesondere des Staates, gesellschaftlicher Organisationen u.a. in einer bestimmten auf Gebrauchswerte und Preisgruppen gerichteten Struktur. Der Bevölkerungsbedarf bildet den Hauptteil des konsumtiven Bedarfs. Er tritt in Form Nachfrage, vor allem im Einzelhandel und in Dienstleistungseinrichtungen auf.

Der Bedarf der Bevölkerung ist die durch die Bedürfnisse strukturierte kaufkräftige Nachfrage.

## TEXT 29

**Lesen Sie und übersetzen Sie den Text!**

### **Markt- und Bedarfsforschung**

Die Produktion hat ihren Sinn erst dann erfüllt, wenn die Erzeugnisse abgesetzt und ihrem Verwendungszweck zugeführt sind, wenn bedarfsgerecht produziert worden ist. Um bedarfsgerecht produzieren zu können, müssen sich die Industriebetriebe ständig mit den notwendigen Informationen über den gegenwärtigen und den künftigen Bedarf versehen und dazu eine aktive Markt- und Bedarfsforschung betreiben. Sie müssen erforschen, welche Erzeugnisse die Abnehmer in der Gegenwart, in zehn oder in zwanzig Jahren fordern. Sie müssen dabei eng mit den Organen des Binnen- und Außenhandels zusammenarbeiten. Bei der Markt- und Bedarfsforschung ist die Entwicklung des Bedarfs im In- und Ausland vorausschauend einzuschätzen. Das Ziel ist, ein

annähernd genaues Bild über die Entwicklung des Bedarfs im In- und Ausland zu gewinnen, um die veränderte Nachfrage und die neuen Bedingungen auf dem Markt bei der Planung der Produktion berücksichtigen und die Produktion darauf einstellen zu können.

Die Prognose der wissenschaftlich-technischen und ökonomischen Entwicklung muss stets mit der Prognose des Absatzes Hand in Hand gehen. Dabei müssen die künftige Lebenshaltung und die künftigen Außenwirtschaftsbeziehungen eingeschätzt werden. Die Bedarfsforschung muss Unterlagen darüber liefern, welche Erzeugnisse für den Inlandsbedarf und für den Export künftig hergestellt werden müssen. Sie muss erkennen lassen, welche Erzeugnisse in den nächsten fünf, zehn oder fünfzehn Jahren auf dem Weltmarkt gewinnbringend verkauft werden können. Sie hat zu ergründen, welche Absatzmöglichkeiten unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit der sozialistischen Länder und der Spezialisierung der Produktion im Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) künftig vorhanden sein werden.

Die weitsichtig angelegte Markt- und Bedarfsforschung gibt Hinweise dafür, auf welche Zweige, Haupterzeugnisse und Erzeugnisgruppen die Kräfte und Mittel vorrangig zu konzentrieren sind, um zu einer hocheffektiven Struktur der Volkswirtschaft, einer günstigen Wirtschaftsentwicklung und zu einem raschen Zuwachs an Nationaleinkommen zu gelangen. Sie erlaubt die rechtzeitige und rasche Umstellung der Industrie und des Außenhandels auf neue Aufgaben der wissenschaftlich-technischen Revolution, auf neue Marktbedürfnisse und Absatzmärkte.

Bei der Markt- und Bedarfsforschung werden verschiedene Methoden angewandt, die von der jeweiligen Zielstellung abhängig sind. So werden Informationen gesammelt, z.B. über Forschungs- und Entwicklungsvorhaben. Außerdem werden Abnehmerbeiragungen oder internationale Messen ausgewertet. Als Hilfsmittel werden auch mathematische Methoden angewandt, z.B. Trendberechnungen, um die Entwicklung des Bedarfs darzustellen.

Die Markt- und Bedarfsforschung erarbeitet Prognosen, sie studiert Bedarfs- und Absatzbedingungen für die nahe und ferne Zukunft und schafft damit Grundlagen für die Planung der Produktion und des Absatzes.

### ***Beantworten Sie die Fragen!***

1. Was bedeutet «bedarfsgerecht produzieren»?
2. Wozu muss man die Markt- und Bedarfsforschung betreiben?
3. Welche Prognosen kann man durch die Markt- und Bedarfsforschung bekommen?
4. Welche Zeiträume berücksichtigt die Markt- und Bedarfsforschung?
5. Welche Methoden werden bei der Markt- und Bedarfsforschung angewandt?
6. Wie beeinflusst die Markt- und Bedarfsforschung die Struktur der Volkswirtschaft?

## EIN KLEINES GRAMMATIKLEXIKON

### A

**Ablaut, der** (изменение корневого гласного): Manche Verben ändern den Stammvokal (корневой гласный) bei der Bildung ihrer Zeitformen.

Diese Änderung nennt man Ablaut. Der Ablaut ist für starke Verben charakteristisch:

lesen – las – gelesen;  
nehmen – nahm – genommen;  
laufen – lief – gelaufen;  
schlafen – schlief – geschlafen;  
binden – band – gebunden.

**Adjektiv, das** (Имя прилагательное): Eine Wortart (часть речи), die Eigenschaften von etwas angibt: klein, wichtig, groß, schön, weiß, dankbar, freundlich, schwierig, ....

Adjektive haben Steigerungsstufen: wichtig – wichtiger – am wichtigsten – (der, die, das wichtigste).

**Adverb, das** (наречие): eine Wortart, die nicht dekliniert wird.

Die Adverben (auch Adverbien genannt) lassen sich in folgende Gruppen einteilen:

– lokale Adverben (Adverben des Ortes – наречия места) antworten auf die Fragen **Wo? Wohin? Woher?:**

hier, da, links, vom, unten, überall; dorthin, dahin, hierher,...

– temporale Adverben (Adverben der Zeit – наречия времени) antworten auf die Fragen **Wann? Wie lange?:**

jetzt, morgen, bald, damals; lange, immer,...

– modale Adverben (Adverben der Art und Weise – наречия образа действия) antworten auf die Frage **Wie?:**

gern, gut, kostenlos, schön, so, anders,...

– kausale Adverben (Adverben des Grundes – наречия причины) antworten auf die Fragen **Warum? Weshalb? Wozu?:**

darum, deshalb, daher, trotzdem

**Adverbial, das** (Обстоятельство): auch adverbiale Bestimmung genannt; ein Satzglied; gibt die Umstände (обстоятельства) des Geschehens an; kann in verschiedenen Formen vorkommen.

Die Eisenindustrie konzentriert sich in wenigen Gebieten (Wo? – *Raum und Ort*).

Nach seiner Reise in die Schweiz erzählte er viel Interessantes (Wann? – *Zeit*).

Dieser Zweig bestimmt in hohem Maße die industrielle Entwicklung des Landes (Wie? – *Art und Weise*).

Wegen des schlechten Wetters wurde die Reise unterbrochen (Warum? – *Ursache*).

**Adverbialsatz, der** (придаточное обстоятельственное предложение): ein Nebensatz, der anstelle (вместо) eines Adverbials steht.

**Akkusativ, der** (винительный падеж): ein Kasus der Deklination, antwortet auf die Fragen **Wen?/Was?**:

den Staat, die Fläche, das Land, den Studenten.

**Akkusativobjekt, das** (дополнение в винительном падеже): ein Satzglied, das im Akkusativ steht und vom Verb verlangt wird (verlangen – *требовать*).

Verben, die ein Akkusativobjekt verlangen, werden transitive Verben genannt.

Der Student begrüßt den Dekan (Wen? – den Dekan).

Der Student liest den Text (Was? – den Text).

**Aktiv, das** (действительный залог): Tätigkeitsform des Verbs in einem Satz, wo das Subjekt selbst der Täter der Handlung (носитель действия) ist, im Gegensatz zum Passiv.

Das Werk liefert das Gerät (*Aktiv*).

Das Gerät wird von dem Werk geliefert (*Passiv*).

**Alphabet, das** (алфавит): die Buchstaben einer Sprache.

Man schreibt große und kleine Buchstaben. Im Deutschen gibt es 26 Buchstaben von A bis Z, außerdem die Umlautbuchstaben Ä/ä, Ö/ö, Ü/ü und das nur klein geschriebene ß. Man nennt das Alphabet auch ABC/abc.

**Antonym, das** (антоним): Wörter mit gegensätzlicher (gegenätzlich – противоположное) Bedeutung nennt man Antonyme:

groß – klein, lang – kurz, viel – wenig, alt – jung, die Liebe – der Haß, helfen – stören, ...

**Artikel, der** (артиклъ): zeigt an, welches grammatische Geschlecht (das Geschlecht – род) ein Substantiv hat.

Man unterscheidet:

- den bestimmten Artikel **der, die, das, die** und
- den unbestimmten Artikel **ein, eine, ein**.

Der Artikel zeigt bei der Deklination den Kasus und den Numerus (Singular/Plural) an:

	Singular			Plural
	<i>Maskulinum</i>	<i>Neutrum</i>	<i>Femeninum</i>	
<i>N</i>	der ein	das ein	die eine	die
<i>G</i>	des eines	des eines	der einer	der
<i>D</i>	dem einem	dem einem	der einer	den
<i>A</i>	den einen	das ein	die eine	die

**Attribut, das** (определение): drückt aus, wie oder wessen eine Person, ein Lebewesen, ein Ding, ein Gedanke ist:

eine wichtige Rolle, ein großes Werk, der bekannte Ingenieur, die Tasche meines Freundes.

