

*МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ*

**Московский государственный университет экономики,  
статистики и информатики**

**Московский международный институт эконометрики,  
информатики, финансов и права**

---

**Журавлева Е.О.  
Падалко О.Н.**

**Пособие для обучения чтению  
экономических текстов по  
немецкому языку**

**Москва 2001**

|     |           |
|-----|-----------|
| УДК | 811.112.2 |
| ББК | 81.2      |
| Ж   | 911       |

Журавлева Е.О., Падалко О.Н. Пособие для обучения чтению экономических текстов по немецкому языку. /Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. – М., 2001. – 88 с.

©Журавлева Е.О., 2001 г.

©Падалко О.Н., 2001 г.

© Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2001г.

© Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права 2001г.

## СОДЕРЖАНИЕ

|                   |    |
|-------------------|----|
| <i>Текст № 1</i>  | 3  |
| <i>Текст № 2</i>  | 5  |
| <i>Текст № 3</i>  | 8  |
| <i>Текст № 4.</i> | 12 |
| <i>Текст № 5.</i> | 14 |
| <i>Текст № 6</i>  | 16 |
| <i>Текст № 7</i>  | 19 |
| <i>Текст № 8</i>  | 25 |
| <i>Текст № 9</i>  | 27 |
| <i>Текст № 10</i> | 29 |
| <i>Текст № 11</i> | 33 |
| <i>Текст № 12</i> | 36 |
| <i>Текст № 13</i> | 38 |
| <i>Текст № 14</i> | 41 |
| <i>Текст № 15</i> | 42 |
| <i>Текст № 16</i> | 45 |
| <i>Текст № 17</i> | 47 |
| <i>Текст № 18</i> | 51 |
| <i>Текст № 19</i> | 52 |
| <i>Текст № 20</i> | 57 |
| <i>Текст № 21</i> | 59 |
| <i>Текст № 22</i> | 63 |
| <i>Текст № 23</i> | 66 |
| <i>Текст № 24</i> | 72 |

## **Текст № 1**

**Прочитайте, переведите текст**

### **Der Verbraucher im Wirtschaftsgeschehen**

Am Markt- und Wirtschaftsgeschehen nimmt jeder teil. Durch vielfältige Entscheidungen und Verhaltensweisen sind wir alle in dieses Geschehen eingebunden, z.B. durch den Kauf von Nahrungsmitteln, Kleidung und Gebrauchsgegenständen, durch den Besuch von Schulen und anderen Bildungseinrichtungen, durch Sparleistungen und die Benutzung von Verkehrsmitteln.

Da die Arbeitsteilung heutzutage weitgehend ist, kann der Mensch die Güter des täglichen Bedarfs selbst kaum herstellen. Deswegen wendet er sich als Verbraucher an den Markt. Dort trifft seine Nachfrage auf ein Angebot an Gütern und Dienstleistungen. Angebot und Nachfrage sind die beiden Pole im Markt- und Wirtschaftsgeschehen. Kenntnisse darüber helfen die Frage beantworten, wie man für das eingesetzte Geld einen möglichst hohen Gegenwert erzielen kann, d.h. wie man "wirtschaftlich" handeln kann.

Dazu muß man beim Kauf von Gütern und Dienstleistungen planvoll vorgehen, d.h. "Kauf Strategien" anwenden; Werbung beurteilen, um sich vor Übervorteilung zu schützen; vor wichtigen Kaufentscheidungen Informationsquellen (z.B. die Verbraucherberatung) nutzen.

## Словарь к тексту.

|    |                                      |   |
|----|--------------------------------------|---|
| 1  | r Verbraucher,                       | потребитель                             |
| 2  | geschehen (geschah, geschehen)       | происходить                             |
| 3  | r Markt, Märkte                      | рынок                                   |
| 4  | vielfältig                           | разнообразный                           |
| 4  | e Entscheidung, -en                  | решение                                 |
| 6  | e Verhaltensweise                    | поведение, манера вести себя            |
| 7  | eingebunden sein in A durch A        | быть вовлеченным (во что-л. чём-л.)     |
| 8  | Nahrungsmittel (Pl.)                 | продукты питания                        |
| 9  | e Kleidung, -en                      | одежда                                  |
| 10 | r Besuch von D                       | посещение (чего-л.)                     |
| 11 | r Gebrauchsgegenstand, - gegenstände | предмет потребления                     |
| 12 | e Bildungseinrichtung, en            | учебное учреждение                      |
| 13 | Sparleistungen (Pl.)                 | услуги сбербанка                        |
| 14 | e Benutzung, -en                     | использование                           |
| 15 | s Verkehrsmittel                     | средство передвижения, транспорт        |
| 16 | weitgehend                           | зд.: широкий                            |
| 17 | e Arbeitsteilung, -en                | разделение труда                        |
| 18 | einzel                               | отдельный, единичный                    |
| 19 | s Gut, Güter                         | товар                                   |
| 20 | täglich                              | ежедневный                              |
| 21 | r Bedarf an D -                      | потребность (в чём-л.)                  |
| 22 | her/stellen vt                       | изготавливать                           |
| 23 | wenden, sich an A (wandte, gewandt)  | обращаться (к кому-л., чему-л.)         |
| 24 | treffen (traf, getroffen) auf A      | натолкнуться (на что-л.)                |
| 25 | e Nachfrage nach D                   | спрос (на что-л.)                       |
| 26 | s Angebot an D                       | предложение (чего-л.)                   |
| 27 | r Pol, -e                            | полюс                                   |
| 28 | Dienstleistungen (Pl.)               | услуги                                  |
| 29 | e Kenntnis, -se                      | знание                                  |
| 30 | eingesetzt                           | вложенный, использованный               |
| 31 | möglichst                            | по возможности                          |
| 32 | r Gegenwert, - e                     | эквивалент                              |
| 33 | erzielen vt                          | добиваться, достигать (чего-л.)         |
| 34 | wirtschaftlich                       | по-хозяйски                             |
| 35 | handeln                              | 1-действовать, поступать                |
|    | handeln mit D                        | 2-торговать (чём-л.)                    |
| 36 | planvoll                             | планомерно                              |
| 37 | vor/gehen (ging, gegangen)           | поступать, действовать                  |
| 38 | e Werbung                            | реклама                                 |
| 39 | beurteilen vt                        | судить, оценивать                       |
| 40 | e Übervorteilung                     | обман; обсчитывание, обвешивание и т.д. |
| 41 | schützen, Sich vor D                 | защищаться, предохраняться от чего-л.   |
| 42 | e Quelle, -n                         | источник                                |
| 43 | nutzen vt                            | пользоваться                            |
| 44 | e Beratung, -en                      | консультация                            |

**I. Ответьте на вопросы к тексту**

1. Warum nimmt jeder am Markt- und Wirtschaftsgeschehen teil?
2. Wodurch sind wir alle ins Markt- und Wirtschaftsgeschehen eingebunden?
3. Wo trifft die Nachfrage auf das Angebot an Gütern?
4. Warum muß sich der Verbraucher an den Markt wenden?
5. Was bedeutet "wirtschaftlich handeln"?
6. Was muß man tun/ um wirtschaftlich zu handeln?

**II. Выпишите из текста сложно-подчиненные предложения и переведите их**

**III. Преобразуйте по образцу, обращая внимание на окончание Patrizip. После определения артикля переведите эти словосочетания**

1. das Geld einsetzen - das eingesetzte Geld
2. die Güter herstellen
3. die Güter anbieten
4. die Güter verbrauchen
5. die Güter nachfragen
6. das Angebot planen
7. die Kaufstrategien anwenden
8. die Werbung beurteilen
9. die Informationsquellen nutzen
10. den Gegenwert erzielen
11. die Frage beantworten

**IV. Изложите кратко содержание текста на немецком языке.**

**Текст № 2**

**Прочитайте и переведите текст.  
Angebot und Nachfrage**

| ANBIETER   | MARKT         | NACHFRAGER     |
|------------|---------------|----------------|
| Fleischer  | Fleischmarkt  | Haushalte      |
| Taxifahrer | Verkehrsmarkt | Fahrgast       |
| Bauherr    | Wohnungsmarkt | Wohnungskäufer |

Die Tabelle zeigt Märkte, auf denen Güter und Dienstleistungen angeboten werden. Die Bezeichnung "Markt" wird je nach dem, was auf dem Markt gehandelt wird, durch besondere Zusätze ergänzt. Wie können sich Anbieter und Nachfrager auf dem Markt treffen?

Betrachten wir beispielsweise einen Wohnungsmarkt.

### **Eigentumswohnungen**

#### ANGEBOTE

#### **Aus unserem Angebot an Eigentumswohnungen**

3 Zim., 87m<sup>2</sup>, Terrasse, Köln  
Neubau, Erstbezug, Exklusiv-  
Ausstattung. Küche kompl,  
inger., KP 249500,-  
2 2/2 Zimmer, Köln 81 m<sup>2</sup>, 4  
(oberstes) Geschöß

Das Beispiel des Wohnungsmarktes zeigt, daß ein Markt nicht an einen bestimmten Ort oder an eine bestimmte Zeit gebunden sein muß. Es müssen nicht einmal Personen zusammenkommen, damit sich Angebot und Nachfrage begegnen können. Es genügt, wenn man Informationen über den Verkaufswunsch des Anbieters und das Kaufinteresse des Nachfragers austauschen kann. Das geschieht nicht nur auf Wohnmärkten, in Supermärkten und Warenhäusern. Auch durch Telefone und Fernschreiber, Zeitungsanzeigen, Postkarten und Bestellzettel können Verkäufer und Kunden in Kontakt treten.

## Словарь к тексту

|  |                             |
|--|-----------------------------|
| an/bieten vt (bot, geboten)              | предлагать (товар, услуги)  |
| je nach dem                              | зависимости от...           |
| ergänzen vt                              | добавлять                   |
| betrachten, vt                           | рассматривать               |
| bestimmt                                 | определенный                |
| r Ort-e                                  | место                       |
| gebunden sein, an A                      | быть привязанным к чему-л   |
| zusammenkommen (kam, gekommen)           | встречаться с кем-л.        |
| mit j-m-                                 | даже не ...                 |
| nicht einmal                             | встречаться                 |
| sich begegnen                            | удовлетворять               |
| genügen D                                | желанию                     |
| r Wunsch, Wünsche                        | интерес                     |
| s Interesse,-n                           | производитель, продавец     |
| r Anbieter                               | потребитель                 |
| r Nachfrager                             | обменивать                  |
| austauschen vt                           | «еженедельный рынок         |
| r Wochenmarkt-märkte                     | супермаркет                 |
| r Supermarkt,-märkte                     | телефакс                    |
| r Fernschreiber                          | объявление в газете         |
| e Zeitungsanzeige,-n                     | бланк заказа                |
| r Bestellzettel                          | клиент                      |
| r Kunde,-n                               | вступать в контакт с кем-л. |
| in Kontakt treten (trat, getreten) mit D | застройщик                  |
| r Bauherr, -n                            | домашнее хозяйство, бюджет  |
| r Haushalt, -e                           | пассажир                    |
| r Fahrgast, -gaste                       |                             |

### I. Ответьте на вопросы к тексту

1. Wie werden die Märkte eingeteilt?
2. Warum ist die Untergliederung der Marktarten für einen Verbraucher vorteilhaft?
3. Wovon hängt die räumliche Untergliederung der Märkte ab?
4. Führen Sie einige Beispiele für die Güter und Dienstleistungen an, die auf dem Weltmarkt und Binnenmarkt gehandelt werden?

### II. Поставьте предложения в Passiv; сначала в Präsens, потом в Imperfekt Passiv. Потом переведите эти предложения.

Auf dem Markt bietet man Güter und Dienstleistungen an.  
 Auf dem Markt handelt man mit Gütern und Dienstleistungen.  
 Auf der Tabelle zeigt man verschiedene Märkte.

Heute stellt man die Güter des täglichen Bedarfs in Betrieben her.

Die Informationen über Angebot und Nachfrage tauscht man durch Zeitungsanzeigen aus.

Am Beispiel des Wohnungsmarktes zeigt man, daß ein Markt nicht an einen bestimmten Ort und an eine bestimmte Zeit gebunden ist.

Den Ort und die Zeit bestimmt man im voraus (заранее).

Über Angebot und Nachfrage informiert man die Marktteilnehmer auch durch Telefone und Fernschreiber.

Durch Postkarten informiert man den Kunden darüber, was man anbietet.

Durch Bestellzettel informiert man den Anbieter darüber, was man nachfragt.

### **III. Образуйте сложно-подчиненные предложения с условным придаточным предложением. Переведите эти предложения.**

1. Der Verbraucher will etwas kaufen. Er wendet sich an den Markt.

2. Der Anbieter will seine Güter verkaufen. Er wendet sich an den Markt.

3. Der Verbraucher und der Anbieter wollen in Kontakt treten, Sie wenden sich an den Markt.

4. Die Marktteilnehmer wollen wirtschaftlich handeln. Sie brauchen die Kenntnisse über das Markt- und Wirtschaftsgeschehen.

5. Verbraucher und Anbieter wollen für das eingesetzte Geld einen möglichst hohen Gegenwert erzielen. Sie müssen wirtschaftlich handeln.

6. Man braucht neue Kleidung. Man geht ins Bekleidungsgeschäft.

7. Man braucht Lebensmittel. Man geht in den Supermarkt.

8. Man braucht frisches Gemüse. Man geht auf den Wochenmarkt

### **IV. Изложите кратко содержание текста на немецком языке.**

#### **Текст № 3**

**Прочитайте, переведите текст.**

#### **Unterschiedliche Märkte**

Es gibt unterschiedliche Märkte: Immobilienmarkt, Wohnungsmarkt, Bau markt, Automarkt, Tiermarkt, Geldmarkt Hobby- und Freizeitmarkt, Stellenmarkt usw.

Auf diesen Märkten treffen Angebot und Nachfrage in unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen zusammen. Märkte können daher nach unterschiedlichen Gesichtspunkten eingeteilt werden, z.B. in Gütermärkte und Dienstleistungs- märkte. Innerhalb dieser groben Untergliederung können dann viele Einzelmärkte unterschieden werden. Das ist für den Verbraucher vorteilhaft: er kann sich mit seinem Kauf- wunsch direkt an den speziellen Markt wenden, auf dem angeboten wird, was er benötigt.

Der Gütermarkt wird in den Investitions- und Konsumgütermarkt eingeteilt.

Auf dem Investitionsgütermarkt werden Güter gehandelt, die von Unternehmen zur Herstellung anderer Güter gebraucht werden. Sie werden in den Herstellungsprozess eingebracht (investiert), z. B. Maschinen, Werkzeuge, aber auch gewerbliche Grundstücke. Sie werden auf dem Maschinenmarkt, Werkzeugmarkt oder Grundstückmarkt angeboten.

Auf dem Konsumgütermarkt werden Güter angeboten die von den privaten Haushalten für den Endverbrauch nachgefragt werden. Nach Art der gehandelten Güter gibt es Einzelmärkte, z.B. Automarkt, Möbelmarkt oder Waschmaschinenmarkt.

Märkte unterscheiden sich nicht nur nach der Art des Angebots. Auch die räumliche Ausdehnung von Märkten ist unterschiedlich. Das hängt von ihrem Einzugs- und Einflußbereich ab, So treffen auf einem regionalen Markt (z.B. einem Wochenmarkt) meistens nur Anbieter und Nachfrager aus der näheren Umgebung zusammen. Auf dem Weltmarkt dagegen treten Verkäufer und Käufer aus vielen Ländern auf. Man kann also den Weltmarkt, amerikanischen, europäischen, asiatischen Markt, den Markt der Bundesrepublik Deutschland, den Markt von Rußland usw. unterscheiden.

## Словарь к тексту

|   |   |
|---|---|
| <p>r Immobilienmarkt<br/> r Stellenmarkt<br/> zusammen/treffen (traf, getroffen) mit D<br/> r Bereich, -e<br/> ein/teilen in A<br/> innerhalb<br/> r Einzel markt,-märkte</p> <p>e Untergliederung<br/> unterscheiden, sich durch A von D (unterschied, unterschieden)<br/> vorteilhaft<br/> direkt<br/> benötigen vt...<br/> r Investitionsgütermarkt, -märkte<br/> r Konsumgütermarkt, -märkte<br/> s Unternehmen<br/> gebrauchen vt<br/> investieren vt<br/> ein/bringen vt<br/> s Werkzeug, -e<br/> gewerblich<br/> s Grundstück, -e<br/> privat<br/> r Endverbrauch<br/> e Art, -en<br/> räumlich<br/> e Ausdehnung<br/> r Einflußbereich –e<br/> r Einzugsbereich –e<br/> regional<br/> e Umgebung, -en<br/> dagegen<br/> auf/treten (trat/ getreten)<br/> vorhanden<br/> ein/setzen vt<br/> Zusätzlich</p> | <p>рынок недвижимости<br/> рынок рабочих мест<br/> встречаться с кем-л.</p> <p>область, сфера<br/> делить, классифицировать<br/> на...<br/> внутри, в пределах, в рамках<br/> зд. специализированный<br/> рынок<br/> разделение, классификация<br/> отличаться чём-л. от чего-л.</p> <p>выгодный<br/> прямой, непосредственный<br/> нуждаться в...<br/> рынок средств производства<br/> рынок товаров потребления<br/> предприятие (частное)<br/> использовать, применять<br/> инвестировать<br/> вкладывать, инвестировать<br/> инструмент<br/> промышленный<br/> участок земли<br/> частный<br/> конечное потребление<br/> вид<br/> пространственный<br/> распространение<br/> область влияния<br/> область проникновения<br/> региональный<br/> окрестности<br/> напротив, наоборот<br/> появляться<br/> имеющийся<br/> использовать<br/> дополнительный</p> |
|---|---|

## **I. Ответьте на вопросы к тексту**

- 1- Welche Märkte zeigt die oben angeführte Tabelle?
- 2- Welche Märkte können Sie noch nennen?
- 3- Wie können sich Anbieter und Nachfrager treffen?

### **Beschreiben Sie einen Markt anhand (с помощью) der folgenden Fragen:**

- a) Was wird auf dem Markt gehandelt?
- b) Wer bietet an?
- c) Wer fragt nach?
- d) Wie treten Anbieter und Nachfrager in Kontakt?

## **II. Используйте в следующих предложениях Infinitiv Passiv с модальным глаголом, переведите эти предложения на русский язык.**

1. Gütermärkte und Dienstleistungsmärkte kann man in viele Einzelmärkte einteilen.
2. Auf dem Markt kann man verschiedene Güter anbieten.
3. Welche Märkte kann man auf dem Weltmarkt unterscheiden?
4. Diese Güter muß man in unserem Betrieb herstellen.
5. Wie kann man die Geldmittel besser investieren?
6. Wie muß man wirtschaftlich handeln?
7. Wie kann man das eingesetzte Geld besser benutzen?
8. Man muß das Geld besser einsetzen.
9. Wie kann man für das eingesetzte Geld einen möglichst hohen Gegenwert erzielen?
10. Das vorhandene Angebot muß man durch zusätzliche Dienstleistungen ergänzen.
11. Beim Kauf von Gütern und Dienstleistungen muß man Kauf Strategien anwenden.
12. Vor dem Kauf muß man eine Werbung beurteilen.
13. Vor wichtigen Kaufentscheidungen muß man Informationsquellen nutzen.

## **III. Переведите следующие предложения на немецкий язык.**

Любое предприятие хочет добиться высокой прибыли.

Рынки, в зависимости от предлагаемого товара, делятся на отдельные специализированные рынки.

Товары, которыми торгуют на нашем рынке, всегда хорошего качества.

Имеющийся ассортимент нужно дополнить новыми товарами.

Где Вы его встретили?

В нашем супермаркете Вы можете купить все товары, которые Вам нужны.

Рынки отличаются друг от друга ассортиментом товаров.

Если потребителю нужен определенный товар, то он может обратиться на специализированный рынок.

Потребность в товарах определяет ассортимент рынка.

На рынке спрос на товары наталкивается на ассортимент товаров.

Каждый человек вовлечен в рыночный процесс, так как он постоянно должен покупать товары или услуги.

Современный рынок не привязан к определенному месту и к определенному времени.

#### **IV. Изложите кратко содержание текста на немецком языке.**

##### **Текст № 4. Переведите следующий текст.**

##### **Was ist „Marketing“?**

W. Ich glaube, wir müssen zuerst klären, was das Wort „Marketing“ bedeutet.

A. Ich weiß das. „Marketing“ kommt von dem englischen Wort „market“. Es bedeutet dasselbe wie „Markt“ im Deutschen und bezeichnet den Ort, wo die einen etwas verkaufen und die anderen kaufen, was verkauft wird.

W. Nein, da irrst du dich. Das international bekannte Wort „Marketing“ kommt aus den USA und könnte im Deutschen mit „etwas auf den Markt bringen“ übersetzt werden. Marketing ist aber kein Ort, sondern ist eine Politik, genauer gesagt, alle unternehmerischen Maßnahmen zur Schaffung eines Marktes, d. h. zur Förderung des Absatzes für die Erzeugnisse eines Unternehmens. Demnach ist Marketing eine Konzeption der Unternehmensführung. Was den Begriff „Markt“ angeht, so bezeichnet er den ökonomischen Ort des Zusammentreffens von Angebot und Nachfrage, wosich Preisbildung und Tausch vollziehen.

A. Entschuldige, wenn ich unterbreche. Wie geschieht auf dem Markt die Preisbildung?

W. Ist die Nachfrage größer als das Angebot, steigen die Preise; ist das Angebot größer als die Nachfrage, sinken die Preise, Die Nachfrage und damit auch den Preis bestimmen also die Verbraucher. Marketing drückt eine entsprechende Reaktion der Unternehmen auf die Marktveränderungen aus?

A. Wie sieht das praktisch aus?

W. Die Unternehmen richten ihre Produkte auf die Bedürfnisse, die Wünsche und die Probleme der Kunden aus. Der Absatzmarkt hat also den Ausgangspunkt aller Planungen zu bilden. Marketing ist Ausdruck der Einsicht, daß auf dem Käufermarkt die vorhandenen Kundenwünsche zu erforschen sind. Es beinhaltet auch das gezielte Eingreifen der Unternehmen

in das Marktgeschehen, was auch die Beeinflussung und die Steuerung des Kundenverhaltens vorsieht.

Zu den Teilbereichen des Marketing gehören die Erforschung aktueller Bedürfnisse, aber auch die Erkundung latenter Bedürfnisse und die Reaktion darauf.

Durch Marketing sind zunächst Informationen über die gegebenen sowie zu erwartenden Marktverhältnisse zu erarbeiten. Auf der Grundlage der erhaltenen Ergebnisse können Absatzprognosen für bestimmte Zeiträume erstellt werden. Aus diesen Prognosen ergeben sich strategische (langfristige), taktische (mittelfristige) und operative (kurzfristige) Marketing-Ziele.

### ***I. Ответьте на вопросы***

1. Woher kommt das Wort „Marketing“?
2. Was bezeichnet das Wort „Markt“?
3. Was versteht man unter „Marketing“?
4. Auf wessen Interessen reagieren die Unternehmen?
5. Warum greifen die Unternehmen in das Marktgeschehen ein?
6. Wie werden Absatzprognosen erstellt?
7. Welche Marketing-Ziele ergeben sich aus diesen Prognosen?

### ***II. Ergänzen Sie!***

Wessen? b) Welcher? c) Welche? d) Worauf? e) Was?

1. ... bedeutet das Wort "Markt"?
2. ... Wünsche und Bedürfnisse werden auf dem Käufermarkt erforscht?
3. ... Definition gibt es für "Marketing"?
4. ... richten die Unternehmen ihre Produkte aus?
5. Auf ... Grundlage können Absatzprognosen erstellt werden?
6. Für ... Zeiträume werden Absatzprognosen erstellt?
7. Von ... Einsicht geht das Marketing aus?

### ***III. Stellen Sie Fragen zu den folgenden Antworten!***

1. .... ?

"Marketing" kommt von dem englischen Wort „market“.

2. ... ?

„Markt“ bezeichnet den ökonomischen Ort des Zusammentreffens von Angebot und Nachfrage.

3. ... ?

Marketing ist zur Förderung des Absatzes entstanden.

4. ... ?

Die Unternehmen orientieren sich auf die Bedürfnisse, Wünsche und Probleme der Kunden.

5. ... ?

Auf dem Käufermarkt müssen die vorhandenen Kundenwünsche erforscht werden.

6. ... .. ?

Die Unternehmen greifen gezielt in das Marktgeschehen ein.

7. ... .. ?

Die Unternehmen beeinflussen und steuern das Kundenverhalten.

8. ... .. ?

Die Unternehmen erforschen und bearbeiten aktuelle und latente Bedürfnisse der Kunden.

9. ... .. ?

Zuerst werden Informationen über die gegebenen und zu erwartenden Marktverhältnisse erarbeitet.

10. ... .. ?

Die erhaltenen Ergebnisse ermöglichen Absatzprognosen für bestimmte Zeiträume.

### **Текст № 5. Переведите данный текст.**

#### **Marktforschung**

Bei dem Marketing-Konzept spielen zwei Aspekte eine Rolle: der bestmögliche Absatz einer bestimmten Ware unter Berücksichtigung der Wünsche des potentiellen Kunden. Der zweite Aspekt macht deshalb die Marktforschung zu einem bedeutenden Instrument der Unternehmen, die konkurrenzfähig sein wollen.

Eine gute Marktanalyse sollte einen längeren Zeitraum umfassen und erfordert bedeutende Geldmittel, damit Fehlplanungen möglichst vermieden werden.