Das Attribut bezieht sich immer auf ein Substantiv. Es kann durch Adjektive, Partizipien, Substantive mit und ohne Präpositionen, Adverbien und ganze Sätze ausgedrückt werden:

die chemische Industrie, das hochentwickelte Land, hochqualifizierte Arbeitskräfte, der zu bearbeitende Teil, das Werk mit seinen Werkzeugmaschinen, das Gerät dahinten.

Das Attribut antwortet auf die Fragen **Was für ein(e)?, Wechere/es?**

**Attributsatz, der** (придаточное определительное предложение): ein Nebensatz, der mit den Relativpronomen **der, die, das** (*Singular*) und **die** (*Plural*), manchmal auch **welcher, welche, welches, welche** eingeleitet wird.

Der Zweig, der entwickelt wird,...

Das Gerät, dessen Erfinder weltbekannt ist,...

**Aufforderungssatz, der** (повелительное предложение): Satz, der einen Wunsch oder eine Aufforderung ausdrückt; das Prädikat steht im Imperativ.

Beim Schreiben wird der Aufforderungssatz mit einem Ausrufezeichen (восклицательный знак) abgeschlossen.

Gib mir bitte das Buch! Kommt bitte mit! Sprechen Sie nicht so laut!

**Aussagesatz, der** (повествовательное предложение): Satzart, in der etwas ausgesagt, festgestellt oder mitgeteilt wird. Am Ende des Satzes steht ein Punkt.

Deutschland ist ein Staat in Westeuropa.

Der westliche Teil des Landes ist reich an Steinkohle.

## D

**Dativ, der** (дательный падеж): antwortet auf die Frage **Wem?**:

dem Freund, der Wirtschaft, dem Land, dem Jungen,...

Dativ: Ich zeige dem Schaffner die Fahrkarte. Ich gebe dir das Foto.

**Deklination, die** (склонение): wird durch Änderung des Artikels und durch Endungen in den vier Kasus im Singular und Plural gebildet.

Dekliniert werden Substantive, Pronomen, Artikel, Adjektive und Numeralien (Ordnungszahlen).

**Demonstrativpronomen, das** (указательное местоимение): ein Pronomen, das auf jemanden oder etwas hinweist (hinweisen – указывать).

Die Demonstrativpronomen sind:

der, die, das (wenn sie betont gesprochen werden).

Der weiß mehr als ich. Ist es seine Jacke? – Nein, die gehört **mir**.

**dieser, diese, dieses; jener, jene, jenes; derjenige, diejenige, dasjenige; derselbe, dieselbe, dasselbe; solcher, solche, solches**

Das Demonstrativpronomen kann anstelle eines Substantivs stehen:

Das ist meine Fahrkarte. – Nein, diese hier ist Ihre.

Und ein Substantiv begleiten:

Dieses Buch gehört mir. Ein solches Buch möchte jeder haben.

**Direkte Rede** (прямая речь): wörtliches Zitat; die wörtliche Wiedergabe dessen, was ein anderer gesagt hat.

Der Vater hat mir gesagt: «Du darfst nicht zu spät zum Unterricht kommen».

## **E**

**Eigename, der** (имя собственное): eine Untergruppe der Substantive zur Bezeichnung von Personen, Familienoder Vornamen, Bergen, Flüssen, Städten, Ländern usw.:

Peter, Schmidt, Hamburg, der Rhein, Deutschland, die Alpen, die Donau,...

Bei den Personennamen gibt es Vornamen (Hans, Ulrike, ...) und Nachnamen/Familiennamen (Meier, Schnitke, Müller, ...)

**Einfacher Satz** (простое предложение): enthält mindestens zwei Satzglieder; das Subjekt und das Prädikat.

Der Unterricht beginnt. Die Zeit vergeht. Oder Subjekt, Prädikat und Objekte.

Das Land führt Rohstoffe ein. Er gibt dem Freund das Lehrbuch.

**Endung, die** (окончание): Man unterscheidet grammatische Endungen (bei der Deklination/Konjugation) und Wortbildungsendungen.

Die Entwicklung dieses Zweiges bestimmte die Entwicklung der ganzen Wirtschaft.

**Ergänzung, die** (Satzglied): das Objekt, das Attribut, das Adverbial.

Er schreibt einen Brief. Er liest ein interessantes Buch. Sonntags gehen wir oft in den Park.

**Erweitertes Attribut** (распространенное определение): ein Attribut, das durch ein bzw. einige Wörter erweitert wird, die mit ihm verbunden sind und grammatisch von ihm abhängen.

Zum richtigen Verstehen und Übersetzen muß man die Reihenfolge der Wörter beachten, die ein erweitertes Attribut bilden:

3                      4                      5                      2                      1

**die** | an der Schaffung umweltfreundlicherer Autos arbeitenden | **Konstrukteure** – конструкторы, работающие над созданием более благоприятных для окружающей среды автомобилей.

**Erweiterter Satz** (распространенное предложение): Einfache Sätze können durch zusätzliche Satzglieder erweitert werden; durch Attribute, die sich auf Substantive beziehen, und durch Adverbiale.

Der Maschinenbau nimmt in der Industrieproduktion eine wichtige Stelle ein.

## F

**Femininum, das** (женский род): «weibliches Geschlecht» im grammatischen Sinne, d. h. stimmt nicht unbedingt mit dem natürlichen Geschlecht überein (übereinstimmen – совпадать, согласовываться); wird durch den Artikel die und das Personalpronomen sie gekennzeichnet:

die Frau, die Tante, die Lehrerin, die Studentin, *aber auch*: die Tafel, die Grenze, die Straße,...

**Finalsatz, der** (придаточное предложение цели): ein Nebensatz, der den Zweck (der Zweck – цель) einer Handlung angibt.

Er wird durch die Konjunktion **damit** (чтобы, для того чтобы) eingeleitet.

Wir brauchen gesunde Wälder, damit die Luft sauber ist.

**Finites Verb**, die konjugierte (konjugieren – спрягать) Form des Verbs (спрягаемая форма глагола):

berichten – ich berichte, du berichtest, er berichtet,...

Bei komplexen Verbformen besteht das finite Verb aus der Personalform des Hilfsverbs und dem Infinitiv oder Partizip II des Vollverbs:

Er hat viel erzählt. Er ist spät gekommen. Er wird später kommen. Das Buch wird gelesen. Die Ware ist verkauft.

**Fragewort, das** (вопросительное слово):

– ein Pronomen (Interrogativpronomen – вопросительное местоимение) – **wer?, was?, wem?, welcher?, was für ein?** oder

– ein Adverb (interrogative Adverbien – вопросительные наречия) – **wo?, wann?, wie?, warum?, weshalb?** sowie

– Pronominaladverbien (местоименные наречия) – **wodurch?, womit?, wofür?, wovon?, worauf?,...**

Wem gehört der Koffer?

Wie entwickelt sich die Industrie?

Wofür interessieren Sie sich?

**Fragesatz, der** (вопросительное предложение): eine Satzart, mit dem man Fragen stellt.

Man unterscheidet 2 Typen:

– mit einem Fragewort (das Verb steht nach dem Fragewort);

Wo liegt Österreich?

– ohne Fragewort (das Verb steht an der ersten Stelle);

Liegt Deutschland in Mitteleuropa?

**Fugenelement, das** (соединительный элемент): eine besondere Endung, die dem ersten Teil einer Zusammensetzung angefügt wird (anfügen – присоединять):

Tageslicht, Sonnenschein.

Manchmal können Fugenelemente auf grammatische Endungen (Genitiv Singular; Plural) zurückgeführt werden. In vielen Fällen ist dies aber nicht möglich.

**Futur(um), das** (глагольная форма для выражения будущего времени): deutsch «Zukunft», eine der Zeitformen des Verbs, die auf die Zukunft verweist. Die Form wird mit **werden** + Infinitiv gebildet.

Die Messe wird in einigen Tagen stattfinden.

Für die Zukunft kann im Deutschen gleichermaßen das sogenannte futurische Präsens, häufig zusammen mit einem Zeitadverbial (z. B. **morgen**), gebraucht werden.

Die Messe findet in **einigen Tagen** statt. Er fährt **morgen** nach Hause. Diese Verbform kann auch modale Bedeutung (Vermutung) ausdrücken.

Er wird wohl gar nicht kommen. – Он, вероятно, вовсе не придет.

## G

**Gegenwart, die** (настоящее время): Präsens:

ich frage, du fragst, er/sie/es fragt.

**Genitiv, der** (родительный падеж): zeigt Besitz und Zugehörigkeit an und antwortet auf die Frage **Wessen?**

Die Reisetasche des Fahrgastes ist in der Gepäckaufbewahrung.

**Genus, das** (грамматический род существительного) (grammatisches Geschlecht): Jedes Substantiv hat ein Genus, das durch den Artikel der, die, das angezeigt wird:

der Mann, die Grenze, das Land.

Das Genus wird auch von den Personalpronomen angezeigt: **er, sie, es**.

**Grundform, die** (основная форма): die Form, in der ein Wort im Wörterbuch steht.

Beim Verb-der Infinitiv: bedeuten, verstehen, wissen, helfen,...

Beim Substantiv – der Nominativ Singular: das Land, die Lage, der Staat, die Gesellschaft, ...

Beim Adjektiv – die nicht deklinierte Form: wichtig, groß, modern, billig, ...

**Grundzahl, die** (количественное числительное): die Grundformen der Zahlen **eins, zwei, drei, vier, hundert, tausend, ...**

Vergleiche dazu die Ordnungszahlen (порядковые числительные): der erste, zweite, dritte, hundertste, tausendste, ...

## **H**

**Hauptsatz, der** (главное предложение): der Teil eines Satzgefüges, dem ein oder mehrere Nebensätze untergeordnet sind (untergeordnet sein – подчиняться).

Ich habe gehört, daß er bereits abgereist ist.

Wenn es nicht zu viele Messebesucher gibt, bleiben wir noch länger an diesem Stand.

Nachdem er von seiner Reise zurückgekehrt war, teilte er mir mit, daß er im nächsten **Monat wieder** verreisen muß.

**Hilfsverben** (вспомогательные глаголы): die Verben **haben, sein, werden** in den zusammengesetzten Formen Perfekt, Plusquamperfekt Aktiv (**haben, sein**), Futur(um) Aktiv (**werden**) und allen Formen des Passivs (**werden**):

Ich habe verstanden. Er ist geblieben. Sie wird morgen kommen. Der Werkstoff wird bearbeitet.

## **I**

**Imperativ, der** (повелительное наклонение): dient zum Auffordern, d. h. zum Befehlen, zum Bitten, Wünschen usw.:

Gib mir bitte das Buch! (die 2. *Person Singular*) Sprecht bitte nicht so laut! (die 2. *Person Plural*) Kommen Sie bitte mit! (*Höflichkeitsform*)

**Imperfekt, das** (простая глагольная форма прошедшего времени):  
Synonym für «Präteritum», Zeitform des Verbs für die Vergangenheit:

berichtete, lag, zeigte, begann,....

**Indefinitpronomen** (неопределенные местоимения): geben eine unbestimmte Menge, Anzahl, Größe usw. an:

alle, viele, wenige, manche, einige, nichts, etwas, irgendwer, irgendwas, irgendjemand, jeder, keiner, niemand.

Sie können im Satz die Funktion eines Substantivs erfüllen:

Alle sind gekommen. Viele waren dabei. Einige sind geblieben.... oder als Begleiter von Substantiven stehen:

alle Länder, einige Mitarbeiter, jede Möglichkeit, keine Freunde,...

**Indikativ, der** (изъявительное наклонение): eine der Aussageweisen (die Aussageweise – наклонение) in der Konjugation der Verben, die ausdrückt, daß etwas so ist:

**Der Maschinenbau ist der älteste Zweig der Technik. Indirekte Rede** (косвенная речь): die Wiedergabe von etwas Gesagten in indirekter Form. In der Schriftsprache ist der Konjunktiv die übliche Form der indirekten Rede.

Er sagt, daß er heute zur Geräteausstellung gehe. Er sagt, er habe viele Ausstellungsstände besichtigt.

Dagegen die direkte Rede:

Er sagt: «Ich habe viele Ausstellungsstände besichtigt».

**Infinitiv, der** (неопределенная форма глагола): Grundform des Verbs, die im Wörterbuch steht:

beginnen, lesen, erzählen,...

Der Infinitiv wird gebraucht:

– zur Bildung des Futur(um)s:

Er wird kommen.

– mit den Modalverben **dürfen, können, mögen/möchten, müssen, sollen, wollen**

– als einfacher Infinitiv mit **zu**

Er scheint zu verstehen.

– als erweiterter Infinitiv mit **zu** in Infinitivkonstruktionen:

Er versucht, eine richtige Lösung zu finden. Um sichere Entscheidungen zu treffen, muß man über ein umfassendes Wissen verfügen.

**Intransitive Verben** (непереходные глаголы): Verben, die kein Akkusativobjekt bei sich haben, d. h. Verben, deren Objekt in einem anderen Kasus als dem Akkusativ steht oder deren Objekt von einer Präposition eingeleitet, wird oder Verben, die gar kein Objekt bei sich haben: gehören, bleiben, sprechen, sorgen,...

Er bleibt zu Hause.

Die Firma nimmt an der Messe teil.

## K

**Kasus, der** (падеж): bei der Deklination von Artikeln, Substantiven, Adjektiven, Pronomen. Es gibt im Deutschen vier Kasus:

<b>Nominativ</b>	<i>Wer? Was?</i>	der Staat	die Stadt	das Land
<b>Genitiv</b>	<i>Wessen?</i>	des Staates	der Stadt	des Landes
<b>Dativ</b>	<i>Wem?</i>	dem Staat	der Stadt	dem Land
<b>Akkusativ</b>	<i>Wen? Was?</i>	den Staat	die Stadt	das Land

**Kausalsatz, der** (придаточное предложение причины): ein Nebensatz, der mit den Konjunktionen **da** oder **weil** (так как, потому что) eingeleitet wird:  
Da die Luft verunreinigt ist, sterben die Wälder.  
Man muß über Umweltprobleme diskutieren, weil sie aktuell sind.

**Komparativ, der** (сравнительная степень): eine der Steigerungsstufen der Adjektive und Adverbien: größer, mehr, schöner,...

**Konditionalsatz, der** (условное придаточное предложение): deutsch «Bedingungssatz»; ein Nebensatz, der mit **wenn** oder **falls** eingeleitet wird.

Wir kaufen den Messekatalog, wenn er Angaben über alle Exponate enthält.  
Falls die Firma zuverlässig ist, schließen wir mit ihr einen Kaufvertrag ab.

**Konjugation, die** (спряжение): die Beugung der Verben. Im Prädikat erscheinen die Verben in konjugierter Form:

ich erkläre – du erklärst – ich habe erklärt – du wirst erklären, die Regel wird erklärt.

In der Konjugation wird beim Verb folgendes angegeben:

a) Person und Numerus (Singular/Plural):

ich komme, du kommst, er/sie/es kommt, wir kommen, ihr kommt, sie kommen

b) Modus (залог):

- Wirklichkeit im Indikativ: er kommt – sie kommen;
- Möglichkeit, Wunsch im Konjunktiv I (real): er komme;
- Nicht-Wirklichkeit im Konjunktiv II (irreal): er käme, er würde kommen;
- Aufforderung im Imperativ: komm! kommt! kommen Sie!

c) Tempus (Zeitformen):

- Präsens (Gegenwart): er kommt, er erklärt;
- Präteritum (einfache Vergangenheit): er kam, er erklärte;
- Perfekt (zusammengesetzte Zeitform für die Vergangenheit): er ist gekommen, er hat erklärt;
- Plusquamperfekt (zusammengesetzte Zeitform zum Ausdruck der Vorvergangenheit): er war gekommen, er hatte erklärt;
- Futur(um) I (wird zum Ausdruck der Zukunft und der Modalität gebraucht): er wird kommen, er wird erklären;
- Futur(um) II (wird zum Ausdruck der Vorzeitigkeit in der Zukunft und zum Ausdruck der Modalität gebraucht): er wird gekommen sein, er wird erklärt haben.

d) Handlungsart:

- Aktiv: Er erklärt die Regel;
- Passiv: Die Regel wird (von ihm) erklärt.

**Konjunktion, die** (союз): deutsch «Bindewort»; verbindet Sätze und Teile von Sätzen miteinander. Man unterscheidet zwei Gruppen von Konjunktionen:  
- nebenordnende Konjunktionen (сочинительные союзы),  
darunter einfache: **und, aber, oder, denn, ...**  
und Doppelkonjunktionen: **sowohl... als auch, entweder... oder, nicht nur... sondern auch, weder... noch,...**  
- *unterordnende Konjunktionen* (подчинительные союзы): **daß, ob, weil, nachdem, wenn,...**

**Konjunktiv, der** (конъюнктив): Aussageweise des Verbs, die die Möglichkeit und Wünschbarkeit (Konjunktiv I, real) oder die Nicht-Wirklichkeit (Konjunktiv II, irreal) ausdrückt  
– Konjunktiv I (real):  
Man erfülle diese Anweisungen! – Следует выполнять эти инструкции!  
Möge er nicht so lange sprechen! – Пусть бы он не говорил так долго!  
– Konjunktiv II (irreal):  
Ich käme gern mit!  
Ich hätte ihm gern geholfen!

## **M**

**Maskulinum, das** (мужской род): ein Genus (grammatisches Geschlecht), gekennzeichnet durch den Artikel der und das Personalpronomen er; stimmt nicht immer mit dem natürlichen Geschlecht überein:  
der Mensch, der Staat, der Tisch,...

**Modalsatz, der** (придаточное предложение образа действия): ein Nebensatz, **der** mit den Konjunktionen **indem, ohne daß** eingeleitet wird:  
Indem er mir hilft, lernt er selbst etwas dazu.

**Modalverben** (модальные глаголы): **dürfen** (мочь, смочь, иметь право), **können** (иметь возможность, мочь), **sollen** (быть должным), **müssen** (быть должным), **wollen** (хотеть), **mögen/möchten** (желать, хотеть).  
Sie drücken nicht die Handlung selbst, sondern die Einstellung des Sprechers zu einer bestimmten Handlung aus.

**Modus, der** (наклонение): Aussageweise; Einschätzungen der Handlung (des Geschehens) als wirklich, möglich, wünschbar, nicht wirklich, Man unterscheidet folgende Modi:  
– Indikativ (Wirklichkeitsform):  
er kommt, sie kommen – Konjunktiv (Möglichkeitsform, real und irreal);  
er komme! er käme, er würde kommen  
– Imperativ (Befehlsform, Wunschform):  
komm! kommt! kommen Sie!