Das wichtigste Ziel dabei ist, daß die Erzeugnisse den verschiedensten Vorstellungen der Kunden entsprechen, mit anderen Worten, die Befriedigung der Kundenwünsche.

Deshalb ist es für einen sicheren und anhaltenden Absatz des betreffenden Artikels wichtig, daß seine Qualität, Verpackung und sein Preis im Verhältnis zur Menge einen günstigen Eindruck auf die Kunden machen und so ihre Wünsche befriedigen.

Da sich der Geschmack und die Ansprüche der Kunden häufig ändern, sind die damit verbundenen Marktveränderungen rechtzeitig zu erkennen. So kann es z. B. passieren, daß eine bestimmte Ware, die jahrelang gut verkauft wurde, immer weniger verlangt wird. Andererseits kann ein ähnliches Produkt plötzlich einen viel besseren Absatz finden. Auf diese Veränderung der Verbraucherwünsche muß natürlich reagiert werden. Aber auch weniger nachgefragte bzw. benötigte Erzeugnisse können bei einer gut organisierten Werbung verkauft werden. In diesem Fall geht es darum, daß die Verbraucher das kaufen, was erzeugt wird, und nicht, was der Kunde wirklich will oder braucht.

Die Marktforschung hat also drei große Zieler  
- die Befriedigung der Kundenwünsche,

- das Erkennen der Marktveränderungen,
- die Anpassung an die Marktveränderungen.

Verfolgt die Produktions- und Planungsabteilung eines Betriebs auf der Grundlage einer Marktanalyse diese drei Ziele, so kann für die Absatzmöglichkeiten eines Produkts eine ziemlich genaue Prognose erstellt werden. Wenn ein Unternehmen den Markt ständig beobachtet und somit über die aktuelle Marktlage informiert ist, so kann es seine Produkte entsprechend den neuen Bedürfnissen und Verbraucherwünschen herstellen.

Das bedeutet, die Produktion wird vom Markt bestimmt und nicht umgekehrt.

### ***I. Beantworten Sie folgende Fragen!***

1. Welche Aspekte spielen bei dem Marketing-Konzept eine Rolle?
2. Welcher Aspekt ist besonders wichtig? Warum?
3. Was ist das wichtigste Ziel der Marktanalyse?
4. Welchen Anforderungen muß die angebotene Ware entsprechen?
5. Warum müssen die Marktveränderungen sofort erkannt werden?
6. Was sind die Ziele der Marktforschung?
7. Was hat die Berücksichtigung dieser Ziele zur Folge?

### ***II. Ergänzen Sie! Antworten Sie!***

1. ... macht die Marktforschung zu einem wichtigen Instrument der Unternehmen?
2. ... Zeitraum muß eine gute Marktanalyse umfassen?
3. ... muß die angebotene Ware einen günstigen Eindruck machen?
4. ... Wünschen müssen die Waren entsprechen?
5. ... kann ein Unternehmen die Kunden wünsche erfahren?
6. ... erfordert eine gute Marktanalyse?
7. ... wird die Produktion bestimmt?
8. ... Ziele hat die Marktforschung?

### ***III Ergänzen Sie!***

1. Nur durch ... kann ein Unternehmen die Kundenwünsche erfahren.
2. Eine gute Marktanalyse erfordert bedeutende ....
3. Das wichtigste Ziel einer Marktanalyse ist... der Kundenwünsche
4. Die angebotene Ware muß ... der Kunden entsprechen,
5. Man muß ... rechtzeitig erkennen.
6. ... der Kunden ändern sich häufig.
7. ... der Verbraucherwünsche ist zu berücksichtigen.
8. Bei einer guten ... können auch weniger nachgefragte Erzeugnisse verkauft werden.

- a) die Werbung, b) die Befriedigung, c) Marktveränderungen,  
d) die Marktforschung, e) die Veränderung, f) die Ansprüche,  
g) die Vorstellungen, h) Geldmittel.

### **Текст № 6**

#### **Переведите следующие тексты**

##### **a) Werbung in Deutschland**

Nicht für alles, was produziert wird, findet man zu kostendeckenden Preisen einen Käufer. Deshalb müssen die Firmen die künftige Entwicklung am Markt ständig verfolgen und dementsprechend Marketingstrategien ausarbeiten. Dazu gehören vor allem Marktforschung, Produkt- und Preisgestaltung sowie Werbung.

Aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs wird die Werbung immer wichtiger. Die Kunden bzw. potentiellen Käufer werden intensiv mit verschiedenen Werbemitteln angesprochen. Dies geschieht durch Inserate in Zeitungen, durch Plakate, Werbefriefe, aber auch durch Werbesendungen im Rundfunk und Fernsehen.

Im Werbefunk und -fernsehen werden die Menschen einer ständigen "Reklamedusche" ausgesetzt. In Kinos, an Litfaßsäulen und auf Plakaten zwingen die großen Firmen dem Betrachter ihre Namen auf, Flugzeuge schleppen Transparente hinter sich her, und manchmal schwebt auch ein Luftschiff über den Städten.

Manch einer, der nur einen Parkplatz sucht, wird zum Kauf verleitet, denn dann braucht er keine Parkgebühr zu bezahlen. Weckung eines immer neuen Bedarfs ist die Aufgabe der Werbefachleute!

Ein Betrieb hat aber auch zu bedenken, daß Werbung allein nicht genügt.

Auch an die Schulung des Verkaufspersonals muß gedacht werden. Dabei geht es um die Fragen, wie man erfährt, was der Kunde wirklich braucht und wünscht und wie man die besten Verkaufsargumente findet. Wirkt eine Werbung positiv, d. h. sind die Kunden schließlich wirklich am Kauf interessiert, dann muß die Firma ihre Waren auch liefern können, sonst ist die Gefahr groß, daß stattdessen die Produkte bei der konkurrierenden Firma gekauft werden.

#### ***I. Beantworten Sie folgende Fragen!***

1. Was gehört zu Marketingstrategien? Nennen Sie alle Möglichkeiten!
2. Welche Rolle spielt dabei die Werbung? Sprechen Sie ausführlich darüber!
3. Wie schätzen Sie als Kunde die Werbung ein? Erleichtert Ihnen die Werbung das Einkaufen?

#### **b) Was ist „Management“?**

K. Das Wort „Management“ ist zu einem weit verbreiteten Begriff geworden. Kannst du dir unter diesem Wort etwas vorstellen? Denn für einen künftigen

Ingenieur in einem modernen Betrieb ist es wichtig, daß er sich in diesem Bereich gut auskennt.

S. Eigentlich nicht so recht. Es wäre schön, wenn wir genauer darauf eingehen könnten.

K. Gern. Kurz gesagt, umfaßt Management alle zur Steuerung einer Unternehmung notwendigen Aufgaben.

S. Wie lassen sich die Begriffe „Betrieb“, „Unternehmen“, „Unternehmung“ unterscheiden? Sind sie denn nicht alle gleich?

K. Die Wirtschaft arbeitet in Produktionseinheiten, die Betrieb genannt werden. Der Betrieb ist demnach eine technische und organisatorische Einheit. Nach außen tritt der Betrieb (oder mehrere Betriebe zusammen) in einer bestimmten Rechtsform als Unternehmung (= Unternehmen) auf, die eine kaufmännische und wirtschaftliche Einheit darstellt. Es gibt noch den Begriff „Firma“. Die „Firma“ ist nur der Name der Unternehmung.

S. Interessant Und wie ist so ein Betrieb organisiert?

K. Ich habe hier einen Text, in dem du eine Antwort darauf finden kannst.

S. Der ist aber ziemlich lang.

K. Wenn du dich in diesem Bereich auskennen willst, mußt du wohl oder übel den ganzen Text lesen.

### **c) Arbeitsorganisation in einem Betrieb**

Die Menschen haben ihr Zusammenleben in Gruppen schon immer nach dem Prinzip der Arbeitsteilung organisiert. In einem Betrieb, in dem mehrere Personen beschäftigt sind, muß festgelegt werden, welche Aufgaben der einzelne zu erfüllen hat.

Dabei entspricht es dem ökonomischen Prinzip, daß eine Person oder eine Gruppe von Personen bestimmte gleichartige Aufgaben erfüllt. Eine solche organisatorische Zusammenfassung gleichartiger Aufgaben führt zur Bildung von Abteilungen. Die Arbeit in den verschiedenen Abteilungen ist jedoch nur dann effektiv, wenn die Pflichten der Mitarbeiter genau geregelt sind. Das heißt, es muß festgelegt werden, ob eine Person oder Personengruppe die Arbeit allein oder nur in Verbindung mit anderen ausführt oder ausführen soll, wer für was verantwortlich ist und wem gegenüber Rechenschaft abzulegen ist. Auch die Beziehungen zu anderen Abteilungen und zur Geschäftsleitung sowie der Informationsfluß im einzelnen sind vorgeschrieben.

Die genaue Gliederung eines Betriebes in Abteilungen ist natürlich von der Art und der Größe des Betriebes abhängig. Es sind verschiedene Organisationsformen entstanden. In der Ökonomie der sozialen Marktwirtschaft, wie sie in der Bundesrepublik Deutschland entwickelt

wurde, findet man heute viele Formen, die sich auf einige Grundmodelle zurückführen lassen. Sehen wir uns solche Modelle mit den Augen eines Ingenieurs oder Managers etwas genauer an.

### ***I. Beantworten Sie folgende Fragen!***

1. Was bedeutet "Management"?
2. Welchen Unterschied gibt es zwischen den Begriffen „Betrieb“ und „Unternehmung“ („Unternehmen“)?
3. Wie wird ein Betrieb eingeteilt?
4. Wann ist die Arbeit in den verschiedenen Abteilungen effektiv?
5. Wovon ist die Gliederung eines Betriebes abhängig?
6. Welche Abteilungen gibt es in einem kleineren bzw. mittleren Betrieb?
7. Was gehört zur Kompetenz der technischen Abteilung?
8. Welches sind die Aufgaben der kaufmännischen Abteilung?
9. Wie wird ein kleinerer bzw. mittlerer Betrieb geleitet?

### ***II. Was paßt zusammen?***

1. Eine Rolle kann man
2. Auf ein Problem kann man
3. In einem Bereich kann man
4. Aufgaben kann man
5. Die Beziehungen zu anderen Abteilungen kann man
6. Entscheidungen kann man
7. Die Pflichten der Mitarbeiter kann man
8. Rechenschaft kann man

---

a) eingehen, b) sich auskennen» c) regeln, d) spielen,e) erfüllen, l) treffen, g) ablegen, hofestiegen.

### **d) Wettbewerb in der freien Marktwirtschaft**

In der freien Marktwirtschaft stehen die einzelnen Betriebe und Unternehmungen in einem mehr oder weniger scharfen Wettbewerb um den Abnehmer, der sie zur ständigen Verbesserung und Verbilligung ihrer Produkte zwingt. Auf der einen Seite muß der Unternehmer durch den Konkurrenzdruck preisgünstig und qualitativ produzieren. Auf der anderen Seite will er höchste Gewinne erzielen, die bei niedrigen Preisen nicht möglich sind.

Deshalb schließen sich die Unternehmer in ihrem eigenen Interesse zusammen. Durch Vereinbarungen schwächen sie die unbequemen Wirkungen des freien Wettbewerbs ab oder schließen diese Wirkungen ganz aus. So können sie eine Monopol- oder monopolähnliche Stellung auf dem Markt gewinnen.

Es gibt eine starke Tendenz zu immer größeren Betriebs- und Untemehmenseinheiten. Das gefährdet die Existenz kleinerer oder mittlerer Betriebe.

Einerseits ist die Konzentration erwünscht, wenn dadurch die unternehmerische Leistungskraft gestärkt und die gesamtwirtschaftliche Produktivität erhöht wird, andererseits wird diese Konzentration als bedenklich angesehen, wenn sie zur Marktbeherrschung und damit zur Ausschaltung des Wettbewerbs führt.

In der BRD gibt es daher ein „Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen“.

***I. Beantworten Sie folgende Fragen!***

1. Welche Rolle spielt der Wettbewerb in der freien Marktwirtschaft?
2. Erklären Sie den Grund für den Zusammenschluß der Unternehmer!
3. Wie sind die Auswirkungen dieses Zusammenschlusses für kleinere und mittlere Betriebe?
4. Nennen Sie positive und negative Folgen der Unternehmenskonzentration!

**Текст № 7**

**Переведите следующие тексты  
Funktionen und Aufgaben eines Managers**

S. Wenn wir über Management sprechen, so haben wir auch die Rolle eines Managers in der ganzen Unternehmensorganisation zu analysieren. Könntest du mir bitte genauer erklären, welche Aufgaben er hat?

K. Ein Manager hat die Aufgabe, in einer bestimmten Zeit gute Arbeit zu leisten. Dafür wird er auch bezahlt. Zur Lösung dieser Aufgabe stehen ihm verschiedene Hilfsmittel zur Verfügung: Mitarbeiter, Maschinen, Material, Geld, Zeit, Informationen. Diese Mittel ermöglichen es, die Arbeiten zu bewältigen. Schwierigkeiten zu vermeiden oder diese zu mindern, wenn sie doch auftreten. Das ist nicht leicht, weil beim Arbeitsprozeß allerlei unvorhergesehene Probleme entstehen können:

Menschen handeln oft in unerwarteter Weise. Sie neigen zu schnellen, übereilten Handlungen und Entschlüssen. Die Aufgaben werden oft nicht klardefiniert. Die Hilfsmittel sind nicht immer ausreichend, der Informationsfluß ist oft gering und ungenau. Man hat nicht immer genug Zeit, zu wenig Mitarbeiter, Geld und Material. Das alles vergrößert die Gefahr, relevante Faktoren zu vernachlässigen. Trotzdem muß ein Manager richtige Entscheidungen treffen.

S. Schon gut. Aber die aufgezählten Aufgaben und Probleme hat doch jeder Mitarbeiter. Was sind aber die charakteristischen Merkmale und Fähigkeiten eines Managers, die ihn von anderen Mitarbeitern unterscheiden?

K. Der Begriff „Manager“ kommt aus dem Englischen: „to manage“, was im Deutschen handhaben, „führen“, „leiten“ bedeutet.

Ein Manager muß vor allem Elan, verbunden mit Führungseigenschaften und Organisationstalent, mitbringen, aber auch die Fähigkeit zu einer schnellen

und treffsicheren Analyse sowie Initiative, Motivation und schöpferische Ideen.

S. Das ist aber eine verantwortungsvolle Aufgabe. Wie kann ein Manager unter Zeitdruck Entscheidungen treffen, die er für richtig hält? Wie kann er den i Entscheidungen seiner Mitarbeiter vertrauen?

K. Helfen kann ihm dabei nur systematisches Denken. Außerdem helfen ihm langjährige Erfahrungen, schwierige Aufgaben zu bewältigen. Die Führungsaufgaben werden immer vielfältiger und komplizierter, sie müssen oft unter Zeitdruck erledigt werden, aber man darf keine Fehlentscheidungen treffen. Je stärker die Konkurrenz, desto schwerwiegender können die Folgen falscher oder ungeeigneter Entscheidungen sein. Das alles muß ein Manager bei seiner Tätigkeit berücksichtigen. Deshalb können diese Funktionen nicht alle übernehmen.

### ***I. Ergänzen Sie!***

1. Ein Manager hat gute ... in einer bestimmten Zeit zu leisten.
2. Er wird ... bezahlt.
3. Im Arbeitsprozeß können unvorhergesehene ... entstehen.
4. Trotz der Schwierigkeiten sind richtige zu ... treffen.
5. ... Erfahrungen helfen ihm.
6. Man darf keine ... treffen.
7. Der Manager muß alles bei seiner Tätigkeit....

### ***II. Fragen Sie!***

1. ... .. ?

Die Menschen handeln oft in unerwarteter Weise.

2. ... .. ?

Beim Arbeitsprozeß können verschiedene Schwierigkeiten entstehen.

3. ... .. ?

Der Manager muß vor allem Elan, Führungseigenschaften und Organisationstalent mitbringen.

4. ... .. ?

Der Manager trifft Entscheidungen, die er für richtig hält.

5. ... .. ?

Langjährige Erfahrungen helfen ihm bei der Bewältigung der Aufgaben.

6. ... .. ?

Bei einer starken Konkurrenz können die Folgen falscher Entscheidungen schwerwiegend sein.

## **a) Verschiedene Aspekte von Management**

Wir besprechen hier Managementsysteme, Führungsstile und Organisationskonzepte, die dazu dienen, Mitarbeiter durch klar formulierte

Zielsetzungen in die betrieblichen Arbeitsabläufe zu integrieren und sie zu höchsten Leistungen zu motivieren.

### **Beteiligung der Mitarbeiter an Zielsetzungen**

Es geht hier darum, daß die Mitarbeiter auf der Grundlage konkreter Zielsetzungen ständig wissen, was von ihnen erwartet wird und welche Leistung sie gezeigt haben. Durch quantitative Leistungsvoraussetzungen (Mengen, Fristen, Ergebnisse) können sich die Mitarbeiter in ihrer Arbeit ständig selbst kontrollieren. Damit wird auch die Zielsetzung dieser Methode deutlich; Der Mitarbeiter soll lernen, den ihm gestellten Zielen in seinem Arbeitsbereich gerecht zu werden und entsprechende Aktivitäten zu entfalten. Die Technik dieser Methode besteht in folgendem: Dem Mitarbeiter werden konkrete ökonomische Ziele gesetzt, dazu erhält er entsprechende zieladäquate Mittel, die er nach seiner individuellen Vorstellung und den Marktgegebenheiten einsetzt. Er ist damit für Erfolg oder Mißerfolg in seinem Arbeitsbereich verantwortlich.

Diese Methode aktiviert Selbständigkeiten und erleichtert objektive Leistungseinschätzung.

#### ***I. Beantworten Sie folgende Fragen!***

1. Wie kann man optimale Leistungen der Mitarbeiter erreichen?
2. Was fordert diese Methode von dem Mitarbeiter?
3. Was bestimmt dabei die Leistungen des Mitarbeiters?
4. Wie schätzen Sie die Auswirkung dieser Methode auf Unternehmensleistungen ein?

### **Festlegung von Verantwortungsbereichen**

Es geht hier nicht darum, unbequeme Arbeiten an rangniedrigere Mitarbeiter weiterzugeben, sondern um eine Führung durch Festlegung der Verantwortungsbereiche des einzelnen im Unternehmen. Dem Mitarbeiter wird eine klar begrenzte Verantwortlichkeit in seinem Handlungs- und Führungsbereich übertragen. Das Ziel ist die Entwicklung eines persönlichen Verantwortungsbewußtseins für die jeweiligen Aufgabengebiete. Der Mitarbeiter soll damit unternehmerische Verantwortlichkeit im Denken, Handeln und Führen erlernen und ständig anwenden. Die Aufgaben und Befugnisse werden klar beschrieben und damit für alle im Unternehmen in ihrer Verteilung eindeutig gemacht. So kennt jeder Mitarbeiter seine Möglichkeiten und seine Grenzen.

Diese Verantwortung fördert die Selbständigkeit der Mitarbeiter und entspricht damit der Vorstellung von den betrieblichen Anreizen, die die Arbeit bietet. Diese Anreize haben leistungsfördernden Charakter.

#### ***I. Beantworten Sie folgende Fragen!***

1. Welche Aufgaben haben die Mitarbeiter in Führungsposition?
2. Welches Ziel soll erreicht werden?
3. Was bedeutet diese Methode für jeden einzelnen Mitarbeiter?
4. Äußern Sie Ihre Meinung dazu!

### **6) Abgrenzung der Aufgabenbereiche von Vorgesetzten und Mitarbeitern**

Vorgesetzte klagen oft darüber, daß sie durch Fragen und Bitten ihrer Mitarbeiter bei der Erledigung eigener Aufgaben ständig gestört werden.

Deshalb ist es wichtig, die Fälle abzugrenzen, die Mitarbeiter selbst zu bearbeiten haben und die Angelegenheiten, die Mitarbeiter ihren Vorgesetzten zur Entscheidung vorzulegen haben. Das Ziel dieser Führungsmethodik liegt vor allem in der Zeitentlastung der Vorgesetzten, die damit wieder zu echter taktischer und strategischer Arbeit kommen sollen. Dazu müssen bestimmte Kriterien erarbeitet werden, die klare Abgrenzungen zwischen normalen und besonderen Arbeitsabläufen ermöglichen.

#### ***I. Beantworten Sie folgende Fragen!***

1. Wodurch werden Vorgesetzte bei der Erledigung ihrer eigenen Aufgaben ständig gestört?
2. Warum muß man zwischen normalen und besonderen Abläufen in einem Unternehmen differenzieren?
3. Welches Ziel will man damit erreichen?

### **c) Umfassende Informationspolitik auf allen Unternehmensebenen**

Ein für viele Unternehmen typisches Problem ist der Informationsmangel zwischen den Vorgesetzten und den Mitarbeitern. Es kommt vor, daß Vorgesetzte Pläne entwickeln und diese in die Tat umzusetzen beginnen, ohne ihre Mitarbeiter von ihrem Vorhaben in Kenntnis zu setzen. So erhalten beispielsweise Vorgesetzte Marktinformationen, die sie unbeabsichtigt nicht an ihre Mitarbeiter weiterleiten. Oder Mitarbeiter erarbeiten Ergebnisse, deren Übermittlung an andere Stellen aus irgendwelchen Gründen scheitert.

Selbst einfache organisatorische Vereinbarungen müssen schriftlich festgelegt werden, um alle Stellen im Unternehmen zu erreichen. Auf eine regelmäßige Informationsübermittlung auf allen Ebenen sollte man auf keinen Fall verzichten. Ein solches Führungssystem, das durch Information führen will, hat große Bedeutung.

Das Prinzip dieses, Führungssystems lautet: „Umfassende Informationspolitik auf allen Unternehmensebenen“. Es sieht vor allem Optimierung von Leistungen sowohl in quantitativer als auch in qualitativer Richtung vor. Nur wer umfassend informiert ist, kann auch die Aufgaben

erfüllen, die ihm gestellt werden. Informationspläne und -kataloge sind in der Hand des Vorgesetzten Führungsinstrumente, mit denen er die formellen Beziehungen im Unternehmen lenkt und die informellen Kontakte beeinflusst. Information und Kommunikation sind unabdingbar miteinander verbunden.

***I. Beantworten Sie folgende Fragen!***

1. Welches Problem ist für viele Unternehmen typisch?
2. Welche Folgen hat für ein Unternehmen das Fehlen der Informationsübermittlung?
3. Was sieht das Prinzip der umfassenden Informationspolitik vor? Äußern Sie Ihre Meinung dazu!

**Einbeziehung der Mitarbeiter in Entscheidungsüberlegungen**

Die Devise dieses Managementsystems lautet: Führen durch Beteiligung. Es wird hierbei vor allem die Einbeziehung der Mitarbeiter in die unternehmerische Entscheidungsfindung verstanden. Damit werden die Spezialkenntnisse der Mitarbeiter in alle Überlegungen miteinbezogen. Ein Chef, der so führt, nutzt die Chance, die Qualität der von ihm geforderten Entscheidung zu verbessern und reduziert damit die Gefahr von Fehlentscheidungen.

Der heutige Chef braucht seine Spezialisten „nur noch“ zu führen. Sein Führungsinstrument ist die systematische Gesprächsführung. Er muß fragen, sortieren, systematisieren, zuhören, ausgleichen, diskutieren, vorbereiten und zusammenfassen können.

Er muß durch gute Führung und Motivation der Mitarbeiter die ihm gestellten Aufgaben optimal erledigen. Wenn er noch die Fähigkeit besitzt, Meinungsverschiedenheiten und -Vielfalt zu berücksichtigen, dann hat er einen idealen Führungsstil gefunden.

***I. Beantworten Sie folgende Fragen!***

1. Was wird unter der Devise „Führen durch Beteiligung“ verstanden?
2. Auf welche Weise wird die Gefahr von Fehlentscheidungen reduziert?
3. Welche Fähigkeiten sollte ein Vorgesetzter heutzutage besitzen?
4. Sprechen Sie auch Ihre Meinung dazu aus! Wie ist für Sie ein guter/schlechter Chef?

**e) Mitarbeiterförderung**

Eine einmal abgeschlossene Ausbildung reicht in einer dynamischen Wirtschaftsordnung nicht mehr aus. Lebenslängliches Lernen wird in eine Führungsmethode auch miteingeschlossen. Systematische

Mitarbeiterförderung bestimmt in hohem Maße die erfolgreiche Arbeit eines Vorgesetzten. Dieses System ist sehr konsequent aus der Idee marktorientierten Wirtschaftens abgeleitet worden. Nur die flexibelste Organisation kann sich im Wettbewerb behaupten. Flexibel aber können Menschen nur dann sein, wenn sie ihr Fach erstklassig beherrschen. Das Prinzip lautet deshalb: „Weiterentwicklung setzt Weiterbildung voraus.“ Dieses Prinzip ermöglicht qualitative Leistungsverbesserungen sowohl im Handlungs- als auch im Führungsbereich. Es muß dabei um die systematische individuelle Förderung der Fach- und Führungskompetenz gehen. Menschen sind „Langfrist-Investitionen“, ihre „Instandhaltung“ erfolgt durch Weiterbildung. Menschen mit dem Wunsch nach Selbstverwirklichung werden sich diese Chance nicht entgehen lassen.

Aus jungen Menschen selbständige, selbstbewußte und erprobte Mitarbeiter XU machen, kann auch eine unternehmerische Zielsetzung sein.