## N

**Nebensatz, der** (придаточное предложение): Nebensätze hängen von einem Hauptsatz ab. Sie nehmen die Stelle eines Satzgliedes ein und werden vom Hauptsatz durch Komma getrennt:

Er erzählt seinen Lebenslauf. Er erzählt, welche Fächer er an der Universität studiert.

**Neutrum, das** (средний род): sächliches Geschlecht im grammatischen Sinne, gekennzeichnet durch den Artikel **das** und das Personalpronomen **es**:

das Kind, das Haus, das Land, ...

**Nominativ, der** (именительный падеж): antwortet auf die Fragen **Wer?** oder **Was?:**

der Student, der Staat, das Land, ein Auto, eine Anlage, ...

Der Nominativ ist die Grundform, in der alle Substantive im Wörterbuch stehen, Im Nominativ steht das Subjekt eines Satzes:

Das Land ist reich an Bodenschätzen.

Die Reise dauerte zwei Wochen.

**Numerale, das** (числительное): Zahlwort; man unterscheidet zwei Hauptgruppen:

– Grundzahlen: eins, zwei, drei, hundert, tausend, Million, ...

– Ordnungszahlen; sie werden dekliniert: der fünfte Dezember, den dritten Teilnehmer, am fünften Mai, ...

**Numerus, der** (число): deutsch «Zahl», die Bezeichnung für Singular und Plural. Es gibt:

– Numerus in der Deklination;

– Numerus in der Konjugation.

Der Numerus des Subjekts bestimmt den Numerus der Verbform.

## O

**Objekt, das** (дополнение): je nach Verb sind verschiedene Objekte möglich. Sie werden durch einen Kasus oder eine Präposition bestimmt.

Es regnet (*kein Objekt*).

Er lernt eine Fremdsprache (*Akkusativobjekt*).

Er hilft seinem Freund (*Dativobjekt*).

Er gibt seinem Freund ein Buch (*Dativobjekt + Akkusativobjekt*).

Er bereitet sich auf den Unterricht vor (*präpositionales Objekt*).

Er bringt das Buch für seinen Freund (*Akkusativobjekt + präpositionales Objekt*).

**Objektsatz, der** (придаточное дополнительное предложение): ein Nebensatz, der mit den Konjunktionen **daß, ob, wo, wann, wofür, woran, ...** eingeleitet wird.

Ich weiß, daß er heute abreist. Wir wissen nicht, ob er kommt. Ich weiß nicht, woran er jetzt arbeitet.

**Ordnungszahlen** (порядковые числительные): ordnende Zahlen, die eine Reihung herstellen:

erste, zweite, dritte, hundertste, tausendste, ...

Ordnungszahlen werden wie Adjektive dekliniert:

Heute ist der zehnte November. Heute haben wir den zehnten November.

Von den Ordnungszahlen sind die Zahladverbien erstens, zweitens, drittens, ... und die Bruchzahlen drittel, viertel, zehntel, hundertstel, ... abgeleitet.

## **P**

**Partizip, das** (причастие): steht grammatisch «zwischen» Verb und Adjektiv, d. h. besitzt Merkmale eines Verbs und eines Adjektivs.

Es handelt sich dabei um zwei Formen des Verbs:

**1 – das Partizip I** (Partizip der Gegenwart), gebildet mit den Infinitivformen des Verbs mit -d:

schreibend, kommend, entsprechend, hinweisend, ...

wird gebraucht:

– wie ein Adjektiv: das entsprechende Programm;

– in einem Partizipialsatz.

Auf die Vorteile der neuen Maschine hinweisend, sprach der Konstrukteur über die Zweckmäßigkeit ihrer schnelleren Serienfertigung.

**2. – das Partizip II** (Partizip der Vergangenheit, eine der Stammformen des Verbs):

bei schwachen Verben – gemacht, verwirklicht, aufgebaut, ...;

bei starken Verben – geschrieben, verglichen, eingegeben, ...;

**wird gebraucht:**

– in zusammengesetzten Verbformen:

wir sind gekommen, wir haben gelesen, die Aufgabe wird gelöst...

– wie ein Adjektiv:

die gelöste Aufgabe, **das** ausgearbeitete Programm

– in Partizipialsätzen:

Nach Hause zurückgekehrt, erzählte er viel Interessantes von seiner Reise.

**Passiv, das** (страдательный залог) die sogenannte «Leideform» des Verbs; ein Gegensatz zum Aktiv. Man unterscheidet zwei Typen:

1. das Vorgangspassiv, auch «werden-Passiv» genannt; der Vorgang wird betont:

Das Gerät wird (vom Werk) geliefert (*Präsens Passiv*).

Das Gerät wurde geliefert (*Präteritum Passiv*).

Das Gerät ist geliefert worden (*Perfekt Passiv*).

Das Gerät war geliefert worden (*Plusquamperfekt Passiv*).

Das Gerät wird geliefert werden (*Futur(um)Passiv*).

Das Gerät kann geliefert werden (*Passiv mit Modalverben*).

2. das Zustandpassiv, auch «sein-Passiv» genannt; der erreichte Zustand, das Resultat wird betont:

Das Gerät ist (vom Werk) geliefert. Man spricht auch von einem unpersönlichen Passiv, wenn der Täter nicht bekannt ist.

Es wird fleißig gearbeitet.

**Perfekt, das** (сложная глагольная форма для выражения прошедшего времени): die zusammengesetzte Zeitform zum Ausdruck der Vergangenheit in der gesprochenen Sprache, in Fragen und Antworten und kurzen Mitteilungen; sie wird mit sein oder haben im Präsens und dem Partizip II des Hauptverbs gebildet:

ich bin gekommen, ich habe gelesen....

**Person, die** (лицо): Bestandteil der Verbform, der die Person ausdrückt; in der Grammatik unterscheidet man drei Personen – den Sprecher (*Ich*), den Angesprochenen (du, *Sie*), den, über den gesprochen wird (er), alle drei kommen im Singular und Plural vor:

1. Person Singular	<b>ich</b> lese	1. Person Plural	<i>wir</i> lesen
2. Person Singular	<i>du</i> liest	2. Person Plural	<i>ihr</i> lest
3. Person Singular	<i>er/sie/es</i> liest	3. Person Plural	<i>sie</i> lesen

Nach Substantiven stehen die Verben immer in der dritten Person.

Der Student/er liest. Das Heft/es liegt auf dem Tisch. Die Tafel/sie ist sauber. Die Studenten/sie lesen.

**Personalpronomen, das** (личное местоимение): Personalpronomen zeigen an, wer spricht oder schreibt (ich, wir), an wen man sich wendet (du, *ihr*. *Sie*) und über wen oder was gesprochen wird.

Die Personalpronomen werden dekliniert:

	Singular	Plural	Höflichkeitsform
<i>Nominativ</i>	ich du er sie es	wir ihr sie uns euch	Sie
<i>Dativ</i>	mir dir ihm ihr ihm	ihnen uns euch sie	Ihnen
<i>Akkusativ</i>	mich dich ihn sie es		Sie

Die Personalpronomen werden im Genitiv nicht gebraucht.

**Plusquamperfekt, das** (сложная глагольная форма для выражения предшествования в прошедшем времени):

die zusammengesetzte Zeitform zum Ausdruck der Vorvergangenheit; sie wird mit **haben** oder **sein** im Präteritum und dem Partizip II des Hauptverbs gebildet und hauptsächlich in Satzgefügen zum Ausdruck der Vorzeitigkeit gegenüber dem Präteritum oder Perfekt gebraucht.

**Nachdem** wir ausgestiegen waren, fuhr der Bus weiter.

**Possessivpronomen, das** (притяжательное местоимение): es drückt Besitz und Zugehörigkeit aus:

mein Lehrbuch, dein Koffer, seine Reisetasche, ihre Eltern, ...

Die Possessivpronomen werden im Singular wie der unbestimmte Artikel **und im** Plural wie der bestimmte Artikel dekliniert.

Zu jedem Personalpronomen gibt es ein Possessivpronomen:

		<i>Personalpronomen</i>	<i>Possessivpronomen</i>
1. Person	Sg.	ich	mein
	Pl.	wir	unser
2. Person	Sg.	du	dein
	Pl.	ihr	euer
3. Person	Sg.	er	sein
		sie	ihr.
		es	sein
	Pl.	sie	ihr
Höflichkeitsform		Sie	Ihr

**Präposition, die** (предлог): Die meisten Präpositionen fordern einen bestimmten Kasus des folgenden Satzgliedes.

**Akkusativ – durch, für, ohne, um, gegen, wider, bis, entlang:**

durch den Wald, für den Freund, um das Haus, die Straße entlang, ohne dich,...

**Dativ – mit, nach, aus, zu, von, bei, gegenüber, außer, seit, entgegen:**

mit dem Zug, aus dem Haus, außer mir, seit einigen Wochen, bei deiner Schwester,...

**Dativ (auf die Fragen Wo? Wann?) und Akkusativ (auf die Frage Wohin?) – in, an, auf, über, unter, vor, hinter, zwischen, neben:**

Der Schrank steht (*Wo?*) an der Wand. Ich stelle den Schrank (*Wohin?*) an die Wand.

**Genitiv – während, wegen, statt, infolge, trotz u.a.:**

während der Pause, wegen des schlechten Wetters, trotz der Schwierigkeiten, ...

**Präsens, das** (настоящее время глагола): deutsch «Gegenwart», eine der Zeitformen des Verbs:

Deutschland liegt in Westeuropa. Das Präsens wird genauso wie das Futur(um) für die Zukunft gebraucht.

Er kommt morgen. Bei der Konjugation hat das Präsens folgende Endungen.

**Pronomen, das** (местоимение): Man unterscheidet folgende Gruppen von Pronomen:

- Personalpronomen **ich, du, er/sie/es, wir, ihr, sie, Sie**
- Demonstrativpronomen **dieser, jener, solcher; derjenige, der, ...**
- Interrogativpronomen **wo, wer, was, wessen, wem, welcher, ...**
- Indefinitpronomen **viele, alle, manche, einige, jeder, irgendein,**
- Possessivpronomen **mein, dein, sein, ihr, unser, euer, ihr, Ihr**
- Reflexivpronomen **sich**
- Relativpronomen **der, die, das, welcher, welche, welches**

## R

**Reflexives Verb** (возвратный глагол) Eine Reihe von Verben drückt aus, daß sich die Handlung nur auf die handelnde Person bezieht. Diese Verben werden von dem Reflexivpronomen **sich** begleitet:

Er interessiert sich für Technik. Ich freue mich auf die Reise.

## S

**Satzarten** (типы предложений): So nennt man grammatische Formen von Sätzen. Es gibt die folgenden Satzarten:

1. Aussagesätze (простые повествовательные предложения) :

**Die Industrie hat sich in den letzten Jahren besonders stark entwickelt.**

2. Aufforderungssätze (повелительные предложения) : Lesen Sie diesen Text!

3. Fragesätze (вопросительные предложения):

a) mit Fragewort:

Wann beginnt der Unterricht?

b) ohne Fragewort:

Beginnt der Unterricht um 8 Uhr?

**Singular, der** (единственное число):

der Tag, die Nacht, das Jahr;

ich schreibe, du schreibst, er/sie/es schreibt.

**Stamm, der** (основа): der wichtigste Teil eines Wortes, der die Hauptbedeutung trägt: fragen – fragte – gefragt, die Frage, befragen, der Befragte,...

**Subjekt, das** (подлежащее) in jedem vollständigen Satz gibt es zwei wichtigste Satzglieder – ein Subjekt und ein Prädikat. Das Subjekt steht immer im Nominativ und antwortet auf die Fragen **Wer? Was?:**

Das Telefon klingelt. – Was klingelt?: das Telefon

Der Lehrer erklärt die Regel. – Wer erklärt die Regel?: der Lehrer

**Substantiv, das** (существительное): eine der Hauptwortarten:  
der Mensch, der Tag, die Pflanze, die Sonne, das Tier, das Heft,...  
Substantive werden dekliniert:

**Superlativ, das** (превосходная степень): die Höchsthöhe bei der Steigerung des Adjektivs und des Adverbs:  
groß – größer – am größten der/die/das größte.  
viel – mehr – am meisten (der/die/das meiste)....

**Synonym, das** (синоним): Wörter mit der gleichen oder fast gleichen Bedeutung nennt man Synonyme:  
schön – hübsch; das Telefon – der Fernsprecher; verstecken – verbergen; das Vorzimmer – die Diele; ...

## T

**Transitive Verben** (переходные глаголы): so heißen die Verben, bei denen ein Akkusativobjekt stehen muß:

**Er lernt eine Fremdsprache.**

Zu den transitiven gehören Verben wie **haben, bauen, brauchen, schaffen, essen, sehen, hören, erzählen, berichten, bekommen, begrüßen, beweisen, ...**

## V

**Verb, das** (глагол): eine der Hauptwortarten; Verben drücken Handlungen, Vorgänge und Zustände aus; sie werden konjugiert. In der Konjugation werden ausgedrückt:

– Person und Zahl:

ich komme, du kommst, er/sie/es kommt, wir kommen,...

– der Modus (Indikativ, Konjunktiv oder Imperativ):

wir kommen, wir kämen, wir würden kommen; komm früher

– Aktiv oder Passiv:

Das Werk liefert ein Gerät. – Das Gerät wird vom Werk geliefert.

– die verschiedenen Zeiten:

wir kommen, wir fragen; wir kamen, wir fragten,...

**Verneinung, die**, Negation (отрицание): Man kann im Deutschen mit folgenden Wörtern etwas verneinen:

– **nein** – als negative Antwort auf eine Frage ohne Fragewort:

Hat der Unterricht schon begonnen? – Nein.

– die Negationspartikel **nicht** verneint Satzteile und Sätze:

Der Unterricht hat noch nicht begonnen. **Er** hält Vortrag nicht heute.

– mit **kein** wird ein Substantiv verneint: Ich habe heute keinen Unterricht.

– die Verneinung kann auch mit den Adverbien **nichts, keinesfalls, nie, nirgends**, den Pronomen **niemand, keiner** ausgedrückt werden:

Ich habe das nie (niemals) gehört. Ich habe das nirgends gefunden. Niemand (keiner) kann das erklären. Du darfst das keinesfalls machen!

## W

**Wortarten** (части речи): Man ordnet die Wörter einer Sprache nach Wortarten und unterscheidet dementsprechend die folgenden:

das Substantiv: der Staat, das Haus, der Student, die Wirtschaft, ...

das Adjektiv: groß, wichtig, schön, ...

das Verb: lehren, lernen, sich erholen, fragen, arbeiten, ...

das Adverb: oft, viel, gern, leider, ...

den Artikel: der, die, das, die, ein, eine, ein

das Pronomen: ich, du, mein, dein, dieser, solcher, einige, manche, niemand, ...

das Numerale (das Zahlwort): zwei, neun, dereifte, der zwanzigste, dritte, ...

die Präposition: in, an, mit, durch, von, aus, ...

die Konjunktion: und, aber, oder, da, als, nachdem, **daß**, ...

**Wortbildung, die** (словообразование): Es gibt verschiedene Möglichkeiten, neue Wörter zu bilden.

Man kann mehrere Wörter zu neuen zusammensetzen, dann entsteht eine Zusammensetzung:

der Teil + nehmen = teilnehmen; fern + sehen = fernsehen.

Man kann neue Wörter durch Präfixe oder Suffixe ableiten, dann entsteht eine Ableitung

– mit Suffixen: der Lehrer, die Leitung, das Büchlein, das Städtchen, ...

Die Suffixe bestimmen die Wortart und bei Substantiven noch das grammatische Geschlecht.

– mit Präfixen: der Mißerfolg, die Unruhe, einführen, besprechen, ...

– mit Präfixen und Suffixen: die Besprechung, undenkbar, ...

Man kann ein Wort auch in eine andere Wortart verwandeln:

das Lernen einer Fremdsprache (ein *Infinitiv als Substantiv*), ...

**Wortstellung, die**, die Wortfolge (порядок слов): Die Wörter werden in Sätzen nach bestimmten Regeln geordnet; Wortstellung hängt von der Satzart ab; eine besondere Rolle spielt die Personalform des Verbs:

Im Nebensatz steht die Personalform am Ende:

..., daß wir heute keinen Unterricht haben.

In Hauptsätzen gibt es zwei Stellungen der Personalform:

– **im Aussagesatz an der 2. Stelle:**

Er hält morgen seinen Vortrag.

Hier ist auch die Stellung des Subjekts wichtig. Es kann vor der Personalform, d. h. am Anfang des Satzes (**an der 1. Stelle**) stehen – dann geht es um die direkte Wortfolge:

Wir haben heute keinen Unterricht;

- das Subjekt kann aber auch nach der Personalform (an der 3. Stelle) stehen –  
**dann** spricht man von **der** indirekten Wortfolge: Heute haben wir keinen Unterricht.
- im Aufforderungssatz an der 1. Stelle: Ergänzen Sie die Sätze!
  - im Fragesatz
    - a) mit Fragewort an der 2. Stelle: Wo liegt Deutschland?
    - b) ohne Fragewort an der 1. Stelle: Liegt Deutschland in Mitteleuropa?