### ***I. Beantworten Sie folgende Fragen!***

1. Was verstehen Sie unter dem Begriff „Mitarbeiterförderung“?
2. Welche Rolle spielt die Mitarbeiterförderung in einer marktorientierten Wirtschaft?
3. Was setzt das Weiterbildungsprinzip voraus?
4. Was bedeutet für Sie der Wunsch nach Selbstverwirklichung?

### **f) Kreativitätsforderung der Mitarbeiter**

Flexibilität in der Organisation ist der eine wichtige Faktor im Wettbewerb, Kreativität der andere. Führung durch Kreativitätsförderung bringt immer Erfolg. Sowohl auf den unternehmerischen Beschaffungs- als auch auf den Absatzmärkten ist eine besondere schöpferische Denkweise unentbehrlich, um Erfolge zu sichern oder Nachteile vorzubeugen. Kreativität ist die Bereitschaft, weit über die Routine des Tagesgeschäfts hinaus zu handeln sowie alternative Lösungen zu ergründen und zu riskieren.

Damit versucht dieses Managementsystem, die individuelle schöpferische Phantasie der Mitarbeiter zu nutzen. Das ist um so wichtiger, je mehr individuelle und kollektive Kreativitätsmöglichkeiten zum Einsatz kommen.

Bei einer Bewertung dieser Methode unter Motivationsgesichtspunkten fällt die besondere Ausrichtung auf bestimmte Fähigkeiten der Mitarbeiter auf. Im Vordergrund steht hier die richtige Motivierung. Dann ermöglicht die Arbeit als solche Energieabfuhr, soziale Kontakte, Leistung und Selbstverwirklichung.

### ***I. Beantworten Sie folgende Fragen!***

1. Warum ist die Kreativitätsförderung sehr wichtig?
2. Was bildet die Grundlage für die unternehmerische Kreativität?
3. Welche Möglichkeiten bietet eine Arbeit, die motivierend ist?

**Прочитайте и переведите текст, пользуясь данными ниже словами.**

### **Текст № 8 «Die Märkte»**

Die letzte Komponente der Aufgabenumwelt des Unternehmens bildet der Markt selbst. Wir haben bisher von „dem Markt“ als einer Ganzheit gesprochen, obwohl das Unternehmen in Wirklichkeit meist auf mehreren Märkten verkauft. Zu unterscheiden sind PW-Märkte und K-Märkte. Auf den PW-Märkten wird zweck Produktion oder Wiederkauf gekauft, auf dem K-Markt für den eigenen Konsum. Die Talon Company verkauft z.B. Reißverschlüsse an Produzenten, Schneider und Konsumenten. Jeder dieser Märkte läßt sich weithin in kleinere Untermärkte gruppieren, die Marktsegmente genannt werden. Die Produzenten, die Talon-Reißverschlüsse kaufen, können z.B. Hersteller von Kleidung, Sitz- und Liegemöbeln, Koffern und Taschen, Autos usw. sein. Auf ähnliche Weise können die Schneider und die Konsumenten in Segmente gruppiert werden.

Ein Unternehmen muß entscheiden, ob es ein, zwei oder alle Marktsegmente bearbeiten will. Kleinere Unternehmen tendieren zur Spezialisierung auf ein oder wenige Marktsegmente und treffen diese Wahl sehr sorgfältig. Eine gute Wahl ist ein Segment, das das Unternehmen mit den ihm zugänglichen Ressourcen gut bedienen und für das es ein angemessenes, sich von dem übrigen Angebot abhebendes Produkt entwickeln kann.

Größere Unternehmen bedienen in der Regel mehrere Märkte und Marktsegmente. Sie tun gut daran, den jeweils speziellen Bedürfnissen der Märkte mit differenzierten Marketing-Programmen entgegenzukommen. Der Einsatz desselben Marketing-Programms für alle Märkte ist deshalb gefährlich, weil der Marktanteil des Unternehmens überall dort schwinden wird, wo die Konkurrenten ein besseres Programm benutzen. Ein Beispiel ist der Verkauf von Ketchup an Lebensmittel-Einzelhändler, Restaurants, Betriebsküchen, Mensen, Krankenhäuser und Gefängnisse. Würde all diesen Märkten derselbe Ketchup zum selben Preis angeboten, so wären die Ergebnisse nicht optimal. Die Gefängnisse wollen z.B. eine billige Version, nicht den teuren Heinz-Ketchup. Will die Heinz Company einen Teil dieses Markts für sich gewinnen, so muß sie auch ein billigeres Ketchup-Produkt herstellen.

In diesem Zusammenhang ist es nützlich, uns zu vergegenwärtigen, wie eine Aufzeichnung des Gesamtabsatzweges für ein Unternehmen wie Heinz aussieht. Heinz erwirbt das Rohmaterial von Produzenten und andere Inputs von weiteren Lieferanten. Diese Ware wird bei den Lieferanten gelagert und bei Bedarf an die Produktionsstätten von Heinz ausgeliefert. Die Heinz Company nimmt durch Lebensmittelmakler den Kontakt mit verschiedenen

Arten von Großhändlern auf. Die Heinz-Produkte werden an verschiedene Lager verfrachtet und von dort aus an die Großhändler verteilt, die sie weiterverkaufen. Schließlich verkaufen die Einzelhändler weiter an Konsumenten.

### Словарь к тексту "Die Märkte"

|                   |                       |
|-------------------|-----------------------|
| sich abheben      | выделяться            |
| angemessen        | соразмерный, уместный |
| bedienen          | пользоваться          |
| erwerben          | приобретать           |
| Inputs (pl)       | затраты               |
| der Konsum        | потребление           |
| verfrachten       | перевозить            |
| vergegenwärtigen  | представлять          |
| die Version       | вариант               |
| wahl treffen      | выбирать              |
| der Wiederverkauf | перепродажа           |

#### I Ответьте на следующие вопросы к тексту.

1. Welche Märkte sind zu unterscheiden?
2. Zu welchem Zweck wird auf den PW-Märkten gekauft?
3. Wie läßt sich jeder Markt weiterhin gruppieren?
4. Wann ist ein Segment für das Unternehmen eine gute Wahl?
5. Warum ist der Einsatz desselben Marketing-Programms für alle Märkte gefährlich?
6. Warum ist es besser, unterschiedliche Preispolitik zu treiben?
7. Wie erwirbt die Heinz-Company das Rohmaterial?
8. Wie nimmt die Heinz-Company den Kontakt mit verschiedenen Großhändlern auf?
9. Werden die Heinz-Produkte direkt von den Konsumenten gekauft?
10. Welchen Absatzweg hat also die Heinz-Company gewählt?

#### II К подчеркнутым словам в тексте подберите слова, близкие по значению, из следующего списка:

der Marktanteil, der Betrieb, der Marktsegment, der Endverbraucher, der Produzent, die Verwendung, der Hersteller, die Nahrungsmittel, erzeugen, produzieren, gebrauchen.

#### III Подчеркните в тексте предложения, соответствующие по смыслу данным ниже:

- 1) Можно различать PW-рынки и K-рынки.
- 2) На PW-рынках покупают с целью производства или перепродажи.

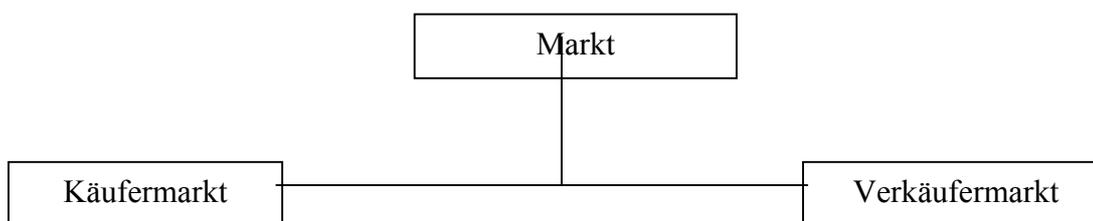
- 3) На К-рынках покупают для собственного потребления.
- 4) Малые предприятия ограничиваются, как правило, обработкой небольшого количества сегментов рынка.
- 5) Для различных сегментов рынка можно разрабатывать одну маркетинговую программу.
- 6) Heinz-Companу проводит различную ценовую политику.
- 7) Сбыт осуществляется при помощи маклеров.
- 8) Оптовики продают продукцию потребителям.

#### IV. Изложите кратко содержание текста на немецком языке.

**Прочитайте, переведите данный текст**

#### Текст № 9

#### Merkmale der Absatzentscheidung



Ein erstes Merkmal von Absatzentscheidungen ist also ihre unbedingte Marktorientierung, wobei die Intensitätsstufen im Einzelfall natürlich unterschiedlich sein können. Von Bedeutung ist hier vor allem, ob auf den relevanten Absatzmärkten der Unternehmung eine Verkäufer- oder Käufermarktsituation besteht.

Auf einem Verkäufermarkt ist es für die anbietende Unternehmung leichter möglich, ihre absatzbezogenen Ziele durchzusetzen als auf einem Käufermarkt, da ein knappes Angebot einer im Prinzip ungesättigten Nachfrage gegenübersteht und somit ein Nachfrageüberhang existiert. Auf einem Käufermarkt dominieren dagegen die Abnehmer, was mit Angebotsüberhang und daraus häufig resultierendem Wettbewerbsdruck zusammenhängt. Während bei einer Verkäufermarktsituation der Leistungsprozeß in seinem Charakter durch die Leistungserstellung geprägt wird und die Leistungsverwertung ein zwar notwendiges, aber unbedeutendes „Anhängsel“ bildet, ist es bei einer Käufermarktsituation gerade umgekehrt. Der Absatz wird zum Engpaß und dominiert gegenüber den anderen Phasen des Leistungsprozesses, was bedeutet, daß die Gestaltungsmaßnahmen an den spezifischen Anforderungen des Marktes zu orientieren sind. Der Leistungsprozeß ist also in all seinen Phasen auf den

Absatzmarkt ausgerichtet. Eine solche marktbezogene Ausrichtung der Unternehmungsprozesse wird im allgemeinen als Marketing bezeichnet.

Man kann Märkte nach unterschiedlichen Kriterien klassifizieren. In der klassischen Preistheorie wird im wesentlichen nach den folgenden vier Kriterien klassifiziert:

- a) Vollkommenheitsgrad des Marktes;
- b) Anzahl und Größe der Marktteilnehmer;
- c) Intensität und Konkurrenzbeziehung;
- d) Verhalten der Marktteilnehmer.

### Словарь к тексту

|                         |   |
|-------------------------|---|
| Merkmal, n              | признак   |
| Nachfrage, f            | спрос   |
| Nachfrager, m           | покупатель  |
| Nachfrageüberhang, m    | превышение спроса                                 |
| Nachfrageüberschuß, m   | превышение спроса                                 |
| Ort, m                  | место   |
| prägen                  | чеканить  |
| Preis, m                | цена  |
| relevant                | важный, актуальный                                |
| ungesättigt             | неудовлетворенный (спрос)                         |
| Unternehmung, f         | предприятие                                       |
| unterscheiden           | различать   |
| Verhalten, n            | поведение   |
| Verkäufer, m            | продавец  |
| Verkäufermarkt, m       | рынок продавцов                                   |
| vollkommen              | совершенный (полный)                              |
| vorliegen               | иметься   |
| während                 | в то время, как                                   |
| weder... noch           | ни ... ни   |
| Wettbewerbsdruck, m     | давление конкуренции                              |
| zusammenhängen          | зависеть  |
| der Abnehmer            | покупатель, потребитель                           |
| der Andebotsüberhang    | превышение предложения                            |
| der Andebotsüberschuß   | превышение предложения                            |
| der Anhängsel           | придаток, приложение                              |
| ausgerichtet sein       | быть направленным                                 |
| der Engpaß              | дефицит   |
| heterogen               | неоднородный                                      |
| der Käufermarkt         | рынок с благоприятной для покупателя конъюнктурой |
| knapp                   | дефицитный  |
| die Leistungserstellung | определение общего объема                         |

|  |  |
|--|--|
| die Leistungsverwertung<br>die Mengenanpassung | производственной продукции<br>оценка труда<br>поставка на рынок такого<br>количества конкурентного товара,<br>которое не ведет к изменению цен |
|--|--|

**Ответьте на вопросы к тексту.**

1. Was wird unter einem Markt verstanden?
2. Was ist Verkäufermarkt?
3. Was ist Käufermarkt?
4. Was ist das erste Merkmal von Absatzentscheidungen?
5. Auf welchem Markt kann die anbietende Unternehmung ihre Ziele leichter durchsetzen?
6. Wer dominiert auf dem Käufermarkt?
7. Wodurch wird der Leistungsprozeß bei einer Verkäufermarktsituation geprägt?
8. Worauf ist der Leistungsprozeß in all seinen Phasen ausgerichtet?
9. Was wird als Marketing bezeichnet?
10. Wie werden Märkte klassifiziert?

**Прочитайте, переведите данный текст**

**Текст № 10**

**«Distribution. Direkter Absatz»**

Wählt ein Produktionsbetrieb den direkten Absatzweg, so muß er alle Funktionen, die sonst der Groß- und Einzelhandel ausüben, selbst übernehmen.

Rechtlich unselbständige Verkaufsniederlassungen finden sich in erster Linie in Großbetrieben, die Produktionsgüter herstellen. Hier wendet sich der Käufer an den Hersteller und gibt ihm seine Bestellung auf. Es handelt sich gewöhnlich um Einzelfertigung, oft nach speziellen Kundenwünschen. Die Verkaufsniederlassungen sind über das gesamte Absatzgebiet verteilt. Sie sind weitgehend selbständig in ihrer Verwaltung, sie betreiben Kundenwerbung, erschließen neue Absatzgebiete, während der Betrieb die wichtigsten absatzpolitischen Entscheidungen, z.B. Preispolitik, Liefertermine, größere Kreditgewährung usw., selbst trifft.

Die Verkaufsniederlassungen sind auch in der Form von Fabrikfilialen anzutreffen. Sie stellen fabrikeigenen Einzelhandelsgeschäfte dar, die alle Funktionen des selbständigen Einzelhandels ausüben (z.B. in der Schuhfabrikation). Diese Form des Vertriebs setzt voraus, daß der Betrieb über ein großes Sortiment verfügt, das den Wünschen der Kunden entspricht, denn hier ist die Konkurrenz mit den selbständigen Einzelhandelsbetrieben besonders groß.

Der Absatz mittels einer Versandabteilung des Produktionsbetriebes ist nur bei solchen Waren möglich, die zum Postyergang geeignet sind und die vom Kunden nach Katalog gekauft werden. Er ist möglich bei Textilwaren, Zigarren, Kaffee.

Zum direkten Absatz zählt auch das Franchisesystem, das seit einigen Jahren eine wachsende Bedeutung erlangt hat. Beim Franchising handelt es sich um vertraglich geregelte Kooperationen zwischen rechtlich selbständigen Unternehmen.

Die Franchisenehmer führen ihren Betrieb in der Regel ganz nach den Weisungen des Franchisegeberg und unter dessen Kontrolle. Sie zahlen dem Franchisegeber ein Entgelt dafür, daß dieser ihnen das Recht gewährt, bestimmte Waren oder Dienstleistungen unter Verwendung von Warenzeichen sowie der technischen und betriebswirtschaftlichen Erfahrungen des Franchisegebers zu vertreiben.

Zum direkten Absatz rechnet auch der Verkauf durch Handelsvertreter.

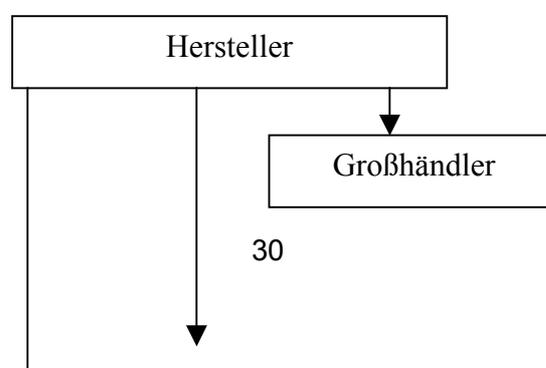
Als selbständige Gewerbetreibende unterhalten Handelsvertreter eigene Büros, müssen für die Geschäftskosten selbst aufkommen und tragen das Risiko der Berufsexistenz. In den meisten Fällen ist ein Handelsvertreter für mehrere Firmen tätig.

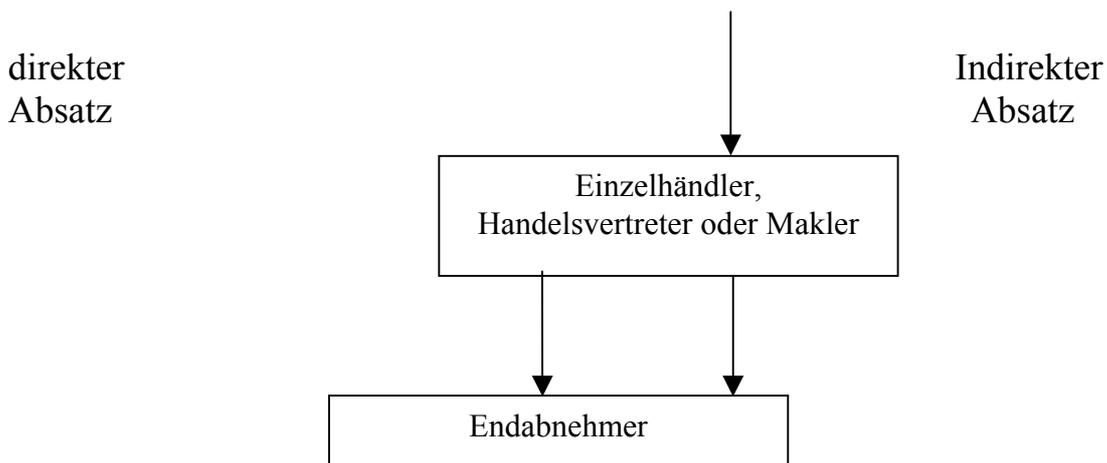
Der Kommissionär unterscheidet sich dadurch vom Handelsvertreter, daß er als selbständiger Gewerbetreibender im eigenen Namen für Rechnung seines Auftraggebers handelt. Für diesen kauft und verkauft er Waren und Wertpapiere, ohne daß die Objekte in sein Eigentum übergehen. Als Vergütung erhält er eine umsatzabhängige Kommission.

Auch der Makler ist selbständiger Gewerbetreibender, der sich die Partner für den Abschluß von Verträgen von Fall zu Fall aussucht. Er hat stets die Interessen beider Partner, für die er tätig ist und zwischen denen er vermittelt, zu wahren.

Der Begriff Distribution umfaßt alle Entscheidungen und Handlungen, die im Zusammenhang mit dem Weg eines Produktes zum Endverwender bzw. - Verbraucher anfallen.

Die Gestaltung des Systems der Absatzkanäle erfolgt unter der Zielsetzung, den gewünschten Einsatz der sonstigen Marketinginstrumente und den gewünschten Distributionsgrad unter Minimierung der Vertriebskosten zu gewährleisten. Das Entscheidungsproblem selbst läßt sich - stark vereinfacht - auf die Wahl zwischen direkten und indirekten Absatz reduzieren.





### System der Absatzkanäle

Bietet der Produktionsbetrieb seine Produkte unmittelbar, also ohne das Einschalten anderer selbständiger Betriebe, dem Konsumenten oder Weiterverarbeiter an, so spricht man von direktem Absatz. Verkauft der Betrieb dagegen seine Produkte an Betriebe, die sie nicht selbst verwenden, sondern mit der Absicht erwerben, sie mit Gewinn weiterzuverkaufen, so bezeichnet man das als, indirekten Absatz. Zwischen den Produzenten und den Konsumenten treten hier selbständige Handelsbetriebe (Groß- und Einzelhandel) auf.

### Словарь к тексту "Distribution. Direkter Absatz"

|   |  |
|---|--|
| das Absatzgebiet<br>aufkommen für<br>aussuchen<br>eine Bedeutung erlangen<br>die Distribution<br>die Einzelfertigung<br>das Einzelhandelsgeschäft<br>der Endverbraucher<br>der Endverwender<br>das Entgelt<br>erwerben<br>der Franchisegeber<br><br>der Gewerbetreibende<br>die Kundenwerbung<br>die Produktionsgüter<br>für Rechnung<br>die Vergütung<br>die Verkaufsniederlassung<br>die Versandabteilung | <ul style="list-style-type: none"> <li>- рынок сбыта</li> <li>- оплачивать</li> <li>- выбирать</li> <li>- иметь значение</li> <li>- распределение</li> <li>- индивидуальное производство</li> <li>- магазин розничной торговли</li> <li>- конечный потребитель</li> <li>- конечный потребитель</li> <li>- вознаграждение</li> <li>- приобретать</li> <li>- фирма, предоставляющая право на<br/>сбыт в системе франчайзинга</li> <li>- предприниматель</li> <li>- привлечение покупателей</li> <li>- промежуточная продукция</li> <li>- за счет</li> <li>- вознаграждение, оплата</li> <li>- филиал</li> <li>- экспедиция, отдел сбыта</li> </ul> |
|---|--|

|   |   |
|---|---|
| vertreiben<br>die Vertriebskosten<br>das Warenzeichen | - сбывать<br>- расходы по реализации<br>- товарный знак, торговая марка |
|---|---|

### 1. Ответьте на вопросы к тексту.

- 1) Was umfaßt der Begriff Distribution?
- 2). Wann spricht man von direktem Absatz?
- 3) Welche Betriebe haben Verkaufsniederlassungen?
- 4) Wann ist der Absatz mittels einer Versandabteilung möglich?
- 5) Was versteht man unter dem Franchisesystem?
- 6) Wofür zahlen die Franchisenehmer dem Franchisegeber ein Entgelt?
- 7) Wie arbeiten die Handelsvertreter?
- 8) Wodurch unterscheidet sich der Kommissionär vom Handelsvetreter?
- 9) Womit beschäftigt sich der Makler?

### II. К подчеркнутым словам в тексте подберите слова близкие по значению, из следующего списка:

der Produzent unmittelbar  
 der Abnehmer  
 der Absatzmarkt  
 das Unternehmen  
 der Vertrieb  
 absetzen  
 der Endkäufer  
 Bedeutung haben  
 der Käufer  
 Risiko übernehmen  
 produzieren

### III. Подчеркните в тексте предложения, соответствующие по смыслу данным ниже:

- 1) Если предприятие предлагает свою продукцию потребителю непосредственно, то говорят о прямом сбыте.
- 2) Если предприятие выбирает прямой путь сбыта, то оно должно взять на себя все функции, которые обычно выполняет оптовая и розничная торговля.
- 3) Филиалы, занимающиеся продажей продукции, размещены по всему рынку сбыта.
- 4) Они привлекают покупателей, осваивая новые рынки сбыта.
- 5) Эта форма сбыта предусматривает, что предприятие имеет большой ассортимент продукции, которая соответствует желаниям покупателей, так как здесь особенно сильна конкуренция с самостоятельными предприятиями розничной торговли.

6) Они платят фирме франчайзинга за то, что она дает им право сбывать определенные товары или услуги с ее торговым знаком, а также с использованием ее технического и производственного опыта.

7) В большинстве случаев торговый представитель работает на несколько фирм.

8) Маклер - это самостоятельный предприниматель, который выбирает себе партнеров для заключения договора.

#### **IV. Изложите кратко содержание текста на немецком языке.**

### **Текст № 11**

### **"Consulting"**

#### **Прочитайте, переведите данный текст**

Arbeitnehmer und ihre Familien sind in Deutschland gut gegen die Risiken des Lebens abgesichert. Diese soziale Sicherung besteht aus zahlreichen Teilen. Die vier wichtigsten sind die Krankenversicherung, die Pflegeversicherung, die Arbeitslosenversicherung und die Rentenversicherung.

Die Krankenversicherung sichert die Arbeitnehmer gegen das Risiko einer Krankheit ab, in dem sie für die ärztliche Behandlung, inklusive kostspieliger Operationen, Medikamente, Krankenhausaufenthalte und auch Rehabilitationen aufkommt. Diese Sicherheit hat natürlich einen Preis. Die Pflichtmitglieder der gesetzlichen Krankenversicherung zahlen zur Zeit zwischen 12% und 14% ihres Bruttolohns dafür. Für die Hälfte dieses Beitrags kommt der Arbeitgeber auf, die andere Hälfte trägt der Arbeitnehmer selbst. Fast 90% der Bevölkerung ist in der gesetzlichen Krankenkasse pflichtversichert, nur wer mehr als 6.150 DM monatlich in den alten Bundesländern und mehr als 5.325 DM pro Monat in den neuen Bundesländern verdient, darf sich privat versichern. Um eine möglichst große soziale Wirkung zu erreichen, wurde die gesetzliche Krankenversicherung für weite Bevölkerungskreise eingerichtet. Pflichtmitglieder sind u.a. Arbeiter, Angestellte, Arbeitslose (hier bezahlt das Arbeitsamt), Auszubildende, Studenten, Rentner, nicht berufstätige Familienmitglieder: nicht pflichtversichert sind Selbständige. Aufgrund der Kostenexplosion im Gesundheitswesen müssen sich die Versicherten aber mehr und mehr an einem Teil der Kosten finanziell beteiligen.

Gegen das Risiko der Arbeitslosigkeit ist ein Arbeitnehmer durch die Arbeitslosenversicherung gesichert. Dafür bezahlen Arbeitnehmer 6,5% des Bruttolohns bis zu einer Obergrenze von 8.200 DM in den alten Bundesländern und 7.100 DM in den neuen Bundesländern, die Hälfte davon trägt wiederum der Arbeitgeber.

Wer seinen Arbeitsplatz verliert, hat ein Recht auf Arbeitslosengeld wenn er in den letzten drei Jahren 12 Monate mindestens 18 Stunden pro Woche ersicherungspflichtig beschäftigt war.

Das Arbeitslosengeld beträgt für Arbeitslose mit mindestens einem Kind 67% des letzten Nettogehalts, wenn man kinderlos ist, nur 60%. Das Arbeitslosengeld wird unter bestimmten Voraussetzungen und abhängig vom Lebensalter maximal 32 Monate gezahlt. Danach gibt es die niedrigere Arbeitslosenhilfe (57% bzw. 55% des Nettogehalts), hier werden aber Einkommen anderer Familienmitglieder mitberücksichtigt.

Auch im Alter sollen die Bundesbürger gut abgesichert sein. Bedingt durch die steigende Lebenserwartung, aber auch durch Frühverrentung, ist die Rentenversicherung in den letzten Jahren sehr teuer geworden. Kostete sie 1995 noch \ 8,6% des Bruttolohns, so sind es heute bereits 20,3%. Aber auch hier muß der Arbeitnehmer die Hälfte der Kosten tragen, zur Zeit also 10,15%.

Obwohl die Beitragssätze wahrscheinlich weiter steigen (man rechnet sogar mit bis zu 28% im Jahr 2040, wenn, das System nicht gründlich reformiert wird), müssen aber auch die Deutschen daran denken, zusätzlich selbst Vorsorge zu treffen. Um die Rentenversicherung zu entlasten, hat man bereits das Rentenalter der Frauen von 60 auf 65 Jahre erhöht; wer früher aufhören möchte zu arbeiten, muß Abzüge bei der Rente in Kauf nehmen.

Die Pflegeversicherung ist die "jüngste" Versicherung und kostet derzeit 1.5% des Bruttolohns. Sie sichert gegen das Risiko der Pflegebedürftigkeit ab, denn für Pflegebedürftige kam die Krankenkasse nur begrenzt auf. Diese Kosten teilen sich auch wiederum Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

### Словарь к тексту

|                      |                                    |
|----------------------|------------------------------------|
| der Abzug            | - вычет, удержание                 |
| der Arbeitgeber      | - работодатель, предприниматель    |
| der Arbeitnehmer     | - работающий, работник             |
| arbeitslos           | - безработный                      |
| ärztliche Behandlung | - медицинское обслуживание         |
| betragen (u, a)      | - составлять                       |
| der Bruttolohn       | - суммарная заработная плата       |
| das Einkommen        | - доход                            |
| das Gehalt           | - доход, заработная плата          |
| in Kauf nehmen       | - учитывать, принимать во внимание |
| kosten               | - стоить                           |
| die Kosten           | - расходы, издержки                |
| kostspielig          | - дорогостоящий                    |
| der Lohn             | - зарплата                         |
| pflegen              | - ухаживать, заботиться            |
| die Pflege           | - уход                             |
| die Rente            | - пенсия                           |

|                        |                           |
|------------------------|---------------------------|
| der Rentner            | - пенсионер               |
| das Rentenalter        | - пенсионный возраст      |
| das Risiko             | - риск                    |
| Recht haben auf A.     | - иметь право на что-либо |
| die Rentenversicherung | - пенсионное страхование  |
| steigen (ie, ie)       | - расти, увеличиваться    |
| Vorsorge treffen       | - позаботиться о чем-либо |
| untenbestimmten        | - в определенных условиях |
| Voraussetzungen        |                           |

**I. Ответьте на следующие вопросы к тексту:**

- 1) Aus welchen Teilen besteht die soziale Sicherung in Deutschland?
- 2) Wogegen sichert die Krankenversicherung?
- 3) Wer ist in Krankenkassen pflichtversichert?
- 4) Wer darf sich privat versichern?
- 5) Wer sind die Pflichtmitglieder?
- 6) Welche Summe bezahlen die Arbeitnehmer für Arbeitslosenversicherung?
- 7) Wer hat Recht auf Arbeitslosengeld?
- 8) Wie wird das Arbeitslosengeld und die Arbeitslosenhilfe gezahlt?
- 9) Was kostet die Rentenversicherung?
- 10) Gegen welches Risiko sichert die Pflegeversicherung?

**II. К подчеркнутым словам в тексте подберите слова, близкие по значению, из следующего списка.**

работник, риск, социальное страхование, цена, платить, половина взноса, больничная касса, безработица, пособие по безработице, доходы, право.

**III. Подчеркните в тексте предложения, соответствующие по смыслу, данным ниже.**

Социальное страхование состоит из многих видов.

Страхование по болезни страхует работника от риска заболеваний.

Половину взноса платит работодатель, а другую половину сам работник.

Страхование от безработицы страхует работника от риска безработицы.

Потерявший рабочее место имеет право на пособие по безработице.

Пособие по безработице выплачивается при определенных условиях и в зависимости от возраста в течение 32-х месяцев.

В старости граждане ФРГ должны быть также хорошо застрахованы.

В 1995 г. взнос в пенсионное страхование составлял 18,6% суммарной зарплаты.

Пенсионный возраст женщин повысили с 60 лет до 65.

Страхование по уходу является самым новым видом страхования.

#### **IV. Изложите краткое содержание текста на немецком языке**

##### **Текст № 12**

##### **Переведите следующий текст**

##### **"Formen der internationalen Zusammenarbeit"**

Viele in Deutschland erzeugte Güter müssen auf dem internationalen Markt abgesetzt werden, weil die Märkte in Deutschland gesättigt sind. Da dieses Land an Rohstoffen arm ist, so ist dafür deren Export von großer Bedeutung. Die Ware wird in Deutschland produziert und dann an Kunden im Ausland geliefert.

Wenn man sich ein ausländisches Erzeugnis kauft, hat man Angst, daß der Service mangelhaft sein könnte. Damit der Kundendienst im Ausland gewährleistet ist, schaffen viele Firmen auch Auslandsniederlassungen, die dann die Kunden betreuen und für notwendige Logistik zuständig sind.

Oft findet man in Osteuropa Joint Ventures, d.h. ein Unternehmenszusammenschluß mit einem ausländischen Partner. Daran kann die deutsche Firma zu einem unterschiedlichen Prozentsatz beteiligt sein. Bei einer Gleichheitsbeteiligung sind es 50%. Es kann auch Minderheitsboder Mehrheitsbeteiligung sein.

Jetzt kommt eine relativ neue Form der Kooperation das sogenannte Franchising vor. Diese Form ist sehr oft zu finden. Bei dieser Form der Kooperation stellt die Mutterfirma gegen eine Gebühr verschiedene Leistungen zur Verfügung. Meist ist es das Marketingkonzept. Die Organisation der Läden ist bei solchem Franchisingunternehmen auch auf der ganzen Welt gleich.

Längere Zeit existieren schon Lizenzverträge, in denen die Nutzungsrechte an bestimmten Warenzeichen oder Patente verkauft worden sind. Der Umfang der internationalen. Zusammenarbeit wird ständig wachsen und es werden sich ihre neuen Formen herausbilden.

##### **Словарь к тексту**

|                   |                             |
|-------------------|-----------------------------|
| absetzen          | сбывать                     |
| fördern           | способствовать              |
| betreuen          | опекать, курировать         |
| gewährleisten     | обеспечивать, гарантировать |
| der Kundendienst  | обслуживать клиентов        |
| liefern           | поставлять                  |
| die Logistik      | служба снабжения            |
| mangelhaft        | неудовлетворительный        |
| die Mehrheit      | большинство                 |
| die Minderheit    | меньшинство                 |
| die Niederlassung | филиал                      |
| das Nutzungsrecht | право пользования           |
| der Umfang        | объем                       |
| der Vertrag       | договор                     |
| das Warenzeichen  | товарный знак, марка        |

### 1. Ответьте письменно на вопросы к тексту

1. In welchem Zustand sind jetzt viele Märkte in Deutschland?
2. Warum hat der Export von Waren große Bedeutung für Deutschland?
3. Wovor haben die Kunden Angst, wenn sie ausländische Erzeugnisse kaufen?
4. Was heißt Joint Venture?
5. Welche Formen der Beteiligung an Unternehmenszusammenschlüssen können Sie nennen?
6. Was bedeutet Franchising?
7. Was können Sie über Lizenzverträge sagen?
8. Wie wird sich die internationale Zusammenarbeit entwickeln?

### 2. Подберите синонимы:

das Erzwingnis, der Einfuhr, teilnehmen, zunehmen

### 3. Составьте предложения со следующими словами:

- a) absetzen, Güter, der Markt, international
- b) von Bedeutung, für, sein, der Export, Deutschland, Waren, von
- c) schaffen, die Niederlassung, das Unternehmen, Ausland, im
- d) Firma, zuständig sein, diese, die Logistik, für
- e) Joint Ventures, Firmen, organisieren, viele, ihre Partner, ausländisch
- f) Der 50%-satz, Gleichheitsbeteiligung, heißen
- g) Die Mutterfirma, verschiedene, zur Verfügung, gegen eine Gebühr, stellen, Leistungen

### 4. Выскажите свое мнение по поводу содержания текста "Formen der internationalen Zusammenarbeit", используя следующие выражения:

es handelt sich um...  
im Text berichtet man über...  
es sei unterstrichen daß...

**5. Finden Sie im Text ein verbreitetes Wort**

**6. Bilden Sie einen Satz mit dem folgenden Wort:**

- a) absetzen, die Waren, dieser Markt, auf, sein von hoher Qualität
- b) gefragt sein, die Güter, produzieren, Deutschland, in, sehr
- c) die Niederlassung, schaffen, diese Firma, gewährleisten, verschiedene Dienstleistungen, ihre Kunden
- d) existieren, gegenwärtig, die Lizenzverträge, fördern, die Zusammenarbeit

**7. Kurz zusammenfassen Sie den Inhalt des Textes auf Deutsch.**

**Text № 13**

**Lesen Sie und übersetzen Sie den Text  
Außenhandel der BRD**

Die BRD wickelt über vier Fünftel ihres Außenhandels mit den anderen westlichen Industrieländern ab. Seit vielen Jahren sind die westeuropäischen Nachbarn die wichtigsten Handelspartner, insbesondere die Mitgliedsstaaten der Europäischen Gemeinschaft (EG), allen voran Frankreich, die Niederlande, Italien und Großbritannien. Insgesamt wickelt die BRD fast die Hälfte ihres Außenhandels mit den EEG-Ländern ab. Außerhalb Europas sind die USA und Kanada der bedeutendste Absatzmarkt. Der Warenverkehr mit den USA wird aber bedeutend von den Ausschlägen des Dollar-Wechselkurses beeinflusst. Im Jahre 1984 rückten die Vereinigten Staaten zum zweitgrößten Kunden der BRD auf. Der starke Anstieg des Dollarkurses gegenüber der D-Mark und der steile Konjunkturaufschwung in den USA ließen die Verkäufe von deutschen Waren auf dem US-Markt sprunghaft (um über 40%) anwachsen. Einige Jahre früher hingegen war ein Rückgang von fast 10% zu verzeichnen. Der Wert der Ausfuhr in die USA sank von über 55 Milliarden DM auf fast 50 Milliarden DM.

Doppelte Bedeutung haben die OPEC-Staaten (Organization of Petroleum Exporting Countries) für die BRD: nicht nur als Öllieferanten, sondern auch als wichtige Abnehmer deutscher Produkte, insbesondere von Fahrzeugen, Maschinen und Industrieanlagen. Unter den Öllieferanten der BRD war lange Zeit das OPEC-Mitglied Saudi-Arabien führend. Seit 1983 ist ein westeuropäisches Land die Nummer Eins-Großbritannien. Die OPEC-Ölquellen decken inzwischen weniger als die Hälfte des Rohölbedarfs. Denn infolge verminderter Ölexporte sind die Einnahmen der OPEC-Staaten

bedeutend zurückgegangen. Verminderung von vielen Investitionsvorhaben waren die Folgen.

### Wörter zum Text „Außenhandel der BRD“

|  |  |
|--|--|
| abwickeln<br>der Ausschlag<br>der Wechselkurs  | осуществлять<br>колебание<br>обменный курс, валютный курс  |
| aufrücken<br>der Anstieg<br>sprunghaft<br>verzeichnen<br>der Rückgang<br>der Wert<br>doppelt<br>der Abnehmer<br>das Gewicht<br>die Verminderung<br>das Investitionsvorhaben<br>die Fahrzeuge | выдвинуться<br>подъем<br>скачкообразно<br>отмечать<br>снижение<br>величина, показатель<br>двойкий<br>покупатель<br>вес, влияние<br>сокращение<br>капиталовложение<br>транспортные средства |

#### **Übung 1. Antverben Sie auf die Fragen zum Text.**

- 1- Wie wickelt die BRD ihren Außenhandel mit den anderen westlichen Industrieländern ab?
- 2- Mit welchen Staaten der Europäischen Gemeinschaft hat die BRD Handelsbeziehungen?
- 3- Wovon wird der Warenverkehr mit den USA beeinflusst?
- 4- Welche Umstände ließen die Verkäufe von deutschen Waren auf dem US-Markt anwachsen?
- 5- Welche Bedeutung haben die OPEC-Staaten für die BRD?
- 6- Welche Waren exportiert die BRD in die OPEC-Staaten?

#### **Übung 2. Finden Sie falsche Aussagen. Korrigieren Sie sie.**

- 1- Die BRD wickelt weniger als vier Fünftel ihres Außenhandels mit den anderen westlichen Industrieländern ab.
- 2- Seit vielen Jahren die Nachbarn von der BRD die wichtigsten Handelspartner.
- 3- Deutschland hat einen geringen Absatzmarkt.
- 4- Saudi-Arabien spielte als Öllieferant keine führende Rolle im Handel der BRD.

### ***Übung 3. Bilden Sie Sätze mit folgenden Wörtern.***

- 1- Die Mitgliedsstaaten, sein, die Europäische Gemeinschaft, die Handelspartner, wichtig.
- 2- Abwickeln, die BRD, die Hälfte, die Mitgliedsstaaten, fast, der Außenhandel, ihr, mit, die EG-Länder.
- 3- Der bedeutendste Absatzmarkt, die USA und Kanada, sein.
- 4- Im Jahre 1984, werden, der Kunde, zum zweitwichtigsten, die USA, die BRD.
- 5- Der Ausfuhr, der Wert, sinken, die USA, in, damals.
- 6- Die OPEC-Staaten, sein, Öllieferant, nicht nur...sondern auch, die deutsche Produktion, Käufer.
- 7- Die OPEC-Ölquellen, weniger, die Hälfte, als, der Rohölbedarf, decken, die BRD.
- 8- Wegen, zurückgehen, die Einnahmen, verminderte Ölexporte, die OPEC-Staaten.

### ***Übung 4. Ergänzen Sie die Sätze.***

- 1- Mit vielen westlichen Industrieländern wickelt die BRD... .
- 2- Ihre wichtigsten Handelspartner sind... .
- 3- Außerhalb Europas sind die USA und Kanada... .
- 4- Der Warenverkehr mit den USA hängt ... ab.
- 5- Die USA rückten ... auf.
- 6- Die Verkäufe der deutschen Waren auf dem USA-Markt waren wegen... angewachsen.
- 7- Einige Jahre früher konnte man ... verzeichnen.
- 8- Als Öllieferant war Saudi-Arabien lange Zeit... .
- 9- Seit 1983 ist Großbritannien... .

### ***Übung 5. Finden Sie im Text das Prädikat mit sein + zu + Infinitiv und ersetzen Sie das Verb „sein“ durch ein Modalverb.***

***Bilden Sie Sätze mit der Konstruktion sein + zu + Infinitiv.***

## **6. Кратко передайте содержание текста на немецком языке.**

**Прочитайте, переведите данный текст**

## Текст № 14 "Finanzierung im Außenhandel"

Im täglichen Zahlungsverkehr wird normalerweise bar oder per Scheck gezahlt. Wer also morgens seine Brötchen holt, legt sein Geld bar auf die Ladentheke, wer eine größere Anschaffung tätigt, zahlt meistens per Scheck oder Kreditkarte. In der Wirtschaft, um es genau zu sagen, unter Kaufleuten wird das meistens anders gemacht. Dort werden Rechnungen geschrieben.

Mit dieser Rechnung werden dann Zahlungsziele, also bestimmte Termine vereinbart, bis zu denen gezahlt werden muß. Sofortige Barzahlung bei Lieferung ist eine Ausnahme. Auf diese Weise gewähren Handel, Industrie und auch Dienstleistungsunternehmen Lieferantenkredite. Die Summe dieser Kredite, die mittlerweile jährlich eine Höhe von mehreren Hundert Milliarden DM erreicht, ist höher als alle kurzfristigen Bankkredite zusammen. Während Bankkredite meistens gut abgesichert sind, ist für die Lieferantenkredite jedoch meist der sogenannte Eigentumsvorbehalt der einzige Schutz. Eigentumsvorbehalt bedeutet, daß der Lieferant bis zur vollständigen Bezahlung Eigentümer der Ware bleibt. Da schon der Aufbau der Geschäftsverbindung viel Geld kostet, und der Verlust bei einer Insolvenz oder Pleite des belieferten Unternehmens um so größer ist, sichern sich die liefernden Unternehmen ab.

Die Bundesregierung unterstützt im Rahmen der Hermes-Ausfuhrgewährleistungen deutsche Exporteure. Neben vielen spezialisierten Formen ist die Kreditsicherung für Waren wohl die wichtigste. Sie existiert bereits seit 70 Jahren für Unternehmen mit einem Mindestumsatzvolumen ab etwa 4 Millionen DM. Seit 1987 haben aber auch kleine und mittelständige Unternehmen die Möglichkeit, ihre Außenstände zu versichern.

Nach Eingang des Kreditantrags prüft der Kreditversicherer zunächst die Kreditwürdigkeit des Abnehmers. Ist sie gewährleistet, wird dem Lieferanten der gewünschte Lieferkredit, den man auch Versicherungssumme nennt, erteilt. Während der Zeit der Zusammenarbeit wird die Bonität laufend überwacht, um bei drohenden Problemen frühzeitig eingreifen zu können. Als Informationsquelle dienen unter anderen Banken, Auskunfteien, Bilanzen und Geschäftsberichte. Sollte der Abnehmer insolvent, also zahlungsunfähig werden, hilft der Kreditversicherer mit seinem Know-how bei der Abwicklung der Schäden. Normalerweise werden den Lieferanten 70% des Warenwertes ersetzt, denn eine Versicherung zu 100% ohne Selbstbeteiligung wäre einfach zu teuer für die Unternehmen. Das Finanzamt erstattet zusätzlich die 15%-ige Mehrwertsteuer, die Restsumme muß das versicherte Unternehmen selbst tragen.

### Словарь к тексту

|           |                        |
|-----------|------------------------|
| absichern | защищать, застраховать |
|-----------|------------------------|

|                        |  |
|------------------------|--|
| bar                    | наличный   |
| das Eigentum           | собственность  |
| der Eigentümer         | собственник, владелец  |
| der Eigentumsvorbehalt | оговорка об условиях перехода<br>права собственности на товар (до<br>выплаты полной стоимости) |
| der Handel             | торговля   |
| die Insolvenz          | неплатежеспособность,<br>банкротство   |
| kurzfristig            | краткосрочный  |
| langfristig            | долгосрочный   |
| liefern                | поставлять   |
| der Lieferant          | поставщик  |
| die Lieferung          | поставка   |
| die Pleite             | банкротство, крах  |
| die Rechnung           | счет   |
| der Schutz             | защита   |
| der Tennin             | срок   |
| das Unternehmen        | предприятие, дело  |
| überwachen             | наблюдать, контролировать  |
| der Verlust            | потеря, убыток   |
| die Ware               | товар  |
| zahlen                 | платить  |
| die Zahlungen          | платежи  |
| der Zahlungsverkehr    | платежный оборот   |

### 1. Ответьте на следующие вопросы к тексту

- 1- Wie wird im täglichen Zahlungsverkehr gezahlt?
- 2- Wie wird das in der Wirtschaft gemacht?
- 3- Was wird mit den Rechnungen vereinbart?
- 4- Wie ist die Summe der Lieferantenkredite?
- 5- Was ist der Eigentumsvorbehalt?
- 6- Wie werden die deutschen Exporteure unterstützt?
- 7- Für welche Unternehmen existiert die Kreditversicherung für Waren?
- 8- Wann wird dem Lieferanten der Lieferkredit erteilt?
- 9- Was dient als Informationsquelle?
- 10- Wie hilft der Kreditversicherer dem insolventen Abnehmer?

### Текст № 15

Прочитайте, переведите данный текст  
"Unfernehmensfinanzierung"

Das PC-Systemhaus hancke & peter GmbH mit Geschäftsstellen in Aachen, Köln und Bendorf bei Koblenz ist seit 1984 im PC-Markt tätig. Insgesamt rund 140 Mitarbeiter bieten perfekten Service zu allem, was mit PCs zu tun hat: Systeme, Peripherie, Software und Zubehör. In den Unternehmensbereichen CAD, DTP, Software, Datenbankprogrammierung, Kommunikations- und kaufmännische Lösungen erarbeiten Fachleute Individuelle Problemlösungen und Konzepte. Seit 1995 ist hancke & peter nach EN ISO 200.1 zertifiziert Der Tätigkeitsschwerpunkt liegt in der Erarbeitung von Komplettlösungen für Firmen und Behörden, Die Dienstleistungen umfassen Beratung. Netzwerk-Design, Gestaltung anwendungsspezifischer Branchenlösungen sowie Support in verschiedenen Stufen. Bei Client/Server- Anwendungen ist eine Entwicklungsmannschaft in vielfältigen Projekten aktiv. Über eine telefonische Hotline bietet hancke & peter seinen Kunden Beratung und Technischen Service innerhalb kurzer Zeit. Zusätzlich sichern die Beziehungen zu namhaften Herstellern eine gleichbleibend hohe Qualität des Sortiments. Zahlreiche Autorisierungen, so von Novell, Hewlett Packard, Mensch und Maschine, AutoDesk, Apple, Toshiba, Compaq, Gupta und Microsoft, bestätigen die hohe Qualifikation des Hauses. Seit 1992 ist die Aachener Firmenzentrale in einem umweltfreundlich gestalteten Neubau mit 2000 qm Nutzfläche ansässig- Nur einen Steinwurf davon entfernt ist gerade ein Logistik-Centrum mit rund 3000 m<sup>2</sup> Nutzfläche entstanden. Außerdem verfügt das Unternehmen über ein eigenes Schulungszentrum mit mehreren ausgestatteten Schulungsräumen.

Mittlerweile gehört die hancke & peter Gruppe in Deutschland zu den Top-Unternehmen im PC-Geschäft. 1995 wurde ein Umsatz von rund 78 Millionen DM erzielt. Nach 60 Millionen DM Umsatz im Vorjahr bedeutet das ein Plus von 30%.

### Словарь к тексту

|              |                     |
|--------------|---------------------|
| die Beratung | совет, консультация |
|--------------|---------------------|

|                           |  |
|---------------------------|--|
| die Beziehungen zu...     | связи с...                                     |
| die Branche               | отрасль  |
| der Fachmann              | специалист                                     |
| die Fachleute             | специалисты                                    |
| Hotline                   | горячая линия                                  |
| der Hersteller            | производитель                                  |
| GmbH                      | ООО (общество с ограниченной ответственностью) |
| der Markt                 | рынок  |
| tätig sein                | работать                                       |
| zu tun haben mit (D.)     | иметь дело с чем-либо                          |
| der Tätigkeitsschwerpunkt | акцент деятельности                            |
| die Qualität              | качество                                       |
| der Umsatz                | оборот   |
| umweltfreundlich          | экологически чистый                            |
| verfügen über (A)         | располагать чем-либо                           |
| das Zubehör               | оборудование, оснащение                        |

### I. Ответьте на вопросы к тексту

- 1- Wo hat das PC-Systemhaus hancke & peter seine Geschäftstellen?
- 2- Seit wann ist hancke & peter im PC-Markt tätig?
- 3- Was bieten Mitarbeiter des Unternehmens?
- 4- Was erarbeiten die Fachleute?
- 5- Seit wann ist hancke & peter zertifiziert?
- 6- Worin liegt der Tätigkeitsschwerpunkt?
- 7- Was umfassen die Dienstleistungen?
- 8- Wie bietet hancke & peter Beratung seinen Kunden?
- 9- Was sichert hohe Qualität des Sortiments?
- 10- Was bestätigt die hohe Qualifikation des Hauses?
- 11- Welcher Umsatz wurde 1995 erzielt?

### II. К подчеркнутым словам в тексте подберите слова, близкие по значению, из следующего списка:

Учебный центр, оборот, производитель, качество, консультация, горячая линия. специалисты, разработка, акцент деятельности, ООО, обслуживание, концепции.

### III. Подчеркните в тексте предложения, соответствующие по смыслу данным ниже:

С 1995 года ООО "Ханке и Петер» сертифицировано.

Акцент деятельности направлен на разработку комплексных решений для фирм и учреждений.

По горячей телефонной линии фирма в короткий срок дает консультации своим клиентам.