## DIE GRUNDFORMEN DER STARKEN VERBEN

Infinitiv	Präteritum	Partizip II
backen	buk	gebacken
beginnen	begann	begonnen
biegen	bog	gebogen
bieten	bot	geboten
binden	band	gebunden
bitten	bat	gebeten
bleiben	blieb	geblieben
brechen	brach [a:]	gebrochen
brennen	brannte	gebrannt
bringen	brachte	gebracht
denken	dachte	gedacht
dreschen	drosch	gedroschen
dürfen	durfte	gedurft
empfehlen	empfohl	empfohlen
erschrecken	erschrak	erschrocken
essen	aß [a:]	gegessen
fahren	fuhr	gefahren
fallen	fiel	gefallen
fangen	fing	gefangen
finden	fand	gefunden
fliegen	flog	geflogen
fließen	floß	geflossen
frieren	fror	gefroren
geben	gab	gegeben
gehen	ging	gegangen
gelingen	gelaug	gelingen
geschehen	geschah	geschehen
gewinnen	gewann	gewonnen
gießen	goß [o]	gegossen
gleichen	glich	geglichen
greifen	griff-	gegriffen
haben	hatte	gehabt
halten	hielt	gehalten
hängen	hing	gehangen
heben	hob	gehoben
heißen	hieß	geheißen
helfen	half	geholfen
kennen	kannte	gekannt

kommen	kam	gekommen
können	konnte	gekonnt
kriechen	kroch	gekrochen
laden	lud	geladen
lassen	ließ	gelassen
laufen	lief	gelaufen
leiden	litt	gelitten
leihen	lieh	geliehen
lesen	las	gelesen
liegen	lag	gelegen
melken	molk (melkte)	gemolken (gemelkt)
messen	maß [a:]	gemessen
mißlingen	mißlang	mißlungen
mögen	mochte	gemocht
müssen	mußte	gemußt
nehmen	nahm	genommen
raten	riet	geraten
reißen	riß [i]	gerissen
reiten	ritt	geritten
rennen	rannte	gerannt
rufen	rief	gerufen
schaffen	schuf	geschaffen
scheiden	schied	geschieden
scheinen	schien	geschienen
schießen	schoß [o]	geschossen
schlafen	schlief	geschlafen
schlagen	schlug	geschlagen
schließen	schloß [o]	geschlossen
schneiden	schnitt	geschnitten
schreiben	schrieb	geschrieben
schreien	schrie	geschrien
schreiten	schrift	geschritten
schweigen	schwieg	geschwiegen
schwimmen	schwamm	geschwommen
schwingen	schwang	geschwungen
sehen	sah	gesehen
sein	war	gewesen
senden	sandte (sendete)	gesandt (gesendet)
singen	sang	gesungen
sinken	sank	gesunken
sitzen	saß [a:]	gessen
sollen	sollte	gesollt
sprechen	sprach [a:]	gesprochen

springen	sprang	gesprungen
stehen	stand	gestanden
steigen	stieg	gestiegen
sterben	starb	gestorben
streichen	strich	gestrichen
streiten	stritt	gestritten
tragen	trug	getragen
treffen	traf	getroffen
treiben	trieb	getrieben
treten	trat	getreten
trinken	trank	getrunken
tun	tat	getan
vergessen	vergaß [a:]	vergessen
verlieren	verlor	verloren
verschwinden	verschwand	verschwunden
verzeihen	verzieh	verziehen
wachsen	wuchs [u:]	gewachsen
waschen	wusch [u:]	gewaschen
weisen	wies	gewiesen
wenden	wandte (wendete)	gewandt (gewendet)
werden	wurde	geworden
werfen	warf	geworfen
wissen	wußte	gewußt
wollen	wollte	gewollt
ziehen	zog	gezogen

## КРАТКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

- Abrechnung f – расчет  
Abrechnungsgrundlage f – основа оплаты (труда)  
Absatz m – сбыт  
Abschreibung f – списание со счета, погашение  
Abstrich m – вычет (денег), урезка (бюджета), сокращение  
Akkumulation f – накопление  
Akkumulationsfonds m – фонд накоплений  
Akkumulationskraft f – объем накоплений  
Akkumulationsquote f – доля (норма) накоплений  
Akkumulationsrate f – доля накоплений  
akkumulieren – накапливать  
aneignen – осваивать  
Angebot n – предложение  
Anreiz m – заинтересованность, стимул  
Antrieb m – стимул, импульс  
Arbeit f – работа, труд  
Arbeitsertrag m – трудовой доход, продукт труда  
aufheben – отменять, ликвидировать  
Auftrag m – заказ, поручение  
Aufwand m – затраты, издержки  
Ausfallzeit f – время простоя  
Ausgabenbilanz f – баланс расходов  
Ausland n – заграница  
Auslastung f – показатель, загрузка  
Außenhandel m – внешняя торговля  
Ausstattungsgrad m – оснащенность, уровень обеспечения  
Auswertung f – оценка  
Auswirkung f – действие, влияние, последствие
- Bedarfsdeckung** f – удовлетворение потребности  
**Bedarfsproduktion** f – производство средств потребления  
**Bedürfnis** n – потребность  
**Beherrschung** f – овладение  
**Beitrag** m – взнос, вклад. доля  
eeinen Beitrag zu etw. (D) leisten – внести вклад во что-либо  
**Berechnung** f – вычисление, расчет  
**Bereich** m – сфера, область  
**Bestand** m – уровень, запас, фонд  
**Betrieb** m – завод, предприятие  
**Betriebsebene** f – сфера производства

Betriebsergebnis n – производственный показатель  
Betriebsgeschehen n – производственный процесс  
Beweglichkeit f – быстрота, подвижность  
bewirtschaften – управлять (хозяйством), хозяйствовать  
Bezugsbasis f – принцип оплаты, степень сравнения  
Bilanz f – баланс  
bilanzieren – составлять баланс, балансировать  
Bruttoproduktion f – валовая продукция

Daten pl – данные  
Datenerfassung f – получение данных  
Datenverarbeitung f – обработка данных  
Deckung f (des Bedarfs) – удовлетворение потребности  
Delegierung f – направление. рекомендация  
diskontinuierlich – прерывающийся  
Distribution f – распределение  
Distributionsfonds m – фонд распределения  
Distributionsverhältnisse pl – принципы распределения  
drängen (nach) – требовать  
Durchbringung f – утверждение  
Durchschnittslohn m – средний заработок

Eigentum n – собственность  
Eigentümer m – собственник  
Eigentumsverhältnisse pl – отношения, определяющие права на собственность  
Eigenverbrauch m – личное потребление  
Einflußnahme f – влияние  
Einkommen n – фонд, доходы  
Einsatz m – введение, внедрение, проведение  
Einnahmebilanz f – баланс доходов  
Einsparung f – экономия, накопление, сбережение  
einstellen – прекращать  
einwandfrei – точный, безупречный  
Einzelhandel m – розничная торговля  
Einzelpreis m – розничная цена  
Entgelt n – возмещение  
Entlohnung f – вознаграждение, оплата, зарплата  
Erfahrungsaustausch m – обмен опытом  
Erfassen n – понимание, усвоение  
Erlös m – выручка, прибыль  
erwirtschaften – получить, создать  
Erwirtschaftung f – получение

Erzeugnis n – продукт труда, изделие

Fertigprodukt f – готовое изделие

Fertigung f – производство, изготовление, метод

Fertigungstechnik f – технология производства, техника изготовления

Fertigungsverfahren n – производственный метод

Festpreis m – твердая цена

Festsetzung f – установление (цен)

Flexibel – гибкий

Fliessmethode f – поточный метод

Fondsrentabilität f – рентабельность фондов

Fondrentabilitätsrate f – норма рентабельности фондов

Förderanlage f – подъемная установка, конвейер

fördern – стимулировать, ускорять. добывать

Fortschritt m – прогресс

fundieren – обосновывать, вкладывать, подготовить

Fundierung f – обоснование, подготовка

fungieren – действовать, функционировать

Ganzheit f – единое целое

Gebrauchsgüter pl – предметы (товары) широкого потребления

Gebrauchswert m – потребительская стоимость

Geldaufwendung f – денежные расходы (затраты)

Geldeinnahme f – выручка, поступление денег

Geldzuwendung f – денежная затрата

Gemeinschaftsarbeit f – сотрудничество

gesamt – общий, целый, в целом

Gesamtprodukt f – валовой продукт

Gesellschaft f – общество

Gestehungskosten pl – издержки производства, себестоимость

Gewinn m – прибыль, доход

Gleichung f – уравнение

Gliederung f – структура, разделение

global – общий, глобальный

Großserienproduktion f – крупносерийное производство

Grund und Boden – земля, земельное владение

Grund- und Umlaufmittelwirtschaft f – движение основных и оборотных средств

Grundmittel pl – основные средства

Grundproportionen pl – основные пропорции

Grundtyp m – форма, вид

Gut n – товар

Güte f – качество

**H**albfertigerzeugnis n – полуфабрикат  
Handel m – торговля  
Handelskosten pl – торговые расходы  
Handeln n – участие. действие  
Handelsplanung f – планирование торговли  
Handelsspanne f – торговая наценка  
herstellen – выпускать, производить  
Höchstmaß n – наивысший уровень  
Höchststand m – наивысший уровень  
Haushalt m – бюджет

**I**nanspruchnahme f – пользование  
Industriezweig m – отрасль промышленности  
Informationsbedarf m – потребность в информации  
Informationsfassung f – получение информации  
Informationsfluß m – поток информации  
Informationsspeicherung f – накопление информации  
Informationsübertragung f – передача информации  
Informationsverarbeitung f – обработка информации  
ingangsetzen – использовать, приводить в действие, пустить в ход  
inländisch – отечественный  
innewohnend – присущий  
Instandhaltung f – сохранность, исправность  
Investieren – вкладывать, инвестировать  
Investition f – капиталовложение  
Investitionsmittel pl – вложенные средства, отпущенные средства  
Investitionsquote f – доля капиталовложений

**K**alkulation f – калькуляция. расчет  
Kalkulationselement n – элемент калькуляции  
Kapazitätsausnutzung f – использование мощностей  
Kauffonds m – фонд покупательской способности  
kaufkräftig – кредитоспособный  
Kennziffer f – показатель  
Kleinserienproduktion f – мелкосерийное производство  
Kommunikation f – связь, коммуникация  
Konsumgüter pl – товары широкого потребления  
konsumieren – потреблять  
Konsumtion f – потребление  
konsumtionsbezogen – по принципу учета потребляемости  
Konsumtionsfonds m – фонд потребления  
Konsumtionsmittel pl – средства потребления

kontinuierlich – бесперебойный  
Kontinuität f – непрерывность  
Kosten pl – расходы, издержки  
Kostenaufwand m – издержки  
Kostenrechnung f – расчет издержек  
Kostenverteilung f – распределение расходов  
kraftaufwendig – требующий большой затраты сил  
Kraftfahrzeugsteuer f – налог на транспорт