## Текст № 16

### Прочитайте и переведите данный текст

#### Das bürgerliche Gesetzbuch

Das BGB ist in Deutschland im Jahre 1896 erarbeitet worden und erst im Jahre 1900 in Kraft getreten. Seit dieser Zeit ist es durch 65 Gesetze geändert worden. Das DGB ist in 5 große Abschnitte, die sogenannten "Bücher" gegliedert. Das Erste Buch enthält im "Allgemeinen Teil" Vorschriften- die beiden nächsten Bücher des DGB behandeln das Vermögensrecht. Dabei macht das Gesetz einen klaren Unterschied zwischen dem "Schuldrecht" und dem "Sachenrecht".

Das Schuldrecht befaßt sich mit Rechtsbeziehungen zwischen 2 oder mehr Personen, auf deren Grund mindesten eine Person der anderen eine bestimmte Leistung schuldet. Solche Rechtsbeziehungen; Rechtsverhältnisse genannt, können durch Vertrag begründet werden (z.B. durch Abschluß eines Kaufvertrages), aber auch kraft Gesetzes entstehen (z. B. Schadenersatzpflichten auf Grund einer "unerlaubten Handlung").

Das Sachenrecht befaßt sich mit dem Verhältnms einzelner Personen zu den Gegenständen ihres Privatvermögens, zu den beweglichen oder unbeweglichen Sachen und zu den Rechten. Hier ist geregelt, wie dingliche Rechte begründet, verändert oder auf andere Personen übertragen werden können und welche Befugnisse sie anderen Personen gegenüber verleihen.

Viertes Buch, das Familienrecht, wurde mit Inkrafttreten des Familiengesetzbuches im April 1966 aufgehoben. Das fünfte Buch behandelt das Erbrecht.

### Словарь к тексту

|                |        |
|----------------|--------|
| das Gesetzbuch | кодекс |
|----------------|--------|

|                    |                         |
|--------------------|-------------------------|
| die Vorschrift     | положение, инструкция   |
| das Rechtsgeschäft | правовая сделка         |
| behandeln          | трактовать, обсуждать   |
| das Vermögensrecht | право на имущество      |
| das Schuldrecht    | долговое право          |
| das Sachenrecht    | вещное право            |
| kraft Gasetzes     | в силу закона           |
| aufheben           | отменять, ликвидировать |
| das Erbrecht       | право наследования      |
| dinglich           | вещный                  |

**Задание 1. Beantworten Sie folgende Fragen zum Text.**

1. Wann ist das bürgerliche Gesetzbuch in Deutschland in Kraft getreten?
2. Blieb dieses BGB seit jener Zeit unverändert?
3. Wieviel Abschnitte enthält das BGB?
4. Was wird im ersten Buch behandelt?
5. Was wird in den nächsten 2 Büchern behandelt?
6. Womit befaßt sich das Schuldenrecht?
7. Auf welche Weise können Rechtsbeziehungen zwischen den Personen begründet werden?
8. Womit befaßt sich das Sachenrecht?
9. Was behandeln das Vierte und das Fünfte Buch?

**Задание 2. Finden Sie falsche Aussagen. Korrigieren Sie sie.**

- 1- Das bürgerliche Gesetzbuch ist sofort nach seiner Erarbeitung in Kraft getreten.
- 2- Das Erste Buch behandelt das Vermögensrecht.
- 3- Die Rechtsverhältnisse können durch Vertrag begründet werden.
- 4- Das Sachenrecht befaßt sich unter anderem zu den beweglichen oder unbeweglichen Sachen.
- 5- Das Erbrecht wird im Vierten Buch behandelt.

**Задание 3. Bilden Sie Sätze mit folgenden Wörtern:**

das Rechtsgeschäft, das bürgerliche Gesetzbuch,  
das Vermögensrecht, die Rechtsbeziehungen,  
sich befassen, behandeln, in Kraft treten,  
begründen, die Befugnisse

**Übung 4. Ergänzen Sie folgende Sätze.**

- 1- Das bürgerliche Gasetzbuch ist im Jahre 1900... .

- 2- Das BGB besteht aus... .
- 3- Das Erste Buch befaßt sich...
- 4- Wenn es um Sachenrecht handelt, so können hier... .

### Übung 5. Sagen Sie, worum handelt es sich in diesen Text.

#### Текст № 17

#### Прочтите, переведите текст, пользуясь словарем к тексту Das Rechtsgeschäft

Das Rechtsgeschäft ist dasjenige Mittel, mit dem der einzelne seine Rechtsverhältnisse gestalten kann. Die Rechtsgeschäfte lassen sich unter verschiedenen Gesichtspunkten einteilen. Die einfachste Einteilung der Rechtsgeschäfte stellt auf die Zahl der Willenserklärungen ab, deren es zum Zustandekommen bedarf.

**Das einseitige Rechtsgeschäft** benötigt nur eine Willenserklärung. Beispiele bilden die Auslobung und das Testament.

**Das zweiseitige Rechtsgeschäft** kommt durch zwei sich deckende Willenserklärungen zustande. Das ist dann der Vertrag (gleich welchem Rechtsgebiet er angehört). Danach ist jeder Vertrag ein zweiseitiges (oder mehrseitiges) Rechtsgeschäft.

Damit darf die andere Frage nicht verwechselt werden, ob der Vertrag auch zweiseitig verpflichtet. Das ist keineswegs selbstverständlich. Denn erstens gibt es Verträge, die überhaupt keine Verpflichtungen begründen (wie etwa die Übereignung). Und zweitens kommen auch unter den (notwendig verpflichtenden) Schuldverträgen solche vor, die nur einseitig verpflichten (wie etwa das Schenkungsversprechen).

Man kann die Rechtsgeschäfte noch in anderer Weise aufteilen. So kann man zwischen **entgeltlichen** und **unentgeltlichen** Geschäften unterscheiden. Auch kann man nach dem **Rechtsgebiet** unterscheiden, dem das Geschäft angehört, also in schuld-, familien- und erbrechtliche Geschäfte.

Dann kann man noch unterscheiden, ob die Willenserklärung empfangsbedürftig ist oder nicht. Der Regelfall ist die Empfangsbedürftigkeit. Denn die Willenserklärung dient der Verständigung, und deshalb muß sie demjenigen, an den sie gerichtet ist, wenigstens bekanntgegeben werden können.

Bei nichtempfangsbedürftigen Willenserklärungen muß nur der Erklärungsvorgang vollendet worden sein: Bei der mündlichen Erklärung genügt also, daß der Erklärende ausgesprochen hat; bei der schriftlichen Erklärung bedarf es der vollständigen Errichtung der Urkunde einschließlich der Unterschrift.

Empfangsbedürftige Willenserklärungen müssen zusätzlich noch an den Empfänger gerichtet werden: Eine mündliche Erklärung unter Anwesenden muß also derart zu dem Adressaten hin gesprochen werden, daß mit der Kenntnisnahme durch diesen zu rechnen ist; eine schriftliche Erklärung unter Abwesenden muß an den Adressaten abgeschickt werden. Häufig wird formuliert, die Erklärung müsse derart in den Machtbereich des Empfängers gelangt sein, daß bei Annahme gewöhnlicher Verhältnisse, damit zu rechnen sei, er könne von ihr Kenntnis nehmen.

Besondere Probleme entstehen, wenn der Empfänger den Zugang verzögert oder vereitelt: Der Empfänger verzieht unbekannt, so daß die an ihn gerichtete Post zurückkommt; oder er verzieht mit bekannter Anschrift, so daß die Post ihn erst später erreicht und daher die Frist versäumt wird; oder der Brief geht bei der Nächsendung verloren. In allen diesen Fällen gelangt die Erklärung überhaupt nicht oder erst verspätet in den Machtbereich des Adressaten. Doch scheint es zweifelhaft ob das vom Adressaten geschaffene oder wenigstens in seinem Bereich liegende Hindernis dem Empfänger schaden soll. Nicht hierhergehören dagegen die Fälle, in denen der Adressat (vielleicht weil er verreist ist) seinen Briefkasten nicht leert; Hier ist die Erklärung zugegangen; daß die Kenntnisnahme ausbleibt, geht also regelmäßig zu Lasten des Adressaten.

## Словарь к тексту:

|  |  |
|--|--|
| <p>Rechtsverhältnis n -ses, -se<br/> ein Rechtsverhältnis ändern<br/> aufheben<br/> gestalten<br/> regeln<br/> Rechtsgeschäft h -(e)s, -e<br/> ein einseitiges Rechtsgeschäft<br/> zweiseitiges, bilaterales<br/> mehrseitiges multilaterales<br/> anfechtbares<br/> nichtiges<br/> wirksames<br/> entgeltliches<br/> Zustandekommen vi (s)<br/> Willenserklärung f<br/> eine ausdrückliche Willenserklärung<br/> stillschweigende<br/> empfangsbedürftige<br/> eine Willenserklärung unter Anwesenden<br/> eine Willenserklärung unter Abwesenden<br/> Vertrag m -(e) s, Verträge<br/> Übereignung f<br/> Schenkungsversprechen n<br/> Rechtsfolge f -, -n<br/> Testament n -(e) s, -e<br/> Kündigung f<br/> kündigen vt</p> <p>Auslobung f</p> <p>Urkunde f-, -n<br/> eine Urkunde errichten<br/> erteilen<br/> vorlegen<br/> bedürfen vi (Gen)<br/> Empfänger m-s<br/> rechnen vi (mit, Dat)</p> <p>annehmen vt -<br/> Annahme f</p> <p>vereiteln vt<br/> Hindernis n-ses,-se<br/> verhindern vt<br/> zur Kenntnis nehmen</p> | <p>правоотношение<br/> изменить<br/> прекратить<br/> формировать<br/> регулировать<br/> правовая сделка<br/> односторонняя<br/> двусторонняя<br/> многосторонняя<br/> оспоримая<br/> ничтожная<br/> действительная<br/> возмездная<br/> совершиться, совершить<br/> волеизъявление<br/> прямое, явно выраженное<br/> молчаливое, конклюдентное<br/> требующее принятия<br/> волеизъявление между присутствующими<br/> волеизъявление между отсутствующими<br/> договор<br/> договор о передаче права собственности<br/> обещание дарения<br/> правовое последствие<br/> завещание<br/> расторжение; отмена<br/> 1. расторгать, отменять; денонсировать; 2.<br/> заявлять об уходе с работы; увольнять<br/> публичное обещание вознаграждения за<br/> какое-либо исполнение<br/> документ Syn. Schriftstück n<br/> оформить<br/> выдать<br/> представить документ<br/> нуждаться в чем-либо (der Zustimmung)<br/> получатель<br/> ожидать что-либо; рассчитывать на что-<br/> либо (mit dem Zugang der<br/> Willenserklärung)<br/> принимать; предполагать<br/> 1) принятие, акцепт 2) предположение<br/> сорвать, расстроить, не допустить<br/> осуществления (den Zugang)<br/> препятствие<br/> воспрепятствовать<br/> принять к сведению</p> |
|--|--|

## Übungen zum Text

### Задание № 1

#### *ÜBUNG 1. Beantworten Sie die folgenden Fragen!*

1. Unter welchen Gesichtspunkten lassen sich die Rechtsgeschäfte einteilen?
2. Warum sind die Rechtsgeschäfte in der Regel empfangsbedürftig?
3. Welche rechtlichen Besonderheiten haben empfangsbedürftige Rechtsgeschäfte?
4. Welche besonderen Fälle der zweiseitigen Rechtsgeschäfte nennen Sie?
5. Wann ist die empfangsbedürftige Willenserklärung unter Abwesenden zugegangen?
6. Wodurch kann man den Zugang der Willenserklärung verzögern oder vereiteln?
7. Warum wird bei der Auslobung auf den Empfang verzichtet?

#### *ÜBUNG 2. Übersetzen Sie den Text schriftlich!*

#### *ÜBUNG 3. Lernen Sie die folgenden Wortgruppen! Bilden Sie Sätze!*

ein Rechtsgeschäft abschließen; Rechtsgeschäfte einteilen (in, Akk); die Rechtsfolgen herbeiführen; die Willenserklärung abgeben; die Willenserklärung richten (an, Akk); die Urkunde errichten; die Erklärung übermitteln; mit dem Zugang der Urkunde rechnen; von der Willenserklärung Kenntnis nehmen; den Zugang verzögern; den Zugang vereiteln; die Frist versäumen; zu Lasten des Adressaten gehen; zwischen entgeltlichen und unentgeltlichen Rechtsgeschäften unterscheiden; das Rechtsgeschäft kommt zustande /ist zustandegekommen; die Willenserklärung bleibt aus /ist ausgeblieben; beim Empfänger zugehen (die Willenserklärung)

#### *ÜBUNG 4. Übersetzen Sie die folgenden Wortgruppen! Prüfen Sie Ihre Kenntnisse!*

заклучить правовую сделку; подразделять правовые сделки (на кого-л.); вызвать правовые последствия; сделать волеизъявление; направить волеизъявление (кого-л.); оформить документ; передать волеизъявление; ожидать поступления документа (рассчитывать на поступление); узнать о волеизъявлении; затянуть поступление; сорвать поступление; пропустить срок; идти за счет адресата; различать возмездные и безвозмездные сделки; сделка осуществляется /осуществилась; волеизъявление отсутствует/ отсутствовало (не имело места); поступить к получателю (волеизъявление)

**ÜBUNG 5. Ergänzen Sie die folgenden Sätze! Verwenden Sie die Wortgruppen der Übung 3!**

1. Es sei erwähnt, daß... - Следует упомянуть, что...
2. Es sei betont, daß... - Следует подчеркнуть, что...
3. Es sei hinzugefügt, daß... - Следует добавить, что...

**ÜBUNG 6. Übersehen Sie die folgenden Sätze!**

Man kann eine Willenserklärung dem Empfänger auch durch Femsprecher oder durch Femschreiber übermitteln. N. meint, die durch Femsprecher übermittelte Willenserklärung sei eine Erklärung unter Anwesenden. Er bekräftigt seine Meinung durch einige Beispiele. Die Mitteilung über Femschreiber sei aber eine Erklärung unter Abwesenden.

Man kann zwischen einseitigen und zweiseitigen Rechtsgeschäften unterscheiden. Es wird meistens behauptet, ein einseitiges Geschäft könne nur aus einer Willenserklärung bestehen. Zweiseitige Rechtsgeschäfte dagegen kämen durch zwei Willenserklärungen zustande.

Wie N. ausführte, der Zugang einer Willenserklärung habe sich immer danach gerichtet, ob sie unter Anwesenden oder Abwesenden abgegeben worden ist. Als Mittel der Willensäußerung hätten die Menschen immer nur Sprache, Schrift und schlüssiges Handeln benutzt.

**Текст № 18**

**Прочитайте, переведите данные тексты**

**a) Einteilung der Rechtsgeschäfte**

Nach der Zahl der bei der Vornahme eines Rechtsgeschäfts aktiv handelnden Personen unterscheidet man zwischen einseitigen und mehrseitigen Rechtsgeschäften. Ein einseitiges Rechtsgeschäft liegt dann vor, wenn bereits die Willenserklärung einer Person genügt, um die beabsichtigte Rechtsfolge herbeizuführen. So kann die Erbfolge durch einseitige Erklärung in einem Testament geregelt werden.

Damit eine Willenserklärung vorliegt, muß der Wille, ein Rechtsgeschäft vorzunehmen, nach außenhin kundgetan werden. Der nicht erklärte Wille ist bedeutungslos. Als Mittel der Willensäußerung bieten sich alle Ausdrucksformen an, die die Menschen auch sonst im täglichen Leben zur Verständigung untereinander benutzen: Sprache, Schrift, schlüssiges Handeln, unter Umständen auch

Schweigen und Nichtstml Das BGB geht im Prinzip davon aus, daß alle diese Verständigungsbnnen gleich gut zur Abgabe von Willenserklärungen sind.

Da an der Gestaltung eines Rechtsverhältnisses regelmäßig mehrere Personen beteiligt sind, muß eine Willenserklärung, durch die dieses Rechtsverhältnis begründet oder geändert werden soll, von dem Geschäftspartner entgegengenommen werden: sie muß ihm zugehen.

Willenserklärungen sind in der Regel empfangsbedürftig, d. h. sie werden erst mit dem Zugang beim Erklärungsempfänger wirksam.

Der Zugang einer Willenserklärung richtet sich danach, ob sie unter Anwesenden oder Abwesenden abgegeben worden ist. Mündliche Erklärungen unter Anwesenden gehen praktisch gleichzeitig mit ihrer Abgabe beim Empfänger zu; schriftliche Erklärungen, sobald das Schriftstück dem Empfänger ausgehändigt worden ist.

Wie aus dem § 147 BGB entnommen werden kann, sind auch die durch Femsprecher dem Empfänger übermittelten Erklärungen „unter Anwesenden“ abgegeben. Mitteilungen über Femschreiber sind dagegen Erklärungen unter Abwesenden. Erklärungen unter Abwesenden sind nach §130 zugegangen, sobald sie in den Empfangsbereich der Gegenseite gelangt sind.

## **в) Rechtsgeschäfte**

Rechtsgeschäfte sind Willenserklärungen, die auf Herbeiführung eines bestimmten rechtlichen Erfolgs gerichtet sind. Die wichtigsten Arten der Rechtsgeschäfte sind im Gesetz nach ihren typischen Erscheinungsformen geregelt, z. B. Kauf, Miete, Testament.

Willenserklärungen kennen ausdrücklich oder stillschweigend (durch sogenannte konkludente Handlungen) abgegeben werden. Nicht empfangsbedürftige Willenserklärungen (z. B. Testament) und empfangsbedürftige Willenserklärungen unter Anwesenden (z. B. Kündigung) werden sofort mit der Äußerung des Willens wirksam. Empfangsbedürftige Willenserklärungen unter Abwesenden werden wirksam mit dem Zugehen an den Gegner (§130). Einseitige Willenserklärungen kommen durch die Willenserklärung einer Person zustande. Mehrseitige Rechtsgeschäfte bestehen aus übereinstimmenden Willenserklärungen mehrerer Personen. Das wichtigste der mehrseitigen Rechtsgeschäfte ist der Vertrag.

### **Текст № 19**

#### **Прочитайте, переведите данный текст Formfehler**

Willenserklärungen sind grundsätzlich formlos gültig; sie können sogar durch schlüssiges Handeln zum Ausdruck gebracht werden. Von diesem Grundsatz der Formfreiheit gibt es jedoch Ausnahmen; Für einzelne Rechtsgeschäfte schreibt das Gesetz die Einhaltung gewisser Formvorschriften vor; darüber hinaus können die Parteien für jedes beliebige Geschäft vereinbaren, daß die von ihnen abzugebenden Willenserklärungen nur in einer bestimmten Form gültig sein sollen. In der Regel ist der gesamte Vertragsschluß formbedürftig, d. h. Sowohl das Vertragsangebot als auch die

Vertragsannahme müssen in der gesetzlich vorgeschriebenen Form erklärt werden.

Als Formtypen unterscheidet das BGB die einfache Schriftform, die notarielle Beurkundung und die öffentliche Beglaubigung einer Willenserklärung.

Für die einfache Schriftform verlangt § 126 BGB die eigenhändige Namensunterschrift des Erklärenden unter ein (nicht notwendig von ihm selbst abgefaßtes) Schriftstück, das seine Willenserklärung enthält. Bei einem Vertragsschluß müssen beide Vertragsparteien entweder gemeinsam die Vertragsurkunde unterschreiben oder sich gegenseitig gleichlautende Vertragsurkunden mit jeweils ihrer Unterschrift aushändigen. Einfache Schriftform ist z. B. in §766 BGB für die

Bürgschaftserklärung, in §783 BGB für das Schuldversprechen und das Schuldanerkennnis und in §566 für bestimmte Mietverträge vorgesehen.

Bei der notariellen Beurkundung nimmt der Notar eine Niederschrift auf, in der sein Name, die genauen, vom Notar zuvor geprüften Personalien der Beteiligten und die von ihnen abgegebenen Erklärungen protokolliert werden. Der Notar ist verpflichtet, die Geschäftsfähigkeit der Beteiligten zu prüfen, auf eindeutige Ausdrucksweise zu achten und die Beteiligten auf die rechtliche Tragweite ihrer Erklärungen zu belehren sowie daraufhinzuwirken, daß unerfahrene und ungewandte Personen nicht benachteiligt werden. Bei einem Vertragsschluß bei dem Notar reicht es auch, wenn zunächst Vertragsangebot und später in einem zweiten Beurkundungsakt die Vertragsannahme beurkundet werden, wobei der jeweilige Erklärmngsempfänger nicht anwesend zu sein braucht.

Notarielle Beurkundung wird z. B. für den Abschluß eines Vertrags über die Veräußerung oder Übertragung eines Grundstücks angeordnet. Ferner muß ein Schenkungsversprechen in notarieller Form abgegeben werden.

Bei der öffentlichen Beglaubigung nach § 129 BGB bestätigt eine hierfür zuständige Behörde mit einem amtlichen Vermerk auf dem Schriftstück die Identität der Person, die dieses Schriftstück als Ausschreiber unterschrieben hat. Die öffentliche Beglaubigung ist für Eintragungsanträge und sonstige Erklärungen gegenüber den Registerbehörden (Grundbuchamt-, Vereins- und Handelsregister) und anderen staatlichen Stellen vorgeschrieben.

Rechtsgeschäfte, die nicht in der rechtlich vorgeschriebenen Form vorgenommen worden sind, sind gemäß §125 BGB nichtig. Das gleiche gilt, wenn die Parteien für Ihre Erklärungen die Einhaltung einer bestimmten Form vereinbart haben. Nichtigkeit bedeutete daß das fragliche Rechtsgeschäft ohne weiteres von Anfang an unwirksam ist. Es kann somit zwischen den Parteien keinerlei rechtliche Wirkungen entfalten, ohne daß hierzu noch irgendeine Erklärung eines der Beteiligten erforderlich wäre. in der er sich auf den Formmangel des Rechtsgeschäfts beruft. Formfehler sind grundsätzlich unheilbar.

#### **Слова к тексту**

1. Form f-, -en - форма  
 formlos adj - заключенный в произвольной форме, не требующий определенной формы Syn. Formfrei  
 Ant. formbedürftig - требующий соблюдения определенной формы  
 Formtypen: Schriftform f - письменная форма  
 öffentliche Beglaubigung f - публичное засвидетельствование  
 notarielle Beurkundung f - нотариальное удостоверение  
 beglaubigen vt - засвидетельствовать (die Unterschrift)  
 beurkunden v t - удостоверить (die Erklärung)  
 Formvorschrift f - предписание относительно формы  
 die Formvorschrift einhalten - соблюдать, verletzen - нарушать  
 предписание относительно формы;  
 Formmangel m - несоблюдение надлежащей формы, погрешность против формы Syn, Formfehler m  
 Formzwang m - обязательность определенной формы
2. Urkunde f-, -n - документ; Vertragsurkunde f - договор /документ/ eine Urkunde abfassen - составить, unterschreiben, unterzeichnen - подписать.
3. vereinbaren vt - согласовать, достигнуть договоренности Syn. eine Vereinbarung treffen (über, Akk)
4. Klausel f-, -n - оговорка
5. jeweils ad v - каждый раз, в каждом случае, соответственно jeweilig adj - соответствующий, данный
6. zwingend adj - обязательный, императивный (eine Vorschrift)
7. Bürgschaft f - поручительство; ручательство
8. Schuld f - 1. вина; 2. денежный долг; обязательство. Schuldversprechen n - долговое обязательство Schuldanerkenntnis f - признание долга, обязательства
9. Miete f - 1. раем, аренда, прокат; 2. плата за наем
10. Niederschrift f - запись; протоколирование; изложение на бумаге
11. Personalien pl - данные о личности, анкетные данные
12. eindeutig adj - ясный, недвусмысленный, определенный
13. benachteiligen vt - ставить в невыгодное положение Nachteil m - убыток, ущерб, вред Ant. Vorteil m
14. Vertragsangebot n – оферта
15. Vertragsannahme f - акцепт
16. Grundstück n-(e) s,-e - земельный участок  
 ein Grundstück veräußern - отчуждать, übertragen vt - передавать
17. Grundbuch n - поземельная книга  
 Grundbuchamt n - ведомство земельного кадастра
18. bestätigen vt - подтверждать; утверждать
19. Vermerk m -(e)s, -e - заметка, отметка, краткое примечание
20. Heilung f - исправление /ошибочно совершенного/  
 (fehlerhafter Rechtsgeschäfte)  
 heilen v t - исправлять /ошибочно совершенное/

unheilbar adj - не могущий быть исправленным

## Texterläuterungen

1. sich gegenseitig aushändigen - передать, вручить друг другу
2. die eigenhändige (Namens) Unterschrift - собственноручная (именная) подпись
3. auf eindeutige Ausdrucksweise achten = darauf achten, daß der Inhalt eindeutig ausgedrückt wird
4. Tragweite f - значение, важность
5. Er braucht nicht anwesend zu sein. - Его присутствие не является обязательным. „brauchen... zu + Infinitiv“
6. Eintragungsanträge: Anträge auf Eintragung ins Grundbuch bzw. ins Verein - oder Handelsregister
7. Registrierbehörden = Behörden, die die Eintragung vornehmen
8. ...oder es müssen zwei gleichlautende Urkunden ausgetauscht werden. Здесь „es“ является грамматическим подлежащим и не переводится.
9. das fragliche Rechtsgeschäft - упомянутая сделка

## Übungen zum Text

### **ÜBUNG 1 Beantworten Sie die folgenden Fragen!**

1. Wie können Willenserklärungen zum Ausdruck gebracht werden?
2. Welche Formtypen unterscheidet das bürgerliche Recht?
3. Was versteht man unter der einfachen Schriftform?
4. Wodurch unterscheidet sich die notarielle Beurkundung von der öffentlichen Beglaubigung?
5. Wie wird die notarielle Beurkundung vorgenommen?
6. Was bedeutet „die Nichtigkeit eines Rechtsgeschäfts wegen des Formmangels“?

### **ÜBUNG 2. Übersetzen Sie den Text schriftlich!**

### **ÜBUNG 3. Lernen Sie die folgenden Wortgruppen! Bilden Sie Sätze!**

eine bestimmte Form vorschreiben; die Urkunde unterzeichnen; (gewisse Formvorschriften einhalten; in einer bestimmten Form gültig sein; die Geschäftsfähigkeit der Beteiligten prüfen; gleichlautende Urkunden austauschen; unerfahrene Personen benachteiligen; das Grundstück veräußern; das Vertragsangebot und die Vertragsannahme beurkunden; die Unterschrift beglaubigen; die Identität bestätigen; sich auf Formmangel berufen; die Einhaltung einer bestimmten Form vereinbaren; den Formmangel heilen.

### **ÜBUNG 4. Übersetzen Sie die folgenden Wortgruppen! Prüfen Sie Ihre Kenntnisse!**

предписывать определенную форму; подписать документ; соблюдать определенные предписания в отношении формы; быть действительным в

определенной форме; проверить дееспособность сторон; обменяться идентичными документами; поставить неопытных людей в невыгодное положение; отчуждать земельный участок; нотариально удостоверить оферту и акцепт; засвидетельствовать подпись; подтвердить идентичность; сослаться на несоблюдение установленной формы; согласовать применение определенной формы; исправить ошибку в отношении формы

**ÜBUNG 5. Ergänzen Sie die folgenden Sätze! Verwenden Sie die Wortgruppen der Übung 3!**

1. Es kommt darauf an, daß... - Важно, чтобы." /Все зависит от... /
2. Es gilt,... - Нужно, необходимо (сделать что-либо)
3. Das hängt damit zusammen, daß... - Это связано с тем. что...

**ÜBUNG 6. Übersetzen Sie die folgenden Wortgruppen! Beachten Sie die fettgedruckten Wörter!**

**formlos** gültig sein; **die Schriftform** vorschreiben; der Grundsatz der **Formfreiheit**; **Formvorschriften** einhalten; **formbedürftig** sein; in der **gesetzlich vorgeschriebenen Form** erfolgen; die vereinbarte (**gewillkürte**) **Form**; unter drei Formtypen unterscheiden; sich auf den Formmangel berufen; der Verstoß gegen den vereinbarten **Formzwang**; das **formnichtige** Geschäft.

**Текст № 20**

**Прочитайте и переведите данный текст**

**Juristische Personen**

Juristische Personen sind solche Personen, die von den zuständigen Organen anerkannt sind. Sie treten im Rechtsverkehr im eigenen Namen auf. Ihr Vermögen soll abgesondert sein. Sie haben selständige Vermögenshaftung. Die Organisationsform und die Aufgabenstellung der juristischen Person sollen im Gesetz oder im Statut festgelegt sein. Die Vermögenstrennung der juristischen Person und der Mitglieder oder der Gründer ist notwendig, damit die Träger von Rechten und Pflichten auftreten kann. Es handelt sich um den Abschluß und Erfüllung von Verträgen. Die juristische Person ist für die Erfüllung der Verbindlichkeiten, die davon eingegangen sind, verantwortlich. Sie haftet dafür mit dem ihr gehörenden Vermögen. Aus der Feststellung, daß die juristische Person eine mit Rechtspersönlichkeit ausgestattete Organisation ist, ergibt sich die Schlußfolgerung, daß juristische Personen durch Gründung einer rechtsfähigen Organisation entstehen können. Der Zeitpunkt der Organisationsgründung muß also mit dem Entstehungszeitpunkt der juristischen Person nicht zusammenfallen.

Jede juristische Person ist rechtsfähig. Ihre Rechtsfähigkeit bedeutet die Fähigkeit, Träger solcher Rechte und Pflichten zu sein, die mit dem im Gesetz oder Staut bestimmten Zweck übereinstimmen. Die Handlungstätigkeit der juristischen Person, d.h. die Fähigkeit, durch selbständiges Handeln Rechte und Pflichten zu übernehmen, entsteht mit der Rechtsfähigkeit. Die Hangelungsfähigkeit der juristischen Person bildet mit ihrer Rechtsfähigkeit eine Einheit. In vielen Ländern soll die juristische Person nicht alle möglichen Rechtsgeschäfte vornehmen, sondern nur einen bestimmten Kreis von Rechtsgeschäften.

### Словарь к тексту

|                         |                          |
|-------------------------|--------------------------|
| der Rechtsverkehr       | правовые отношения       |
| die Verbindlichkeit     | обязательства            |
| eingehen                | поступать                |
| die Hangelungstätigkeit | дееспособность           |
| rechtsfähig             | правоспособный,          |
| die Rechtsfähigkeit     | правомочный              |
| das Statut              | правомочие               |
| das Rechtsgeschäft      | устав, статут, положение |
|                         | правовая сделка          |

#### ***Übung 1. Antworten Sie auf die Fragen zum Text.***

1. Was charakterisiert eine juristische Person?
2. Warum ist die Trennung des Vermögens der juristischen Person und der Mitglieder notwendig?
3. Wofür ist die juristische Person verantwortlich?
4. Womit haftet die juristische Person für alle Verbindlichkeiten?
5. Wann können die juristischen Personen entstehen?
6. Ist der Kreis von Rechtsgeschäften einer juristischen Person beschränkt?

#### ***Übung 2. Bilden Sie Sätze mit folgenden Wörtern:***

zuständig sein, das Vermögen, absondern, der Rechtverkehr, das Recht, die Pflicht, es handelt sich, sich ergeben, die Rechtsfähigkeit, entstehen, das Rechtsgeschäft.

#### ***Übung 3. Finden Sie im Text einen Finalsatz. Bilden Sie eigene Finalsätze. Finden Sie im Text eine Infinitivgruppe.***

#### **Übung 4. Stellen Sie Fragen.**

1. ...?

Die juristischen Personen werden von den zuständigen Organen anerkannt.

2. ...?

Gewöhnlich treten die juristischen Personen im Rechtsverkehr im eigenen Namen auf.

3. ...?

Die juristische Person hat selbständige Vermögenshaftung.

4. ...?

Es handelt sich um den Abschluß und Erfüllung von Verträgen.

5. ...?

Die Rechte und Pflichten der juristischen Person müssen mit dem im Statut bestimmten Zweck übereinstimmen.

6. ...?

Die juristische Person soll nur einen bestimmten Kreis von Rechtsgeschäften vornehmen.

#### **Текст № 21**

#### **Прочитайте, переведите данный текст Аktiengesellschaft**

Die Aktiengesellschaft (AG) als juristische Person entsteht erst nach der Eintragung in das Handelsregister. Der Gründungsprozeß der AG erfolgt in folgenden Etappen;

zuerst muß der Statut von den Gründern in notarieller Urkunde festgestellt werden. Am Gesellschaftsvertrag müssen mindestens 5 Personen teilnehmen. Das Grundkapital muß wenigstens 100 000 DM betragen. Die Vorschriften des Aktiengesetzes sind zwingend.

Für die Handlungsfähigkeit der AG müssen die Gründer einen Aufsichtsrat bestellen. Und der muß einen Vorstand berufen, dem ein Teil des eingezahlten Eigenkapitals zur Verfügung stehen muß. Endlich ist die AG zur Eintragung ins Handelsregister anzumelden.

Organe der AG sind der Vorstand, der Aufsichtsrat und die Hauptversammlung. Der Vorstand ist für die AG zuständig, und dem obliegen die Geschäftsführung und die Vertretung.

Der Vorstand ist unabhängig. Die Vorstandsmitglieder werden vom Aufsichtsrat auf längstens fünf Jahre bestellt.

Der Aufsichtsrat besteht mindestens aus 3 und höchstens aus 21 Mitgliedern, die von der Hauptversammlung gewählt und abberufen werden. Der Aufsichtsrat muß einen Vorsitzenden haben, dem durch die Satzung die Leitung der Hauptversammlung übertragen werden kann.

Die Hauptversammlung beschließt über die Verwendung des Bilanzgewinnes, sie bestellt die Abschlußprüfer. Der Zustimmung der Hauptversammlung bedürfen der Zusammenschluß der AG mit einer anderen AG oder die Umwandlung der AG in eine andere Rechtsform.

## Слова к тексту

|                      |                                   |
|----------------------|-----------------------------------|
| die Urkunde          | документ, акт                     |
| erfolgen             | происходить                       |
| das Aktiengesetz     | закон об акционерных обществах    |
| zwingend             | непреложно                        |
| bestellen            | назначать                         |
| der Vorstand         | правление АО                      |
| berufen              | избирать, назначать               |
| einzahlen            | платить, вносить                  |
| das Grundkapital     | номинальный, основной капитал     |
| anmelden             | регистрировать                    |
| die Hauptversammlung | общее собрание                    |
| abberufen            | освободить от должности, отзывать |
| der Bilanzgewinn     | балансовая, чистая прибыль        |
| der Abschlußprüfer   | аудитор, ревизор                  |
| bedürfen G           | нуждаться в чем-л.                |
| der Zusammenschluß   | одобрение                         |
| die Umwandlung       | преобразование                    |

### **Übung 1. Antworten Sie auf die Fragen zum Text.**

1. Wie erfolgt der Gründungsprozeß einer Aktiengesellschaft?
2. Was ist für die Handlungsfähigkeit einer AG notwendig?
3. Welche Organe hat eine Aktiengesellschaft?
4. Wen leitet der Vorstand der AG?
5. Welche Funktionen hat der Aufsichtsrat?
6. Welche Rechte hat die Hauptversammlung?

### **Übung 2. Stellen Sie Fragen.**

1. ...?  
Die AG entsteht nach der Eintragung in das Handelsregister.
2. ...?  
Die Gründer der AG müssen den Statut in notarieller Urkunde feststellen.
3. ...?  
Am Gesellschaftsvertrag müssen sich mindestens fünf Personen beteiligen.
4. ...?  
Der Betrag des Grundkapitals muß mindestens 100 000 DM sein.
5. ...?  
Der Aufsichtsrat beruft einen Vorstand.
6. ...?  
Dem Vorstand steht ein Teil des Eigenkapitals zur Verfügung.
7. ...?

Die Mitglieder des Aufsichtsrates werden von der Hauptversammlung gewählt und abberufen.

**Übung 3. Bilden Sie Sätze aus den untengegebenen Wörtern.**

1. entstehen, die AG, die Eintragung, das Handelsregister, in, nach.
2. der Statut, feststellen, notarielle Urkunde, in, werden.
3. die Vorschriften, zwingend, müssen, sein, das Aktiengesetz.
4. die Gründer, bestellen, der Aufsichtsrat.
5. der Vorstand, obliegen, die Geschäftsführung.
6. der Aufsichtsrat, wählen, die Hauptversammlung.
7. der Abschlußprüfer, die Hauptversammlung, bestellen.

**Übung 4. Ergänzen Sie die Sätze.**

1. Zuerst muß der Statut einer AG von den Gründern...
2. Das Grundkapital beträgt mindestens...
3. Damit die AG handlungsfähig ist, müssen die Gründer...
4. Man bestellt die Mitglieder des Vorstands auf die Frist...
5. Der Vorsitzende leitet...
6. Der Zusammenschluß der AG mit einer anderen AG braucht...

**Übung 5. Bilden Sie Sätze mit folgenden Wörtern:**

1. der Gründungsprozeß, erfolgen.
2. der Statut, festlegen.
3. der Gesellschaftsvertrag, teilnehmen.
4. der Vorstand, berufen.
5. die Eintragung, das Handelsregister, anmelden.

**1. Прочитайте, переведите текст, пользуясь приведенными после текста словами.**

**2. Выпишите из текста все определения, выраженные Partizip I, II и zu + Partizip I**

## Текст № 22

### MARKT und PREIS

Jeder Unternehmer ist bestrebt, sein Unternehmen gewinnbringend, d.h. rentabel zu leiten. "Wieviel Prozent Überschuß hat das eingesetzte Kapital erbracht?" das ist die meistens klingelnde Kernfrage jeder Unternehmung.

Das Zusammentreffen der kaufwilligen und kaufkräftigen Grobhandlung mit Verkaufswilligen und lieferfähigen Fabrikanten nennen wir Markt.

Je nachdem, wo und wie sich Kaufwillige und Verkaufswillige treffen, gibt es:

organisierte Märkte, z. B. Börse, Messen und Wochenmärkte

nicht organisierte Märkte, z. B. der Einzelhandel, Großhandel oder die Industrie. Dies ist die häufigst entstehende Form.

Die beteiligten Anbieter und Abnehmer machen sich gegenseitig Konkurrenz. Wenn z. B. auf einem Wochenmarkt nur drei Großgärtnereien Kopfsalat anbieten, können sie stark den Preis beeinflussen. Der Anbieter will einen möglichst hohen Preis erzielen, der Nachfrager aber wenig bezahlen.

Es gibt drei zu unterscheidende Preisbildungsarten:

Wettbewerbspreis: der im Markt mit mehreren Anbietern und Nachfragern gebildete Preis.

Monopolpreis: der einseitig durch den konkurrenzlosen Monopolisten festgesetzte Preis.

Staatlich gebundener Preis: der vom Staat durch Gesetz festgelegte Preis.

Die Konkurrenz wird bei der beschränkten Zahl der Marktteilnehmer eingeschränkt. Die nachgefragte Menge hängt vom Preis ab und ist um so größer, je niedriger der Preis ist. Umgekehrt wird das Angebot um so größer sein, je höher der Preis ist, da ein niedriger Preis den Verbrauch, ein höherer Preis aber die Produktion anregt.

Der Preis, bei dem die umgesetzte Menge maximal ist, wird als der Gleichgewichtspreis bezeichnet. Das ist der Nachfrage und Angebot ausgleichende und den Markt räumende Preis.

Für die Preisbildung auf dem unvollkommenen Markt, ist der Grad der Wettbewerbsfreiheit entscheidend.

Besteht z. B. ein Angebotsmonopol, so wird der Monopolist den Preis so ansetzen, daß er möglichst großen Gesamtgewinn erzielt. Überspannt er den Bogen durch starke Preiserhöhungen, so können die Käufer entweder auf den Kauf verzichten oder, wenn möglich, auf ein Ersatzprodukt ausweichen.

Das zur Bildung des Gleichgewichtspreises führende Preisbildungsmodell ist ein Merkmal der freien (liberalen) Marktwirtschaft.

Die maßgebenden Grundsätze der freien Marktwirtschaft sind:

Marktautomatismus: am Markt gleichen sich Angebot und Nachfrage aus. Der erhöhte Preis führt zur Steigerung der Produktion.

Freie Konkurrenz: das gilt für Anbieter und Nachfrager.

Die Hersteller wollen möglichst viel und teuer verkaufen, die Verbraucher wollen ihren Bedarf möglichst billig erwerben. Da jeder nach dem ökonomischen Prinzip handelt, wird der allgemeine Wohlstand gehoben.

### СЛОВАРЬ К ТЕКСТУ

|   |  |
|---|--|
| anbieten<br>das Angebot<br>ausgleichen (sich)<br>beschränken<br>billig<br>die Börse<br>einsetzen<br>der Gewinn<br>der Handel<br>der Markt<br>das Merkmal<br>die Messe<br>der Nachfrager<br>der Preis<br>den Preis ansetzen<br>die Steigerung<br>der Überschuß<br>der Verbrauch<br>verzichten auf Akk<br>der Wohlstand | предлагать, делать оферту<br>предложение<br>выравнивать (ся), корректировать (ся)<br>ограничивать<br>дешево, дешевый<br>биржа<br>помещать, использовать<br>прибыль, выгода<br>торговля<br>рынок, сбыт<br>признак, отличительная черта<br>ярмарка<br>покупатель, потребитель<br>цена<br>устанавливать цену<br>подъем, повышение<br>превышение, роет<br>потребление<br>отказаться от<br>благосостояние |
|---|--|

**Задание 1. Составьте предложение из двух частей, переведите на русский язык**

Jeder Unternehmer ist bestrebt

die Konkurrenz vermeiden  
 den Preis beeinflussen  
 an der Großhandlung teilnehmen  
 möglichst hohen Preis erzielen  
 den Preis erhöhen  
 die Wettbewerbsfreiheit haben

**Задание 2. Переведите на немецкий язык:**

1. Повышенная цена
2. увеличенный спрос
3. развивающаяся торговля
4. участвующие поставщики

5. покупающие потребители
6. организованный рынок
7. возникающая конкуренция
8. ограниченные возможности
9. организуемая торговля
10. ведущая модель

**Задание 3. Переведите предложения с распространённым определением на русский язык. Обозначьте цифрами последовательность перевода.**

1. Die Konkurrenzpreise entsprechen den von unseren Partnern vorgelegten Angeboten.
2. Wir haben schon einige durch wichtige Dokumente belegte Berechnungen.
3. Die komplexe Planung soll alle Seiten der bei der Ausarbeitung und Durchführung der Marktforschung zu lösenden Aufgaben umfassen.
4. Zu den ökonomischen Hebeln gehören die teils in Geldform, teils in anderer Weise wirkenden Hebel.
5. Die zur Zeit schon gut entwickelten Methoden der Erfassung der Information und die dabei gesammelten Erfahrungen sind für alle Unternehmer sehr wichtig.

**Задание 4. Переведите следующие предложения, обращая внимание на различные функции причастия**

1. Stehend begrüßten die Studenten ihren Rektor.
2. Heute besprechen wir die laufende Aufgabe.
3. Im kommenden Jahr werde ich meine Abschlußprüfung ablegen.
4. Auf meine Frage antwortete er ablehnend.
5. Der Redner sprach einige einleitende Worte.
6. Die Menschen sind der entscheidende Faktor der Entwicklung von Produktivkräften und Produktionsverhältnissen.
7. Der Dolmetscher spricht deutsch fließend.
8. Ihr Beispiel war überzeugend.
9. Diese Bergtour ist anstrengend.
10. Der Chef blickte mich forschend an.

**Задание 5. Переведите следующие предложения на русский язык**

1. Die zu treffenden Entscheidungen kann uns niemand abnehmen.
2. Die  $m$  der heutigen Versammlung  $m$  besprechenden Fragen sind von großer Bedeutung.
3. Das zu lösende Problem ist sehr kompliziert.

4. Die zu erfüllende Aufgabe wurde vor kurzem besprochen.
5. Der in diesem Fall zu verwendende Stoff hat gute Eigenschaften.
6. Die zu lesenden Bücher können die Studenten in unserer Bibliothek ausleihen.
7. Die zu ergreifenden Maßnahmen können unsere Lage verbessern.

**Прочитайте и переведите текст:**

**Текст № 23**

### **ANGEBOT UND NACHFRAGE**

Kernstück jeder Marktwirtschaft ist das Wechselspiel von Angebot und Nachfrage.

Zum leichteren Verständnis des gesamten Regelkreises kann man sich durchaus einen Wochenmarkt vorstellen, auf dem sich Verkäufer (Anbieter) und Käufer (Nachfrager) begegnen.

Die Käufer schlendern in der Regel, bevor sie an einem Stand ihren Einkauf finden, einmal über den gesamten Markt, um sich zu informieren, was es gibt und wie teuer das Angebotene ist. Sie entscheiden dann danach, was ihnen am bestem gefällt bzw. was sie sich leisten können (oder wollen). Allerdings spielen bei der Kaufentscheidung auch andere Faktoren eine Rolle: wie die Qualität der Ware ist, ob der Verkäufer freundlich ist, ob man an dem Stand lange anstehen muß, ob man die gekaufte Ware schön eingepackt hat usw. Die Verkäufer möchten auf dem Markt die von ihnen hergestellten Produkte verkaufen. Je teurer sie sie verkaufen, um so besser für sie selbst, denn um so größer ist der Gewinn, der ihnen nach Abzug der Kosten bleibt.

Allerdings sind ihrem Bestreben, einen möglichst hohen Preis zu erzielen, Grenzen gesetzt: Bieten sie eine Ware zu teuer an, kauft der Kunde sie nicht - weil er nicht kann (zu wenig Geld) oder weil er nicht will. Die Händler machen sich also untereinander Konkurrenz

## Словарь к тексту

|                           |                              |
|---------------------------|------------------------------|
| das Wechselspiel          | - взаимодействие             |
| das Angebot               | - предложение                |
| die Nachfrage             | - спрос                      |
| einen Einkauf finden      | - сделать покупку            |
| sich. etw. leisten können | - позволить себе ч-л.        |
| anstehen                  | - стоять в очереди           |
| der Handel                | - торговля                   |
| der Händler               | - торговец                   |
| der Gewinn                | - прибыль                    |
| der Abzug                 | - вычет, удержание           |
| Kosten (pl.)              | - издержки, затраты, расходы |
| Herstellen                | - производить                |
| etw.(D) Grenzen setzen    | - установить предел          |
| Konkurrenz machen         | - конкурировать              |

### Задание 1. Переведите следующие слова и выражения:

das Wechselspiel von Angebot und Nachfrage, am Stand lange anstehen, nach Abzug der Kosten, Kernstück jeder Marktwirtschaft, die Kaufentscheidung,, hohen Preis erzielen, der Gewinn nach Abzug der Kosten.

### Задание 2. Дополните предложения

1. Der Käufer wollte sich informieren (какие товары есть в продаже, каково количество изделий, по какой цене продается товар).

2. Der Kunde wollte sich überzeugen, (долго ли надо стоять в очереди, вежлив ли продавец, сможет ли он себе это позволить, хорошо ли упакован товар, не продаются ли аналогичные товары подешевле).

### Задание 3. Найдите в правом столбце синонимы к словам слева

|               |              |
|---------------|--------------|
| der Kunde     | Herstellen   |
| preiswert     | der Profit   |
| produzieren   | erreichen    |
| der Gewinn    | der Käufer   |
| erzielen      | billig       |
| der Verkäufer | kaufen       |
| erwerben      | der Anbieter |

#### **Задание 4. Переведите предложения с распространенным определением**

1. Die Verkäufer möchten auf dem Markt die von ihnen hergestellten Produkte verkaufen.
2. Der nach Abzug der Kosten gebliebene Gewinn war nicht groß.
3. Die das gleiche oder ähnliche Produkt herstellenden Unternehmer machen untereinander Konkurrenz.
4. Die eine wichtige Rolle bei der Kaufentscheidung spielenden Faktoren sind: Preis und Qualität.
5. Die zur Produktion vorgesehenen Waren sind für die Bevölkerung nützlich.

#### **Задание 5. Переведите на русский язык**

1. Je mehr wir studieren, um so mehr wissen wir .
2. Je mehr wir wissen, um so mehr vergessen wir.
3. Je mehr wir vergessen, um so weniger wissen wir.
4. Je weniger wir wissen, um so weniger vergessen wir, und je weniger wir vergessen, um so mehr wissen wir.

#### **Задание 6. Переведите на немецкий язык**

Логика рынка

- Чем больше спрос, тем больше предложение,
- Чем больше товаров, тем труднее выбор,
- Чем дешевле товар, тем больше покупателей,
- Чем лучше качество товара, тем быстрее он продается,
- Чем больше предложений, тем более жестока конкуренция рынка,
- Чем больше цена, тем больше прибыль,
- Чем меньше производство, тем больше спрос,
- Чем вежливее продавец, тем больше он продает свой товар.

#### **Задание 7. Ответьте на вопросы к тексту:**

1. Wie erfolgt ein Kauf auf einem Wochenmarkt
2. Was spielt bei der Kaufentscheidung eine wichtige Rolle?
3. Woran sind die Verkäufer interessiert und welche Grenzen sind ihrem Bestreben, möglichst hohem Preis zu erzielen, gesetzt?

## **Прочитайте и переведите тексты:**

### **KONKURRENZ (23a)**

Jeder Verkäufer ist gezwungen, seine Produkte sich loszuwerden. Geschieht dies nicht, macht er nicht nur keinen Gewinn, sondern einen erheblichen Verlust, weil er die Kosten für die Herstellung oder Beschaffung der Ware ja bereits gehabt hat.

Da er lieber mit einem kleineren Gewinn bleibt als mit einem Verlust geht er mit seiner Preisvorstellung runter, möglichst bis unter die Preisgrenze seines Konkurrenten. Dann kommen die Kunden zu ihm, statt woanders zu kaufen. Der bestehende Wettbewerb hält also die Preisentwicklung in Schach.

### **PREIS (23 b)**

Auch nach unten gibt es jedoch für die Preisfestsetzung eine Grenze: die Produktionskosten. Generell kann ein Anbieter seine Produkte nicht für weniger verkaufen als er selbst zur Produktion aufgewendet hat, sonst ist er bald pleite.

Allerdings gibt es von dieser Regel Ausnahmen, sei es, um nicht absetzbare Waren doch hoch zu verkaufen, oder um ein neues Produkt in den Markt einzuführen, was sich auf längere Sicht unter Umständen "rechnet".

Natürlich hat der Absatz auch Auswirkungen auf die Selbstkosten, die im allgemeinen sinken, wenn man mehr verkauft. Um beim Beispiel des Wochenmarktes zu bleiben: die Standgebühren sind dieselben, ob man 20 Kilo Bananes verkauft oder 200. Pro Kilo gerechnet sind sie bei 200 natürlich niedriger. Ganz abgesehen davon, daß der Händler für 200 Kilo Bananen im Großhandel einen günstigeren Preis bekommt als für 20. Ein Händler, der viele Bananen mit einer geringeren Gewinnspanne verkauft, kann also im Ergebnis erfolgreicher sein als einer, der hohe Preise fordert, aber nur Kunden findet.