Ladung f – груз  
Landesverteidigung f – оборона страны  
Landwirtschaft f – сельское хозяйство  
langfristig – долгосрочный  
Lebensmittelindustrie f – пищевая промышленность  
Lebensmittelproduktion f – производство продуктов питания  
Lebensmittelverbrauch m – потребление продуктов питания  
Lebensstandart m – жизненный уровень  
leisten – производить, изготавливать  
Leistung f – услуга, достижение  
leistungsfähig – производительный, продуктивный  
Leistungskraft f – эффективность  
Leistungsminderung f – снижение производительности труда  
Leistungsverflechtung f – производственная взаимосвязь  
Leitung f – руководство, управление  
liefern – поставлять  
Lieferung f – поставка  
Lohnsumme f – зарплата  
löschen – выгружать

manuell – ручной, вручную  
Maschinenbau m – машиностроение  
Materialverbrauch m – расход материалов  
Maximalprofit m – максимальная прибыль  
Maximalwert m – максимальная величина  
Mehrarbeit f – прибавочный труд, сверхурочная работа  
Mehrprodukt n – прибавочный продукт  
Mitarbeit f – сотрудничество, участие  
mitmachen – участвовать  
Missbrauch m – злоупотребление

Nachfrage f – спрос  
nachspüren – проследить  
Nahrungsmittel n – продукт питания

Nahrungsmittelbedarf m – потребность в продуктах питания  
Nahrungsmittelbereitstellung f – изготовление (заготовка) продуктов питания  
Nettogewicht n – чистый вес  
Nettogewinn m – чистый доход, чистая прибыль  
Niveau n – уровень  
Nutzanwendung f – практическое использование  
nutzbringend – эффективный, приносящий пользу  
Nutzeffekt m – эффективность  
Nutzeffektberechnung f – расчет эффективности  
Nutzkoeffizient m – коэффициент полезного действия  
Notbehelf m – крайнее средство, временная мера  
Normung f – нормирование, стандартизация

operativ – оперативный  
Ordnung f – порядок

Partnerschaft f – содружество  
Perfektion f – завершение  
planmäßig – планомерный  
Planpreis m – запланированная цена  
Planung f – планирование  
Planwidrigkeit f – нарушение плана  
Potenz f – потенциал  
Prämienfondsberechnung f – подсчет премиального фонда  
Preis m – цена, стоимость  
Preisbildung f – ценообразование  
Preisfestigung f – установление цен  
Preispolitik f – ценовая политика  
Preisrelation f – соотношение цен  
Primärerfassung f – первичное получение  
Privateigentum n – частная собственность  
Produktion f – производство  
Produktionsablauf m – производственный процесс  
Produktionsanlage f – производственная установка  
Produktionsanlagefonds m – производственный фонд основных средств  
производства  
Produktionsanstieg m – рост производства  
Produktionsberatung f – производственное совещание  
Produktionserfahrung f – производственный опыт  
Produktionsergebnisse pl – производственные показатели  
Produktionsfläche f – производственная площадь, сфера деятельности  
Produktionsfondsabgabe f – производственная фондоотдача  
Produktionsfondsabgaberate f – норма фондоотдачи

Produktionskapazität f – производственная мощность  
Produktionskomplex m – производственный комплекс  
Produktionskosten pl – производственные издержки  
Produktionskräfte pl – производственные силы  
Produktionmittel pl – средства производства  
Produktionsverfahren n – производственный метод  
Produktionsverhältnisse pl – производственные отношения  
Produktionsumlauffond m – оборотный фонд производства  
Produktionszweig m – отрасль производства  
Produktivkraft f – производительность  
Profit m – прибыль  
Pro-Kopf-Produktion f – производство на душу населения

Qualität f – качество  
Quantum n – количество, масса  
Quote f – квота, доля, норма

Rate f – норма, доля  
Rechtsverhältnisse pl – правовые отношения  
zum Regelfall machen – сделать обязательным  
Regelung f – регулирование. упорядочение  
reibungslos – беспрепятственно  
Reineinkommen n – чистая прибыль, доход  
Relation f – соотношение  
Reproduktion f – воспроизводство  
Reproduktionsprozess m – процесс воспроизводства  
Rohstoff m – сырье  
routinmäßig – устаревший

Schichtenkoeffizient m – коэффициент сменного использования рабочей силы  
Schlüsselstellung f – ключевая позиция  
Schwachstellenforschung f – исследование недостатков  
Schwerpunkt m – основное внимание, центр тяжести  
Schwerpunktaufgabe f – основная задача  
Selbstkosten pl – себестоимость  
Selbstkostenvolumen n – объем себестоимости  
Spareinlage f – денежный вклад  
Spontanität f – стихийность, спонтанность  
Staatsausgaben pl – государственные затраты  
Staatshaushalt m – государственный бюджет  
Stagnation f – застой, стагнация  
Stand m – уровень

Stellgröße f – норматив, стандарт  
steuern – управлять, руководить  
Steuerung f – управление  
Steuerveranlagung f – распределение налогов  
Störeinfluß m – помеха  
Stufenleiter f – шкала, масштаб, размер

Taktverfahren n – поточный метод  
Tragweite f – значение, важность  
Transportkosten pl – транспортные издержки  
Treibstoff m – горючее  
Treibstoffverbrauch m – расход горючего

Übereinstimmung f – соответствие  
Überlegenheit f – превосходство, преимущество  
Umbewertung f – переоценка, пересмотр  
Umlauf m – оборот  
Umlaufmittel pl – оборотные средства  
Umsatz m – оборот  
Umwälzung f – переворот, преобразование  
unentgeltlich – бесплатно, безвозмездно  
Unternehmer m – предприниматель  
Unzulänglichkeit f – недостаточность

Variable f – переменная (величина)  
verarbeiten – перерабатывать  
verarbeitende Industrie – обрабатывающая промышленность  
Verbrauch m – потребление, расход  
Verbrauchsgüter pl – товары широкого потребления  
Vereinigung f – объединение, союз  
Verflechtung f – межотраслевая связь  
Verflechtungsbilanz f – межотраслевой баланс  
Verflechtungsbilanzierung f – составление межотраслевого баланса  
Vergütung f – вознаграждение, повышение  
Verhalten n – процесс, отношение  
Verkaufskapazität f – отъем торговли  
Verlust m – потеря, убыток  
Verschleiß m – амортизация  
Versicherungsgebühr f – страхование, оплата страховки  
Verteilung f – распределение, размещение  
vielfältig – разнообразный  
vollwertig – полноценный  
Volumen n – объем

Vorhaben n – замысел, план  
Vorkalkulation f – предварительная калькуляция  
Vorzugsbedingung f – льготное условие

Wachstumspotenz f – возможности роста  
Warenfonds m – фонд товарного потребления  
Warenproduktion f – товарное производство  
Warenproduzent m – товаропроизводитель  
Warenumsatz m – товарооборот  
Wartezeit f – простой, время ожидания  
Wechselwirkung f – взаимодействие  
Weltanschauung f – мировоззрение  
Werdegang m – ход развития, становление  
Wert m – цена, стоимость  
wertbildend – образующий стоимость  
Wertbildungsprozess m – процесс ценообразования  
Wertgröße f – величина стоимости  
Wertgesetz n – закон стоимости  
Wertrechnung f – расчет стоимости  
Wirkungsgrad – эффективность  
Wirtschaftler m – экономист  
wirtschaften – руководить, хозяйствовать  
Wirtschaftswissenschaft f – экономическая наука, экономика  
Wirtschaftsvertrag m – экономический договор  
Wirtschaftszweig m – отрасль экономики  
Wohlstand m – благосостояние

Zahlungsbilanz f – платежный баланс  
Zeiteinheit f – единица времени  
Zins m – процент  
Zirkulation f – обращение  
Zuführung f – дополнение, увеличение, прибавление  
Zunahme f – прирост, увеличение  
Zuordnung f – подчинение  
Zusammenarbeit f – сотрудничество  
Zusammenhang m – связь, взаимосвязь  
Zurverfügungstellung f – предоставление  
Zuwachs m – прирост, увеличение  
Zweig m – отрасль

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Текстовый материал пособия носит профессионально-направленный характер и способствует формированию профессиональной мотивации будущего специалиста в сфере экономики и менеджмента.

Пособие содержит материал для разговорных тем по экономической тематике, что способствует развитию навыков практического владения немецким языком. Предлагаются следующие коммуникативно-ориентированные темы: «Деловые поездки и средства транспорта», «Торговая деятельность на предприятии», «Деньги и покупки», «Ярмарочные города Германии» и другие. Тематические ситуации максимально приближены к жизни, что обеспечивает студентам способность общаться с носителями языка в подобных случаях.

Предполагается, что студенты активно владеют немецкой грамматикой и лексикой в пределах средней школы и первого этапа обучения. В задачи данного учебного пособия не входит закрепление и активизация грамматических структур, поэтому небольшое число заданий в пособии, нацеленных на привлечение внимания к наиболее частым в литературе по экономической тематике грамматическим явлениям, носит вспомогательный характер, приучая студентов анализировать текст, разбираться в структуре предложения, запоминать сложную профессиональную лексику.