## СЛОВАРЬ К ТЕКСТАМ

|                              |                                      |
|------------------------------|--------------------------------------|
| loswerden sich               | - избавиться, сбыть с рук            |
| der Gewinn                   | - прибыль, выигрыш                   |
| der Verlust                  | - убыток, утрата                     |
| die Beschaffung              | - приобретение, заготовка            |
| erheblich                    | - значительный                       |
| abschneiden (gut, schlecht)  | - завершить                          |
| in Schach halten             | - держать в напряжении               |
| aufwenden (für Akk.)         | - затратить на ч-л.                  |
| pleite sein                  | - обанкротиться                      |
| die nicht absetzbare Ware    | - трудно реализуемый товар           |
| auf längere Sicht            | - с дальним прицелом, на будущее     |
| unter Umständen              | - при определенных условиях          |
| der Absatz                   | - сбыт                               |
| Selbstkosten (pl)            | - себестоимость                      |
| sinken                       | - снижаться, падать                  |
| die Gebühr                   | - налог. Пошлина                     |
| rechnen (auf Akk)            | - рассчитывать (на ч-л., к-л.)       |
| günstig                      | - благоприятный, выгодный            |
| ganz abgesehen davon, daß... | - не говоря уже о том, что ...       |
| gering                       | - маленький, ничтожный               |
| die Gewinnspanne             | - разница между доходами и расходами |
| im Ergebnis                  | - в результате                       |

### I. Выполните предложенные задания:

#### 1. Дополните предложение по смыслу:

Jeder Unternehmer möchte sein Unternehmen ... leiten.

- a) regelmäßig
- b) gewinnbringend
- c) rechtzeitig

#### 2. Дополните предложение по смыслу:

Die Marktteilnehmer machen sich gegenseitig ... .

- a) Konkurrenz
- b) Unterstützung
- c) Hilfe

#### 3. Выберите соответствующее определение:

заслуженная награда

- a) die verdienende Auszeichnung
- b) die verdiente Auszeichnung
- c) die zu verdienende Auszeichnung

**4. Выберите соответствующее определение:**

Вложенный капитал имеет высокую рентабельность

- a) Das einsetzende Kapital hat hohe Rentabilität.
- b) Das eingesetzte Kapital hat hohe Rentabilität
- c) Das einzusetzende Kapital hat hohe Rentabilität.

**5. Выберите существительное с определением, соответствующее предложению:**

Die Diskussion ist heute fortzusetzen

- a) die heute fortgesetzte Diskussion
- b) die heute fortsetzende Diskussion
- c) die heute fortzusetzende Diskussion

**6. Подставьте в предложение соответствующее существительное.**

... will einen möglichst hohen Preis erzielen.

- a) der Nachfrager
- b) der Anbieter
- c) der Kaufwillige

**7. Выберите правильную последовательность перевода предложения.**

2 3 4 1

1) Die im vorigen Jahr von diesem Betrieb produzierten Waren für Sport haben wir verkauft.

4 5 6 7 2 1 3

2) Die im vorigen Jahr von diesem Betrieb produzierten Waren für Sport haben wir verkauft.

4 5 6 7 3 1 2

3) Die im vorigen Jahr von diesem Betrieb produzierten Waren für Sport haben wir verkauft.

**8. Выберите причастие для перевода причастного оборота:**

Исходя из достигнутых результатов.....

- a) ausgehen
- b) ausgehend
- c) ausgegangen

**9. Выберите причастие для перевода предложения:**

Эту проблему можно считать решенной.

- a) lösend
- b) gelöst
- c) zu lösend

### **10. Выберите вариант ответа:**

Haben Sie die Preisunterlagen für uns schon angefertigt?

- a) Ja, wir übergeben Ihnen die anzufertigenden Preisunterlagen.
- b) Ja, wir übergeben Ihnen die angefertigten Preisunterlagen.
- c) Ja, wir übergeben Ihnen die fertigen Preisunterlagen.

### **II. Переведите предложения на русский язык. Обратите внимание на формы конъюнктива.**

- 1. Wenn man die Maschinen sorgfältig verpackt hätten wären sie beim Transport nicht beschädigt worden.
- 2. Hätte der Fahrer das Tempo verringert, wäre er nicht bestraft worden.
- 3. Die Zeitung berichtet, was der Betrieb für die Losung der gestellten Aufgaben vorsehe.
- 4. Die Vertragspreise wären ohne diese Maßnahmen bedeutend erhöht.
- 5. Beinahe wäre der Gewinn auf meine Nummer gefallen.

### **ТЕКСТЫ ДЛЯ ЧТЕНИЯ И ПЕРЕВОДА**

- 1. Прочитайте, переведите текст.
- 2. Проанализируйте сказуемое: определите залог и временные формы.
- 3. Выпишите из текста сказуемые в пассиве и конъюнктиве.

#### **Текст № 24 GELD UND WÄHRUNG**

Markt ohne Geld wäre für uns kaum vorstellbar, aber möglich. Man denke nur an die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg bis zur Währungsreform 1948 zurück. Damals war der Naturalaustausch eine übliche Form der Marktbegegnungen.

Wird Ware gegen Ware getauscht, so findet ein direkter Tausch statt. Man stelle sich unter den Bedingungen des direkten Tausches vor: ein Bauer beabsichtigte sein Pferd gegen eine Kuh zu tauschen. Einige Güter wurden als universelle Tauschmittel benutzt. Damit war der indirekte Tausch geboren (Warengeld). Das Edelmetall als Tauschmittel deutete bereits den nächsten Entwicklungsschritt an. Sehr bald erkannten die Mächtigen dieser Erde, reiche Kaufleute, die große Macht des Mediums Geld. Sie besaßen ein wirksames Steuerungsinstrument des Marktes, ein politisches Machtmittel.

Bürger, Handwerker und Kaufleute zahlten mit Gold- und Silbermünzen. Konten wurden eingerichtet und stoffwertlose Banknoten ausgegeben. In der

neueren Zeit setzten sich schnelle und bargeldlose Zahlungen durch, die durch Zahlungen von Konto zu Konto gekennzeichnet wurden.

Geld hat zu allen Zeiten eine beispiellose Anziehungskraft auf den Menschen ausgeübt. Es sei auch betont, daß Geld ein gefährliches Verführungsinstrument darstellt.

Geld ist auch ein Vermittler im Kapitalverkehr.

Unter der Währung wird verstanden

gesetzliche Ordnung des Geldwesens eines Landes,

stoffliche Beschaffenheit des Geldes z. B. Papier-, Silber-, Goldwährung

Währungseinheit (Valuta) des Landes, z- B. DM. Lire, Dollar.

In der BRD bestehen die gesetzlichen Zahlungsmittel aus Papiergeld. Er wird an keine Währungsmetalle gebunden, (freie Währung) Der Geldumlauf wird dem Zahlungsmittelbedarf der Volkswirtschaft angepaßt. Am Wechselkurs ist zu erkennen, welchen Wert unser Geld im Verhältnis zu ausländischen Geld besitzt.

### СЛОВАРЬ К ТЕКСТУ

|                       |               |
|-----------------------|---------------|
| der Austausch         | обмен         |
| bargeldlos            | безналичный   |
| die Begegnung         | встреча       |
| unter den Bedingungen | в условиях    |
| beabsichtigen         | намереваться  |
| die Beschaffenheit    | свойство      |
| das Konto             | счет          |
| die Güter             | товары, грузы |
| die Steuerung         | управление    |
| der Umlauf            | оборот        |
| der Vermittler        | посредник     |
| die Währung           | валюта        |

#### **Задание 1. Ответьте на вопросы к тексту**

1. Was bedeutet der Naturalaustausch?
2. Wobei findet ein direkter Tausch statt?
3. Welche Güter wurden als universelle Tauschmittel benutzt?
4. Welche Bedeutung hatte das Edelmetall als Tauschmittel?
5. Worin besteht die Macht des Mediums Geld?
6. Welche Zahlungen setzten sich in der neuen Zeit durch?
7. Welche Rolle spielt Geld zu allen Zeiten?

#### **Задание 2. Переведите на русский язык.**

1. Was wäre heute ohne Geld?

2. Hätten alle Länder einheitliche Währung, so würden wir keinen Geldwechsel brauchen.
3. Könnten Sie die künftige Weltwirtschaft ohne Geld vorstellen?
4. Man sagt, die Konkurrenz hebe das Geschäft.
5. Würde man umgekehrt aus der Nachfragersicht sagen, Konkurrenz steigere den Nutzen, so wäre es richtig.

**Прочитайте, переведите на русский язык  
Geldmenge (a)**

Da die in der Gesellschaft vorhandenen Warenwerte sich normalerweise von Jahr zu Jahr vermehren, wird auch die Geldmenge erhöht. Dies ist eine wichtige Aufgabe des Staates, aber nicht der Regierung.

Die Möglichkeit der Geldvermehrung könnte nämlich einer Regierung als bequemes Mittel erscheinen, finanzielle Probleme des Staatshaushaltes durch das Nachdrucken von Geldscheinen zu lösen.

In marktwirtschaftlich orientierten Ländern ist die Befugnis zur Festlegung der Geldmenge der Regierung entzogen und der jeweiligen Zentralbank übertragen. So ist in der BRD von der Bundesregierung unabhängig und keinen Weisungen unterworfen. Sie ist per Gesetz verpflichtet, die Währung zu sichern und entscheidet allein über die im Umlauf befindliche Geldmenge.

**Übung 1. Переведите следующие существительные с первым словом "geld":**

die Geldmenge, der Geldwert, der Geldbestand, die Gelddeckung, der Geldaufwand, der Geldausdruck, die Gelddakkimwiation, die Geldentwertung, die Geldaufwertung, die Geldausgaben (pl), das Geldeinkommen, der Geldkurs, der Geldstock, Geldmittel (pl), das Geldvolumen, die Geldüberweisung, die Geldvermehrung.

**Переведите на русский язык**

**GELD (b)**

Geld ist allgemein anerkanntes Tauschmittel. Es kann jederzeit zum Tausch gegen Waren und Dienstleistungen benutzt werden.

Geld ist Wertmaßstab und Rechenmittel. Wert und Preis aller Güter werden in Geld ausgedrückt. Das gesamte Preisgefüge in einer Volkswirtschaft basiert auf der Möglichkeit, die Güter über das Geld vergleichbar zu machen. Üblicherweise wird in Geld gerechnet.

Geld ist Wertaufbewahrungsmittel. Man kann mit Hilfe von Geld Werte speichern und ansammeln. Es ermöglicht Kaufkraft aus der Gegenwart in die Zukunft zu übertragen.

Geld ist Wertübertragungsmittel. Ohne diese Funktion wären das Kreditsystem und der Kapitalmarkt nicht denkbar.

Geld ist gesetzliches Zahlungsmittel. Seine Funktion als gesetzliches Zahlungsmittel erhält das Geld durch den Staat. Die Zahlung mit Geld hat schuldbefreiende Wirkung, d.h. Geld ist kraftgesetztes Schuldentilgungsmittel. Das Geld kann diese Funktionen erfüllen, solange es gesund ist. Jede Inflation stellt zuerst die Wertaufbewahrungsfunktion in Frage. Die Einwirkung nach dem zweiten Weltkrieg hat deutlich gezeigt, wie das Geld nacheinander die oben beschriebenen Funktionen verlor. Wertmaßstab waren damals Zigaretten, Butter u.a.

### СЛОВАРЬ К ТЕКСТУ

|                             |                               |
|-----------------------------|-------------------------------|
| das Preisgefüge             | - структура цен               |
| üblicherweise               | - обычно                      |
| speichern                   | - накапливать                 |
| ausstatten                  | - наделять /полномочиями/     |
| die Schuldentilgung         | - погашение долга             |
| anerkannt                   | - признанный                  |
| das Tauschmittel            | - способ, средства обмена     |
| die Dienstleistungen        | - услуги                      |
| vergleichbar                | - сравнимо                    |
| das Wertaufbewahrungsmittel | - способ накопления ценностей |
| das Wertübertragungsmittel  | - способ передачи ценностей   |
| in Frage stellen            | - ставить под сомнение        |
| verlieren                   | - терять                      |

#### Отвѣтьте на вопросы к тексту:

- 1). Was ist Geld?
- 2). Wozu kann es benutzt werden?
- 3). Was wird in Geld angedrückt?
- 4). Welche Funktionen kann das Geld erfüllen?

### KREDITE (c)

Kredite sind aber in einer modernen Volkswirtschaft nichts Negatives. Auch wirtschaftlich gesunde und starke Unternehmen arbeiten mit Krediten und haben Bankverbindlichkeiten (sprich: Schulden). Sie nehmen die vom anderen geschaffenen Werte, die in Form von Sparguthaben u.a. bei der Bank deponiert sind, und ermöglichen bei sich damit Modernisierungen bzw. Produktionsausweitungen. Wird sinnvoll investiert, ist das Unternehmen in der Lage, den Kredit mit den entsprechenden Zinsen zurückzuzahlen und gleichzeitig die eigene Gewinn - oder Vermögenssituation zu verbessern. Das als Kredit genutzte Geld hat "gearbeitete" Problematik, wenn sich

das Unternehmen durch die hohen Kredite überschuldet oder wenn das Geld nicht zielgerichtet investiert, sondern zum Stopfen von Bilanzlöchern verwendet wird. Dann drohen möglicherweise Zahlungsunfähigkeit und Konkurs. Dagegen sagt die Höhe der Verbindlichkeiten alleine noch nichts über die wirtschaftliche Situation eines Unternehmens aus. Dieselben Kriterien gelten auch für private und Staatshaushalte.

### **AKTIE (d)**

Eine mögliche Form der Kapitalbeteiligung ist der Besitz von Aktien, das sind Anteilscheine an einem Unternehmen. Basis hierfür ist die Aktiengesellschaft. Die Zeit, da in der BRD Konzerne von einer Person oder Familie besessen wurden, sind lange vorbei. Heute gehören die Unternehmen einer Vielzahl von Menschen, die im Besitz solcher Anteilscheine sind. Daimler-Benz, die größte deutsche Firma, gehört rund 480 000 Aktionären, von denen 130 000 Belegschaftsmitglieder sind.

Erzielt das Unternehmen Gewinn, wird ein Teil dessen je Aktie als sogenannte Dividende an die Aktionäre ausgezahlt. Gerat das Unternehmen in die Verlustzone, sinkt der Wert der Aktie, womit sich das Kapital ihres Besitzers, also des Aktionärs, vermindert, zumal dann auch keine Dividende gezahlt wird.

### **Задание 1. Образуйте существительные женского рода от прилагательных:**

Образец: stark - die Stärke  
warm, kalt, nah, weit, kurz, früh, tief, hoch, breit.

### **Задание 2. Прочитайте, переведите на русский язык**

#### **Mit Streiks an der Spitze (e)**

In allen Industrieländern außer den Vereinigten Staaten stiegen die Löhne im vergangenen Jahr stärker als die Preise. Das erreichten die Wirtschaftspolitiker in den einzelnen Ländern auf unterschiedliche Weise. Je schneller zum Beispiel in Großbritannien die Preise stiegen, desto ungehemmter beharrten Gewerkschaften auf immer höheren Lohnförderungen. Dieser sinnlose Wettlauf und ausgedehnte Streiks trugen zu der gegenwärtigen ernststen Wirtschaftskrise des Landes bei. In der Bundesrepublik hingegen unterstützten die Gewerkschaften den harten Kurs der Bundesbank zur Eindämmung der Inflation mit Vereinbarungen übermäßige Lohnsteigerungsraten

## Arbeitslosigkeit (f)

In der BRD liegt die Quote der Arbeitslosen gemessen an der Gesamtzahl der Erwerbspersonen seit Jahren zwischen 8% und 10%. Rund je ein Drittel von ihnen ist kürzer als 3 Monate, zwischen 3 Monaten und einem Jahr ohne Beschäftigungsverhältnis. Allerdings muß man zur Vervollständigung des Bildes hinzufügen, daß in den Jahren 1985 bis 1988 die Zahl der Erwerbstätigen um 740000 gestiegen ist, also eine: e Dreiviertel Million neuer Arbeitsplätze entetand. Zur Zeit sind im der BRD 27, 3 Millionen erwerbstätig, so viel wie nie zuvor. Die Arbeitslosigkeit wäre nur zu vermeiden, wenn die durch Rationalisierung Freigesetzten (weiter) beschäftigt wurden, obwohl die von ihnen erbrachte Arbeitsleistung nicht notwendig ist. Dies würde zu einer Verteuerung der Produkte führen, die dann auch international nicht konkurrenzfähig wären. Die Folge könnte die Pleite des Produktionsbetriebes sein, womit sich die Arbeitslosigkeit vergrößert hätte.

Das Problem muß daher auf andere Weise angepackt werden, nämlich durch eine soziale Absicherung der Arbeitslosen, um sie weitergehend vor den sozialen Folgen des Arbeitsplatzverlustes zu bewahren, und durch eine aktive Arbeitsmarktpolitik.

## СЛОВАРЬ К ТЕКСТУ

|                       |                                |
|-----------------------|--------------------------------|
| Sozialleistungen (pl) | - социальные услуги            |
| die Teilhabe          | - участие в прибыли            |
| aus eigenem Antrieb   | - добровольно                  |
| Erwerbstätige (pl)    | - трудящиеся                   |
| hinzufügen            | - дополнять                    |
| wie nie zuvor         | - как никогда прежде           |
| vermeiden             | - избегать                     |
| das Problem anpacken  | - подходить к решению проблемы |
| bewahren              | - сохранять, оберегать         |
| ersparen (j-m, etw)   | - избавить к-л. от ч-л.        |

### Задание 1. Переведите на русский язык

#### Обратите внимание на предлоги:

1. Die Industrieproduktion wuchs auf 190 Prozent an.
2. Das Volkseinkommen ist um mehr als 60 Prozent zu erhöhen.
3. Die Durchschnittslöhne haben sich in diesem Jahr um 90% erhöht.
4. Es war vorgesehen, die Arbeitsleistung um 30 Prozent zu steigern.
5. Die Bruttoproduktion ist im Vergleich zum vorigen Jahr auf 130% gesteigert.

6. Die Bauindustrie hat in diesem Monat die geplante Aufgabe um 40 Prozent überboten.

7. Die Zahl der Erwerbstätigen ist in den Jahren 1985 um 740 000 gestiegen.

8. Die Zahl der Studenten der wirtschaftlichen Fakultät sollte auf 450 anwachsen

**Выполнить следующие задания:**

*1. Какой глагол соответствует смыслу предложения:*

Без какой-либо конкуренции на рынке oferent, а не покупатель был бы королем.

Allein ohne jede Konkurrenz ... der Anbieter und nicht der Kunde "König" auf dem Markt

a) war

b) ist

c) wäre

*2. Какой глагол соответствует смыслу предложения:*

Если бы товаров не хватало из-за возрастающего спроса, то цена бы возросла.

... Güter aufgrund zunehmender Nachfrage knapp, so würde der Preis steigen.

a) wären

b) sind

c) wurden

*3. Выберите правильный вариант сказуемого:*

Потребность в материале определяется на основе спецификации.

Der Materialbedarf..., anhand von Stücklisten

a) hat ermittelt

b) ist ermittelt

c) wird ermittelt

*4. Выберите правильный вариант сказуемого:*

Производственная программа определялась до начала новой разработки.

Das Produktionsprogramm ... vor Beginn der Neuentwicklung ....

a) hatte festgestellt

b) wird feststellen

c) ist... festgestellt worden

*5. Выберите соответствующее предложение.*

Нас информировали о недостатках этих устройств.

- a) Wir wurden über die Nachteile dieser Anlagen informiert.
- b) Wir haben über die Nachteile dieser Anlagen informiert.
- c) Wir werden über die Nachteile dieser Anlagen informiert.

6. *Какой глагол нужно использовать.*

Er ... heute mit dem Zug nach Berlin gefahren.

- a) hat
- b) ist
- c) wird

7. *Какой глагол нужно использовать.*

Неисправная машина будет завтра ремонтироваться.

Die defekte Maschine ...molgen .....

- a) ist repariert
- b) wird repariert
- c) wird repariert werden

8. *Какой глагол нужно использовать.*

Мы хотели бы просить Вас о проведении гарантийного ремонта.

Wir ... Sie um Reparatur im Rahmen der Garantieleistung bitten.

- a) können
- b) wollfen
- c) möchten

9. *Какое предложение верно?*

Вы платите так, как будто не получили наш прейскурант.

- a) Sie zahlen so, weil Sie unsere Preislisten nicht erhalten haben.
- b) Sie zahlen so, wenn Sie unsere Preislisten nicht erhalten.
- c) Sie zahlen so, als wenn Sie unsere Preislisten nicht erhalten hätten.

10. *Какое предложение верно?*

Следует принять участие в проверке товара.

- a) Man nehme an der Prüfung der Ware teil.
- b) Man nimmt an der Prüfung der Ware teil.
- c) Der Mann nimmt an der Prüfung der Ware teil.

1. Прочитайте, переведите самостоятельно данные тексты с помощью словаря.
2. Выпишите самостоятельно наиболее употребимые экономические термины по специальности "финансы и кредиты", используемые в каждом тексте.

## DIE DEUTSCHE BUNDESBANK

Ein Gemeinwesen kann dauernd nur dann gedeihen, wenn die materiellen Grundlagen seiner Mitglieder durch eine funktionierende Wirtschaft sichergestellt werden. Für eine moderne Wirtschaft sind die *Erhaltung des Geldwerts*, eine *Versorgung mit Kapital* sowie ein gegen Krisengesichertes Bankensystem von größter Wichtigkeit. Um diese Ziele zu erreichen, übt der Staat in vielfacher Weise kontrollierenden Einfluß aus. Dazu ist er durch die Verfassung und mehrere Einzelgesetze verpflichtet. Die *Notenbank* der Bundesrepublik Deutschland ist die *Deutsche Bundesbank*. Sie ist eine bundesunmittelbare juristische Person des öffentlichen Rechts; ihr Grundkapital steht dem Bund zu. Sie besteht aus einer *Zentrale* in Frankfurt / Main und aus *Landeszentralbanken*. Das wichtigste Entscheidungsgremium des Bundes in währungs- und kreditpolitischen Fragen ist der *Zentralbankrat*. Ihm gehören das Direktorium der Bundesbank und die Präsidenten der Landeszentralbanken an. Das Direktorium besteht aus dem Präsidenten der Bundesbank, dem Vizepräsidenten sowie aus bis zu acht weiteren Mitgliedern, die eine besondere fachliche Eignung besitzen müssen. Die Mitglieder des Direktoriums werden auf Vorschlag der Bundesregierung, die Präsidenten der Landeszentralbanken auf Vorschlag des Bundesrates vom Bundespräsidenten bestellt. Die wichtigste Aufgabe der Bundesbank ist die *Sicherung der Währung im Innern und nach außen*. Sicherung des Geldwertes im Innern heißt *Bekämpfung der Inflation*. Inflationen können vielfältige wirtschaftliche und politische Ursachen haben. Rein währungspolitisch betrachtet, sind Inflationen die Folge eines *Ungleichgewichts* zwischen dem im Umlauf befindlichen Geld und dem Angebot vorhandener Waren: Es besteht ein Geldüberhang. Die währungspolitische Sicherung der allgemeinen Preistabilität erfolgt daher in erster Linie über die *Steuerung der Geldmenge*. Zur Steuerung der Geldmenge stehen der Bundesbank eine Reihe währungspolitischer *Befugnisse* zur Verfügung. Als Notenbank verfügt sie über das alleinige *Recht*, deutsche Banknoten auszugeben. Doch weil Barzahlungsmittel nur einen geringen Teil des *gesamten Geldumlaufs* ausmachen, nimmt die Bundesbank auf andere Weise Einfluß auf Menge und Umlaufgeschwindigkeit des vorhandenen Geldes: zum Beispiel bei ihren Geschäften mit Banken. Die Kreditinstitute betreiben nämlich zahlreiche Bankgeschäfte mit der Bundesbank, bei denen diese die *"Geschäftsbedingungen"*

festsetzen kann. So refinanzieren sich Banken etwa durch den Verkauf von Wechseln an die Bundesbank (*Rediskontkredit*). Oder sie leihen sich bei ihr Geld und *verpfänden* dafür bestimmte Wertpapiere als Sicherheiten (Lombardkredit). Die Bundesbank gilt aus diesem Grunde auch als eine Bank für Banken. So wie eine normale Bank mit Änderung von Kreditzinsen für ihre Kunden verteuern oder verbilligen kann, vermag auch die Bundesbank im Geschäft mit den Banken durch die Festsetzung des sogenannten Diskont- bzw. Lombardsatzes, d.h. der Zinssätze für Rediskont- und Lombardkredite, den Preis für Geld festzulegen. Da die Kreditinstitute das geänderte "Preisniveau" in der Regel an ihre eigene Kunden weitergeben, gewinnt die Bundesbank einen zumindest mittelbaren Einfluß auf das allgemeine Zinsniveau.