Использование данного учебного пособия диктуется целями и задачами современного обучения иностранному языку, а именно – формирование навыка профессиональной готовности на иностранном языке. Это, в свою очередь, предопределяет такую задачу, как формирование лексического навыка использования профессионального вокабулярия, такого уровня языковой компетенции, которая позволила бы будущему специалисту экономической отрасли снять языковые трудности в условиях работы с экономической документацией и общения с представителями той или иной профессиональной сферы. В пособии представлен широкий тематический материал с целью подготовить студентов к пониманию оригинальной литературы по специальности, а также развить навыки самостоятельного перевода с немецкого языка на русский (более сложных текстов – со словарем и средней трудности – без словаря) и аннотирования иноязычного текста.

Автор надеется, что предложенное пособие окажет реальную помощь выпускникам в плане коммуникации в вышеперечисленных областях профессиональной деятельности.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Агабекян, И.П. Немецкий язык для экономистов [Текст] / И.П. Агабекян, П.И. Коваленко. – 4-е изд. // Сер. «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 416 с.
2. Артемюк, Н.Д. Пособие по экономическому переводу (нем.яз) [Текст] / Н.Д. Артемюк. – М.: НВИ-ТЕЗАУРУС, 1999.
3. Басова, Н. Немецкий для экономистов [Текст] / Н. Басова, Т. Гайвонко. – Ростов н/Д: Феникс, 1999.
4. Бориско Н.Ф. Бизнес-курс немецкого языка [Текст] / Н.Ф. Бориско. – Киев, 1995.
5. Васильева, Г.А. Пособие по немецкому языку (для экономических вузов) [Текст] / Г.А. Васильева, Л.И. Плотникова. – М.: Высш. школа, 1976.
6. Гребенюк, Е.Ф. Учебное пособие для студентов всех специальностей высших учебных заведений [Текст] / сост. Е.Ф. Гребенюк, Л.А. Тулина; ВФ РГТЭУ. – Волгоград: ВФ РГТЭУ, 2009. – 70 с.
7. Деловая переписка: структура письма, образцы обращений, типовые фразы. примеры писем [Текст]: немецко-русский, русско-немецкий словарь-справочник. –3-е изд. – Ростов н/Д: Феникс; Москва: Си ЭТС, 2006.
8. Добровольская, В.С. Пособие по переводу научных текстов на немецком языке (Экономика) [Текст] / В.С. Добровольская, В.Л. Карпова, А.П. Шубнякова. – М.: Наука, 1968.
9. Дубовик, Е.И. Немецкий язык. Пособие для студентов вузов экономического профиля [Текст] / Е.И. Дубовик, М.А. Кудревич. – М.: Высшая школа, 1990.
10. Завьялова, В.М. Грамматика немецкого языка [Текст] / В.М. Завьялова, И.В. Извольская. – М.: Черо, 1997.
11. Каргина, Е.М. Grundlagen der Weltwirtschaft. Пособие по немецкому языку для студентов экономических специальностей [Текст] / Е.М. Каргина. – Пенза: ПФ НОУ МНЭПУ, 2007. –139 с.
12. Кострыкина Л.П. Рыночная экономика и менеджмент [Текст]: учеб. пособие по немецкому языку / Л.П. Кострыкина. – Пенза: ПГАСА, 1998.
13. Мамигонова, Т.А. Немецкий язык для делового человека [Текст]: учеб. пособие / Т.А. Мамигонова. – М., 1996.
14. Мелихова, Н.В. Этика и практика делового разговора [Текст]: учеб. пособие по немецкому языку / Н.В. Мелихова. – М.: «НВИ» – «ТЕЗАУРУС», 1999.
15. Немецкий язык для студентов-экономистов [Текст] / М.М. Васильева. – М.: Гардарики, 2004.

16. *Немецкий язык для студентов-экономистов* [Текст]: учебник для эконом. вузов / Л.П. Савина [и др.]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высш. шк., 1985.
17. Пигарёва, Е.П. *Berufsorientiertes Deutsch: Wirtschaft. Профессио-нальный немецкий язык (Экономика)* [Текст]: учебное пособие / Е.П. Пи-гарёва, О.А. Александров. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. – 181 с.
18. *Современный немецкий язык* [Текст] / А.М. Мойсейчук, Е.П. Лобач. – Мн.: Высш. шк., 1998.
19. Тулина, Л.А. *Немецкий язык для бакалавров (менеджмент, торговое дело, экономика)* [Текст]: учебное пособие / Л.А. Тулина. – Волгоград: Волгоградский филиал РГТЭУ, 2012. – 141 с.
20. Borchert, Manfred: «Geld und Kredit», Oldenbourg, 2003.
21. Bünting K.D., Eichler W. *Grammatiklexikon*. Scriptor Verlag GmbH und Co. – Frankfurt am Main, 1989.
22. Drs.Tj.Biesma & H.J. Fischer: *Zur Stelle: Idiom für Handelskorrespondenz // Wolters-Noordhoff by Groningen, the Netherlands*, 1986.
23. Duden. *Briefe gut und richtig schreiben*. – Mannheim/Wien/Zürich: Dudenverlag, 1989.
24. Duden. *Grammatik der deutschen Gegenwartssprache*. 5., völlig neu bearb. und erweit. Auflage / Hrsg. G. Drosdowski in Zusammenarbeit mit P. Eisenberg, H. Gelhaus, H. Henne, H. Sitta und H. Wellmann. – Mannheim: Bibliographisches Institut & F.A. Brockhaus AG, 1995.
25. Falter, Manuel: «Die Praxis des Kreditgeschäfts, 16. Auflage», Deutscher Sparkassenverlag, 2004.
26. G. Lopatin, L. Lindenbraten. *Lehrbuch der deutschen Handelssprache im Aussenhandel*. Wneschtorgisdat, Moskau, 1959.
27. 2B ING. *Facts für junge Leute, die Karriere mit Köpfchen planen*. 01/2004. – Verein Deutscher Ingenieure. – Düsseldorf, 2004.
28. *Gestalte die Zukunft. Beruf Ingenieur/in – Wege, Chancen, Perspektiven*. – Arbeitgeberverband Gesamtmetall. – Berlin, 2003.
29. Karl F. Hagenmüller: *Der Bankbetrieb, Band II – Aktivgeschäfte und Dienstleistungsgeschäfte*, Wiesbaden 1970.
30. Macaire D., Nicolas G. *Wirtschaftsdeutsch für Anfänger. Grundstufe*. – Ernst Klett International. – Stuttgart, 1995.
31. *Monatsbericht der Deutschen Bundesbank August 2006, Bankenstatistik*.
32. Pschibert Reinhard, *Volkswirtschaftslehre: Einführung*/Reinhard Pschibert; Roland Eberhard, – 1. Aufl. – Berlin : Verl. Die Wirtschaft GmbH, 1990.
33. *Ratgeber. Euro. Die 20 wichtigsten Fragen und Antworten zum neuen Geld*: Verl. Aktionsgemeinschaft EURO Bundesregierung, Europäische Kommission, Europäisches Parlament, Bonn, 1998.

34. Unternehmen Deutsch. Aufbaukurs. Arbeitsbuch. Braunert J., Schlenker W. – Ernst Klett Sprachen GmbH. – Stuttgart, 2006.

35. Unternehmen Deutsch. Aufbaukurs. Braunert J., Schlenker W. – Ernst Klett Sprachen GmbH. – Stuttgart, 2005.

36. Ursula Tassinari, Horst Wirbelauer: Deutsch für Fortgeschrittene / Verl. Inter Nationes Audiovisuelle Medien Bonn, Aufl. 1989.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	3
ВВЕДЕНИЕ.....	4
Lektion 1 Zahlung und Zahlungssicherung.....	6
Lektion 2 Das Dokumentenakkreditiv .....	9
Lektion 3 Rabattpolitik.....	15
Lektion 4 Das Zollsystem .....	19
Lektion 5 Der besondere Zollverkehr .....	24
Lektion 6 Auslandsmarktbearbeitung .....	29
Lektion 7 Ausschreibungsgeschäfte.....	34
Lektion 8 Marketing.....	38
Lektion 9 Neues Leasing – Variante auf Leistungsbasis .....	45
Lektion 10 Werbung.....	49
Lektion 11 Problem der außenwirtschaftlichen Absicherung.....	56
Lektion 12 Der landwirtschaftliche Strukturwandel in der BRD .....	63
TEXTE FÜR SELBSTSTÄNDIGE ÜBERSETZUNG.....	69
EIN KLEINES GRAMMATIKLEXIKON.....	124
DIE GRUNDFORMEN DER STARKEN VERBEN.....	142
КРАТКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ .....	145
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	154
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	155



Учебное издание

Каргина Елена Михайловна

DIE GRUNDLAGEN DER WIRTSCHAFT UND DES MANAGEMENTS  
Teil II. Berufsorientiertes Deutsch

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА  
Часть II. Профессионально-ориентированный немецкий язык  
Учебное пособие

В авторской редакции  
Верстка Н.А. Сазонова

---

Подписано в печать 24.01.14. Формат 60×84/16.  
Бумага офисная «Снегурочка». Печать на ризографе.  
Усл.печ.л. 9.3. Уч.-изд.л. 10.0. Тираж 80 экз.  
Заказ №31.

---

Издательство ПГУАС.  
440028, г. Пенза, ул. Германа Титова, 28.