Hohe Zinsen *verknappen* die Geldmenge und wirken einer Inflation entgegen. Da sie aber gleichzeitig die Kredite *verteuern*, können sie in bestimmten Situationen die Konjunktur dämpfen, unter Umständen auch die Arbeitslosigkeit verstärken. Auf Dauer ist jedoch Preisstabilität eine der wichtigsten Voraussetzungen für ein anhaltendes reales Wachstum der Volkswirtschaft. Deshalb ist es die Aufgabe der Bundesbank, durch eine *umsichtige Geldpolitik* die Geldwertstabilität zu sichern, gleichzeitig ausreichende Liquidität für das Wirtschaftswachstum zur Verfügung zu stellen und so dem Wohl der Gemeinschaft zu dienen. Damit sie das unbeeinflußt von wechselhaften parteipolitischen Interessen tun kann, ist die Bundesbank bei der Ausübung ihrer Befugnisse *unabhängig von Weisungen* der Bundesregierung. Soweit es ihre Aufgabe, die Währung zu sichern, zuläßt, ist die Bundesbank verpflichtet, die allgemeine Wirtschaftspolitik der Bundesregierung zu unterstützen. Eine solche Unabhängigkeit der Zentralbank von der politischen Macht besteht in vielen anderen Ländern nicht. In Deutschland hat sie sich aber bewährt, was die hohe Stabilität der Deutschen Mark im internationalen Vergleich beweist.

Der Bundesbank stehen noch andere wichtige Befugnisse zu, um die Geldmenge zu steuern. So kann sie bestimmte Wertpapiere am offenen Markt zu Preisen, die sie selbst festsetzt, kaufen und verkaufen. Die geldpolitische Strategie, die sie dabei jeweils verfolgt, nennt man ihre "*Offenmarktpolitik*". Dieses währungspolitische Instrument hat in den letzten Jahren stark an Bedeutung verloren. - Die *Umlaufmenge des Geldes* kann auch über die Festlegung von "*Mindestreserven*" gesteuert werden. Das sind *zinslose Einlagen*, die die Banken bei der Bundesbank unterhalten müssen.

Die Bundesbank kündigt seit 1975 ihre geldpolitischen Zielvorstellungen öffentlich an, indem sie zu Beginn jedes Jahres ein Geldmengeziel festlegt, innerhalb dessen sich die im Inland befindliche Geldmenge ausweiten soll. Die heute maßgebliche Zielgröße setzt sich zusammen aus dem Bargeldumlauf, den bei den Banken geführten Sicht - und Termineinlagen unter 4 Jahren und den Spareinlagen mit gesetzlichen Kündigungsfrist (3 Monate).

Die Bundesbank ist nicht nur die Bank der Banken. Sie ist auch die *Hausbank des Staates*, denn der Bund und die Länder sind gesetzlich gehalten, ihre flüssigen Mittel auf Girokonten bei der Bundesbank einzulegen. Gleichzeitig können sie bei ihr innerhalb gesetzlich festgelegten Höchstgrenzen sogenannte Kassenkredite zur Überbrückung kurzfristiger *Kassenfehlbeträge* aufnehmen; eine Finanzierung von Defiziten der öffentlichen Haushalte durch die Bundesbank ist dagegen ausgeschlossen.

Eine besondere Rolle spielte die Bundesbank bei der Durchführung der deutschen *Währungsunion*, die am 1. Juli 1990 verwirklicht wurde. Dabei mußte die Bundesbank nicht nur die technische Versorgung der damaligen DDR mit der neuen Währung sicherstellen. Sie trug auch nachhaltig dazubei, die durch die Eingliederung der Kreditinstitute der damaligen DDR in das bankenaufsichtliche System der Bundesrepublik entstanden.

Wichtig ist nicht nur die Geldwertstabilität im Innern. Für ein Land, dessen Wohlstand wesentlich auf dem Handel mit anderen Ländern beruht, ist ein zuverlässiger internationaler Tauschwert seiner nationaler Währung von besonderer Bedeutung. Der Bundesbank fällt die Aufgabe zu, die Stabilität der *Wechselkurse* zu fördern. Dabei orientiert sie sich an politischen Vorgaben durch die Bundesregierung. Oft bestehen internationale Absprachen zwischen den Regierungen - etwa diejenigen, die für das *Europäische Währungssystem (EWS)* getroffen sind. Die Bundesbank arbeitet daher auch eng mit den Notenbanken anderer Länder zusammen.

Wegen des hohen Rangs, den die Deutsche Mark als Anlagewährung an den internationalen Finanzmärkten einnimmt, finden die währungspolitischen Entscheidungen der Bundesbank meist internationale Beachtung. Ein immer engmaschigeres Netz der internationalen Finanzbeziehungen und der politische Einigungswille Europas werden die zukünftigen Formen der Ausübung staatlicher Geldpolitik prägen. Die Schaffung einer *europäischen Währung* und eines europäischen Zentralbanksystems innerhalb einer möglichst einheitlichen Europäischen Wirtschaftsordnung ist das Ziel.

## **EXKURS: BANKWESEN IN DER DDR**

Das Bankwesen in der DDR war Spiegelbild und Folge der übrigen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Gegebenheiten: Als integraler Teil einer "Sozialistischen Planwirtschaft" beschränkte es sich auf Hilfsfunktion zur Erfüllung von Plänen, die zuvor von wirtschaftsleitenden Zentralorganen festgesetzt worden waren. Ein nennenswerter Spielraum für eine eigenständige Entwicklung bestand nicht. Der so erstarrte organisatorische Aufbau des Bankwesens verhinderte sowohl eine Vielfalt wie auch eine Weiterentwicklung der von den Kreditinstituten angebotenen Dienstleistungen.

Die zentrale Lenkung und Steuerung des Bankwesens wurde ermöglicht durch die alles beherrschende Stellung der Staatsbank der Deutschen Demokratischen Republik, die 1968 aus der Notenbank hervorgegangen war. Diese Bank, die über ein straff geführtes Filial- und Zweigstellennetz verfügte, hatte nicht nur alle Befugnisse zur Kontrolle des Geldumlaufs und der Kapitallenkung; sie konnte auch die anderen Kreditinstitute in vielfacher Hinsicht anweisen und war überdies zuständig für Finanzierung und Kontenführung von Kombinat und Betrieben aus fast allen Wirtschaftsbereichen. Dadurch fielen ihr wichtige Kontrollfunktionen zu. Die Staatsbank selbst war freilich als "zentrales Organ des Ministerrats" nur der verlängerte Arm von Regierung und Partei.

Neben der mit universellem Geschäftsbereich aufbetenden Staatsbank gab es zentrale Spezialkreditinstitute. So die Bank für Landwirtschaft und Nahrungsgüterwirtschaft der DDR (BLN), die ähnlich der Staatsbank über ihre bankgeschäftliche Tätigkeit hinaus Kontrollfunktionen - hier vor allem für die Landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften (LPGs) - zu erfüllen hatte. Der Deutschen Außenhandelsbank AG (DABA) oblag es, im Auftrag der Staatsbank den internationalen Zahlungsverkehr mit den RGW-Staaten abzuwickeln und in diesem Zusammenhang die Außenhandelsbetriebe zu finanzieren und zu kontrollieren. Die Deutsche Handelsbank AG (DHB) hatte vor allem die Aufgabe, für dringend benötigte Importe aus Ländern des nichtsozialistischen Wirtschaftsbereichs die erforderlichen Devisen zu beschaffen.

Neben diesen zentral geführten Kreditinstituten, die gemäß ihrer Einbindung in das sozialistische Wirtschaftssystem umfassende staatliche Lenkungs- und Überwachungsfunktionen wahrnahmen, gab es im Bankwesen der DDR auch Überbleibsel früherer historischer Strukturen. Die 1945 neu gegründeten Sparkassen knüpften an Traditionen ihrer Vorgänger-Institute an: Sie wickelten den Zahlungsverkehr ab und sammelten die Einlagen der privaten Haushalte. Eine Kreditvergabe fand nur in engen Grenzen und zu bestimmten Zwecken statt. An die Traditionen genossenschaftlicher Krediteinrichtungen knüpften die Genossenschaftskassen für das Handwerk und Gewerbe sowie die Bäuerlichen Handelsgenossenschaften an. Die

Deutsche Post nahm ähnlich der Bundespost Aufgaben beim Zahlungsverkehr wahr.

Die Sparkassen und Genossenschaftsbanken auf dem Gebiet der neuen Bundesländer bemühen sich, mit Hilfe von westlichen Partnerinstituten und Kreditinstitutsverbänden Anschluß an die Leistungskraft vergleichbarer westlicher Institute zu finden. Die übrigen Kreditinstitute in der früheren DDR bzw. ihre Rechtsnachfolger beschränken sich - sofern sie nicht von anderen Banken aus den alten Bundesländern übernommen wurden - im wesentlichen auf die Abwicklung bestehender Forderungen und Verbindlichkeiten.

## **GELDANLAGE**

Die weitaus wichtigste Finanzierungsquelle der Kreditinstitute sind Fremdmittel, da die Eigenkapitalquote - gemessen an der Bilanzsumme - im Durchschnitt nur etwa 5 % beträgt. Im Wettbewerb um die Beschaffung fremder Mittel (Passivgeschäft) haben die Banken in den letzten Jahrzehnten vielfältige Angebote entwickelt, die Privatkunden, Unternehmen und der öffentlichen Hand interessante Anlagemöglichkeiten bieten. Andererseits haben die in den letzten beiden Jahrzehnten erheblich gestiegenen Masseneinkommen zusammen mit der im internationalen Vergleich hohen Sparquote von etwa 14 % dazu geführt, daß die privaten Haushalte in Westdeutschland über ein rasch wachsendes Geldvermögen verfügen, das jährlich um jeweils mehr als 200 Mrd. DM wächst und derzeit mehr als 3 Billionen Geldvermögen beträgt. Hinzu kommen fast 2 Billionen DM Geldvermögen der Produktionsunternehmen, die zumindest vorübergehend eine rentierliche Anlage suchen. Was die Anleger angeht, so wird jeder bemüht sein, seine Ersparnisse ertragbringend anzulegen, wenn sie auch klein sind. Denn selbst bei niedrigen Inflationsraten verliert das Geld mit der Zeit an Wert.

Da sich die wichtigsten Anlageziele - hohe Erträge, größtmögliche Sicherheit, rasche Verfügbarkeit- oftmals gegenseitig ausschließen und bei den Anlageentscheidungen zudem die persönlichen Verhältnisse sowie steuerliche Gesichtspunkte zu berücksichtigen sind, kommt der individuellen Beratung größte Bedeutung zu. Die meisten Banken bieten ihren Kunden deshalb eine eingehende, kostenlose Anlageberatung. Eine mögliche Nutzung der staatlichen Sparförderung, insbesondere nach dem Fünften Vermögensbildungsgesetz und dem Wohnungsbau-Prämiengesetz kann für die Anlageentscheidungen wichtig sein. In manchen Fällen spielen steuerliche Überlegungen eine Rolle.

Sichteinlagen sind die liquideste, aber auch die am wenigsten rentierliche Anlageform. Sie werden meist nicht oder nur geringfügig (mit 0,5 % p.a.) verzinst. In der Regel dienen Sichteinlagen der Abwicklung des

Zahlungsverkehrs. Das Volumen der Sichteinlagen von Nichtbanken bei den Kreditinstituten beträgt rund eine halbe Billion DM.

Bei den Termineinlagen handelt es sich um befristete Einlagen, die meist in großen Beträgen (ab 10 000 DM) für eine bestimmte Zeit angelegt werden. Ist der Rückzahlungstermin bereits im voraus bestimmt, spricht man von Festgeldern, bedarf es zur Fälligkeit der Kündigung, von Kündigungsgeldern. Letzteren kommt allerdings in der Praxis nur geringe Bedeutung zu. Für die meisten Termineinlagen gilt dabei die Regelung, daß sie bei Fälligkeit um den gleichen Zeitraum zu den jeweils geltenden Zinssätzen verlängert werden, sofern sie der Kunde nicht abrufen.

Die Verzinsung richtet sich in erster Linie nach der jeweiliger Marktsituation, aber auch nach der Laufzeit und der Höhe der Einlage. Aufgrund der einfachen Handhabung, der kurzen Bindungsfristen und der vergleichsweise hohen Verzinsung ist der Anteil der Termineinlagen am gesamten Passivgeschäft der Kreditinstitute in den letzten Jahren erheblich gewachsen.

Die Spareinlage stellt die in der Vergangenheit dominierende Form der verzinslichen Einlage mit der längsten Tradition dar, deren Besonderheit durch die Ausfertigung einer Urkunde - das Sparbuch - gekennzeichnet ist. Vom Sparbuch darf ohne Kündigung nur ein gewisser Betrag abgehoben werden, darüber hinausgehende Beträge müssen mit bestimmten Fristen gekündigt werden. Die Höhe der Verzinsung richtet sich nach der Länge der vereinbarten Kündigungsfrist. Bei höheren Spareinlagen räumen die Kreditinstitute ihren Kunden Bonifikation ein, so daß die tatsächliche Verzinsung über den im Aushang der Institute genannten Zinssätzen liegt. Wie bei allen Preisfestsetzungen im Aktiv- und Passivgeschäft sind die Kreditinstitute auch im Spargeschäft völlig unabhängig von staatlichen Vorschriften. Über den Preis eines Angebots entscheiden die Geschäftsleitungen der Kreditinstitute vor allen auch aufgrund der Wettbewerbssituation, die von Institut zu Institut, von Ort zu Ort und im Zeitablauf erhebliche Unterschiede aufweisen kann.

Im lebhaften Bankenwettbewerb sind vielfältige Sondersparformen entstanden, die oftmals auch institutsindividuelle Bezeichnungen tragen. So gibt es u.a. Sparverträge, auf die am Ende der Laufzeit eine einmalige Prämienzahlung ( Bonus) erfolgt, Verträge mit jährlich steigenden Zinssätzen, sofern nicht über das Kapital verfügt wird, Sparverträge mit Vorzugszinsen, die sich an der Kapitalmarktentwicklung oder anderen Anlageformen orientieren, Effektensparverträge, bei denen die regelmäßigen Sparraten in Wertpapieren - meist Investmentzertifikaten angelegt werden sowie Gewinn - und Lossparverträge. Erhebliche Bedeutung kommt Bausparverträgen zu, bei denen der Sparer mit seiner regelmäßigen Sparleistung deft Anspruch auf spätere Auszahlung eines zinsgünstigen Baudarlebens erwirbt.

Der Spareinlage verwandte Anlageformen sind Sparbriefe und Sparschuldverschreibungen, die keine Börsenfähigkeiten besitzen. Sparbriefe,

die auf den Namen des Kunden lauten und nicht übertragbar sind, werden mit jährlicher Verzinsung sowie in ab- und auf gezinsster Form angeboten. Ihre Laufzeit reicht in der Regel bis zu 6 Jahren. Die Rückgabe der Sparbriefe vor Fälligkeit ist meist ausgeschlossen. Im Gegensatz dazu sind Sparschuldverschreibungen Orderpapiere, deren Laufzeit meist 4 bis 10 Jahre beträgt und jederzeit zurückgegeben werden können.

### **WERTPAPIERVERWALTUNG**

Eine rasch wachsende Zahl von Kunden nimmt das Dienstleistungsangebot der Banken zur Verwahrung und Verwaltung von Wertpapieren in Anspruch, das als Depogeschäft bezeichnet wird und in enger Verbindung zum Effektengeschäft steht.

Die Zahl der von den Kreditinstituten verwalteten Wertpapier-Kundendepots hat sich allein in den letzten fünf Jahren um die Hälfte auf inzwischen weit über zehn Millionen Stück erhöht. Darin werden festverzinsliche Wertpapiere im Wert von rd. einer Billion DM, Aktien im Nominalwert von fast 100 Mrd. DM sowie nahezu 3 Milliarden Stück Investmentzertifikate verwaltet. Zur Verwaltung gehören u.a. der Einzug fälliger Zinsen und Dividenden, die Ausübung von Bezugsrechten für junge Aktien bei Kapitalerhöhungen sowie die Überwachung von Auslosungen umlaufender Schuldverschreibungen. Da die meisten Aktionäre die Hauptversammlungen nicht besuchen können oder wollen, betrauen sie in der Regel die verwaltende Bank auch mit der Stimmrechtsausübung. Dabei dürfen die Kreditinstitute einen Aktionär nur aufgrund einer schriftlich erteilten Vollmacht vertreten, die alle 15 Monate erneuert werden muß.

Neben der Verwaltung von Effekten im sogenannten offenen Depot nehmen die Kreditinstitute auch sonstige verschlossene, versiegelte oder plombierte Gegenstände im verschlossenen Depot in Verwahrung und vermieten ihren Kunden Schrank und Schließfächer (Safes). Sofern der Kunde Wertpapiere im Schrankfach deponiert, muß er sich selbst um deren Zins- und Fälligkeitstermine kümmern, da die Bank von Inhalt der Safes keine Kenntnisse nimmt.

Für einen ausgewählten Kundenkreis, der über größere Wertpapierbestände verfügt und sich um deren Umschichtung und Neuanlage sowie die damit verbundenen steuerlichen und rechtlichen Probleme nicht selbst kümmern will, übernehmen die Kreditinstitute zudem die Vermögensverwaltung. Dazu bevollmächtigt der Kunde die Bank, sein Wertpapiervermögen im Rahmen einer individuell abgesprochenen Anlagekonzeption mit banküblicher Sorgfalt nach freiem Ermessen zu verwalten. Erfahrene Anlagespezialisten der Bank versuchen dabei, das vereinbarte Anlageziel zu erreichen, ohne Einzelweisungen des Kunden einzuholen.

### **EFFEKTENBÖRSE**

Die Börse als feste Institution ist zwar schon sehr alt, aber noch nicht so alt, daß wir ihre Entstehung schon aus den Augen verloren hatten.

Die Effektenbörse hat sich im Laufe von Jahrhunderten aus Märkten und Messen entwickelt, auf denen neben Waren anfänglich auch Edelsteine und Edelmetalle gehandelt wurden. Zur Finanzierung der Käufe stellte man Wechselbriefe aus, die dann - besonders in Oberitalien - Gegenstand eines lebhaften Handels waren, z.B. in Venedig und Florenz. Mit der Ausdehnung des Handelsverkehrs erschienen die ersten Staats- und Kommunalanleihen, zu Beginn des 17. Jahrhunderts folgten die Aktien. Heute bestehen nebeneinander Waren-, Effekten- und Devisenbörsen als Spezialbörsen.

Die Entstehung des Wortes "Börse" ist umstritten. Nach der einen Auffassung stammt es von dem mittelhochdeutschen Wort "bursa" (= Genossenschaft), nach einer anderen von "van der Beurse" oder "van der Burse", dem Namen einer Patrizierfamilie aus Brügge, von deren Haus sich im Mittelalter eine der ersten Börsen befand. In Deutschland entstanden die ersten Börsen Ende des 17. Jahrhunderts. Hauptplätze waren Augsburg, Nürnberg, Hamburg, Köln, Königsberg, Lübeck und Frankfurt am Main. Die Berliner Börse gewann erst nach der Gründung des Deutschen Reiches überragende Bedeutung.

Die Effektenbörse ist ein Markt, der dem Abschluß von Handelsgeschäften in Effekten dient. Mit anderen Marktformen (Wochenmarkt, Messen) hat sie gemeinsames, daß sich Käufer und Verkäufer regelmäßig an einem bestimmtem Ort zu einer bestimmten Zeit treffen, um bestimmte Waren zu handeln.

Die Börse hat allerdings verschiedene Besonderheiten. Bezeichnend ist, daß an dem Markt Wertpapierbörse nur eine einzige Art von Waren gehandelt wird, nämlich Wertpapiere. Man kann die Börse als Verkehrskreuz des Kapitals betrachten. Sie ist "Mittler" zwischen der geldsuchenden Wirtschaft und dem anlagebereiten Publikum. Aus diesem Grunde hat die Börse eine große volkswirtschaftliche Bedeutung. Ein riesiger Markt, wenn man bedenkt, daß an den Börsen Deutschlands jährlich weit über zwei Billionen DM umgesetzt werden. Wertpapierbörsen gibt es in aller Welt, d.h. in Ländern mit einer freien Wirtschaftsordnung. Heute sind alle Börsen miteinander durch globale Kommunikationssysteme verbunden und beeinflussen sich untereinander (Anhänge und 2).

## **DEISEN UND DEISENKURSE**

Im Außenwirtschaftsverkehr können Zahlungen in inländischer Währung (DM-Zahlungen) und Zahlungen in ausländischer Währung (Devisenzahlungen) erfolgen.

Devisen sind *Zahlungsmittel* in ausländischer Währung. Darunter fallen täglich fällige Guthaben bei ausländischen Kreditinstituten, Schecks und Wechsel, die auf ausländische Währung lauten und im Ausland zahlbar sind.

Für den internationalen Zahlungsverkehr sind vor allem die von inländischen Kreditinstituten als täglich fällige Guthaben bei ausländischen Kreditinstituten unterhaltenen Guthaben bedeutungsvoll. Da diese Bankguthaben an bestimmten Plätzen im Ausland verfügbar sind, d.h. dort ausgezahlt werden können, spricht man von *Auszahlungen*, so z.B. bei US-Dollars von "Auszahlung New York", bei Pfund Sterling von "Auszahlung London". Der Devisenhandel zwischen Kreditinstituten befaßt sich ausschließlich mit Auszahlungen.

Sorten sind Noten und Münzen in ausländischer Währung.

## **UNTERSCHIEDUNG DER DEVISEN**

### **Unterscheidungen nach Art und Umfang der Konvertierbarkeit (Umtauschbarkeit)**

Frei konvertierbare Devisen (sog. *Hartwährungen*) werden von der Zentralbank des Währungslandes unbeschränkt in jede Währung getauscht (US- Dollar, Kanadischer Dollar, Schweizer Franken, Deutsche Mark). Beschränkt konvertierbare Devisen (sog. *Weichwährungen*) werden von der Zentralbank des Währungslandes nicht unbeschränkt in andere Währungen getauscht. Nicht konvertierbare Devisen unterliegen der *Devisenbewirtschaftung (Devisenzwangswirtschaft)*.

### **Unterscheidung nach der Verfügbarkeit**

Kassendevisen sind sofort verfügbare Devisen. Dem Käufer von Kassendevisen stehen die Devisen zwei Geschäftstage später zur Verfügung.

Termindevisen sind später verfügbare Devisen. Dem Käufer von Termindevisen stehen die Devisen zu einem bestimmten Zeitpunkt nach dem Kauf zur Verfügung.

### **Feste und freie Devisenkurse (Wechselkurse)**

Feste Devisenkurse (Wechselkurse) können absolut oder relativ feste Kurse sein.

Bei absolut festen Devisenkursen legt der Staat die Preise für das ausländische Zahlungsmittel fest. Es gibt keinen Devisenmarkt. An - und Verkauf ausländischer Zahlungsmittel dürfen nur über, dafür zuständige Stellen zu offiziellen Kursen erfolgen. Die Einfuhr inländischer Währung aus dem Ausland ist verboten oder nur in geringen Mengen erlaubt. Beispiel hierfür waren die Ostblockstaaten, in denen der freie Handel mit Devisen verboten war, aber auf dem "schwarzen Markt" dennoch betrieben wurde.

Bei relativ festen Devisenkursen wird ein *Austauschverhältnis* zu den Währungen anderer Staaten festgelegt. Das Austauschverhältnis heißt *Parität*. So spricht man z.B. von US-Dollar-Parität, wenn die eigene Währung ein festgesetztes Austauschverhältnis zum US-Dollar hat. Der Kurs, der der Parität entspricht, heißt Paritätenkurs. Bei relativ festen Devisen- oder Wechselkursen gibt es einen freien Devisenmarkt, auf dem sich die Devisenkurse nach Angebot und Nachfrage bilden. Der Staat setzt

*Höchst- und Niedrigskurse fest*, bis zu denen der Marktpreis vom Paritätskurs abweichen darf. Bei *Erreichen* der Höchst- und Niedrigskurse greift die Zentralbank ein und verkauft oder kauft Devisen. Die Zentralbank interveniert durch zusätzliche Nachfrage. Die Höchst- und Niedrigskurse heißen daher auch Interventionspunkte.

Beispiel für diese Devisenkursfestsetzung ist das *Europäische Währungssystem (EWS)*, das zwischen den Währungen seiner Mitgliedsländer zweiseitige *Leitkurse* (Paritätskurse) festsetzt und eine *Schwankungsbreite (Bandbreite)* von 4,5 % (Spanien: 12 %) zuläßt. Der Devisenkurs jedes Mitgliedslandes zu jedem anderen Mitgliedsland kann um 2,25 % nach oben und um 2,25 % nach unten von dem Leitkurs abweichen.

Die folgende Übersicht zeigt die Festlegung des DM-Leitkurses für 100 holländische Gulden (hfl) und die mögliche Schwankungsbreite des hfl-Kurses an der Frankfurter Devisenbörse. Für die Amsterdamer Devisenbörse besteht ein entsprechender hfl-Leitkurs für 100 DM (112, 773 7hfl = 100 DM) und eine entsprechende Schwankungsbreite (Höchstkurs: 115, 235 hfl, Niedrigstkurs: 110, 1675 hfl). Der Intervention der Deutschen Bundesbank durch hfl - Verkauf bei Erreichen des Höchstkurses in Frankfurt entspricht die Interventionen der niederländischen Zentralbank durch DM-Kauf bei Erreichen des Niedrigstkurses in Amsterdam.

Bei freien Devisenkursen wird kein Austauschverhältnis zu den Währungen anderer Staaten festgelegt. Die Devisen- oder Wechselkurse sind frei und bilden sich nur aufgrund von Angebot und Nachfrage ("Floating"), Der Devisenkurs ist ein Gleichgewichtspreis (siehe 7.2.1.3.2).