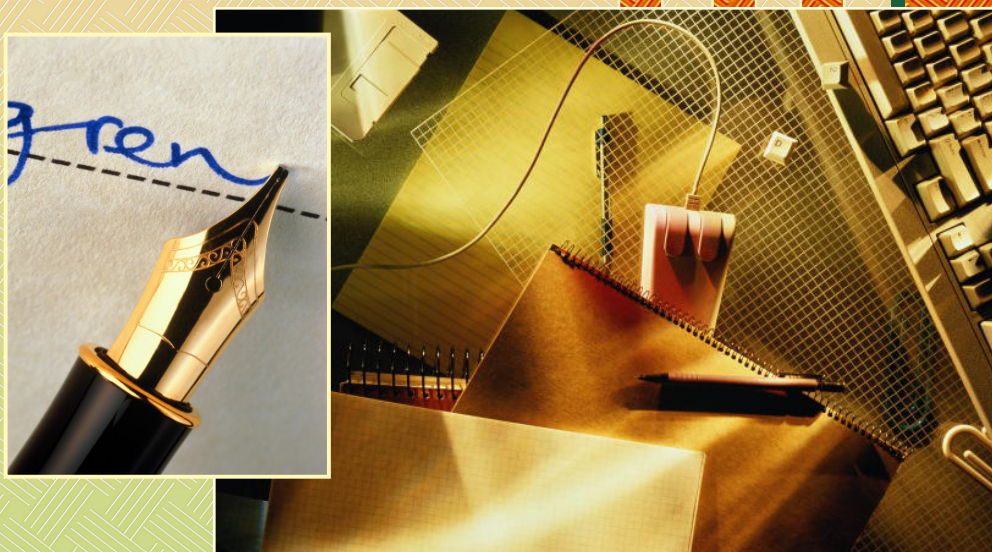


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Тольяттинский государственный университет
Гуманитарно-педагогический институт

К.А. Касаткина, Е.В. Косс, Н.В. Андрюхина

КОММЕРЧЕСКИЙ ПЕРЕВОД

Практикум



© ФГБОУ ВО «Тольяттинский
государственный университет», 2020

ISBN 978-5-8259-1485-5

УДК 811.111=030

ББК 81.2Англ

Рецензенты:

канд. филол. наук, доцент, зав. кафедрой зарубежной филологии

Поволжского православного института *Л.Ю. Фадеева*;

канд. филол. наук, доцент кафедры «Теория и практика перевода»

Тольяттинского государственного университета *Т.Г. Никитина*.

Касаткина, К.А. Коммерческий перевод : практикум / К.А. Касаткина, Е.В. Косе, Н.В. Андрюхина. – Тольятти : Изд-во ТГУ, 2020. – 1 оптический диск.

Практикум разработан для студентов четвертого курса, обучающихся по направлению подготовки бакалавриата 45.03.02 «Лингвистика»; предназначен для обучения коммерческому переводу с английского на русский язык и с русского на английский.

Текстовое электронное издание.

Рекомендовано к изданию научно-методическим советом Тольяттинского государственного университета.

Минимальные системные требования: IBM PC-совместимый компьютер: Windows XP/Vista/7/8; ПИИ 500 МГц или эквивалент; 128 Мб ОЗУ; SVGA; CD-ROM; Adobe Acrobat Reader.

© ФГБОУ ВО «Тольяттинский
государственный университет», 2020

Редактор *Т.М. Воропанова*
Технический редактор *Н.П. Крюкова*
Компьютерная верстка: *Л.В. Сызганцева*
Художественное оформление,
компьютерное проектирование: *Г.В. Карасева*

Дата подписания к использованию 09.01.2020.
Объем издания 14,6 Мб.
Комплектация издания: компакт-диск, первичная упаковка.
Заказ № 1-12-19.

Издательство Тольяттинского государственного университета
445020, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14,
тел. 8 (8482) 53-91-47, www.tltsu.ru

Contents

Explanatory note/Introduction	5
Business letters	9
Unit 1. ENQUIRY	11
Unit 2. OFFERS	26
Unit 3. ORDERS	44
Unit 4. CLAIMS	57
CONTRACT	72
AGREEMENTS	88
POWER OF ATTORNEY	106
References	111
Appendix 1	113
Appendix 2	115
Appendix 3	126
Appendix 4	133

Explanatory note/Introduction

Цель настоящего практикума – обеспечить методическое сопровождение учебных занятий по коммерческому переводу. Практикум включает актуальный материал по основной коммерческой документации, контрольно-тестовые задания на освоение и закрепление специальной терминологии, материал для самостоятельной работы студентов, глоссарий специальных аббревиатур коммерческо-деловой сферы, список актуальных интернет-ресурсов, методические рекомендации для студентов и преподавателей.

В качестве материала в практикуме использованы аутентичные тексты, позволяющие наилучшим образом приблизить форматы учебных занятий к ситуации реальной деловой коммуникации.

Увеличивая диапазон учебно-методического инструментария по специальным видам коммерческого перевода, данный практикум позволит сформировать и расширить общепрофессиональные и специальные компетенции практического коммерческого перевода.

Методические рекомендации для преподавателя помогут организовать занятия по коммерческому переводу с наибольшей эффективностью, в том числе подготовить студентов к переводческой практике.

Основываясь на достижении конечной цели изучения дисциплины «Коммерческий перевод» – решении проблемы формирования общепрофессиональных и профессиональных умений и навыков будущего специалиста, данный практикум позволяет решить следующие задачи:

- ознакомить студентов со спецификой осуществления коммерческого перевода в формате письменного перевода с английского и русского языков;
- сформировать представление о корпусе текстов, входящих в коммерческий дискурс;
- сформировать системное представление о терминологическом аппарате общеэкономической коммерческой тематики;
- развить и закрепить умения и навыки осуществления профессионального письменного коммерческого перевода текстов писем, контрактов, соглашений;

- сформировать и закрепить стратегию осуществления письменного и устного коммерческого перевода в зависимости от конкретной коммуникативной ситуации;
- совершенствовать навык работы со справочной литературой (словари, материалы интернет-сайтов).

Планируемые результаты обучения

Настоящий практикум представляет собой учебно-методический инструмент, позволяющий наилучшим образом освоить дисциплину «Коммерческий перевод», в том числе сформировать, расширить знания основных закономерностей композиционно-содержательного построения коммерческих текстов, этикетных формул для ситуаций межкультурного общения в деловой среде, основных клише в рамках различных коммуникативных ситуаций, компьютерных программ, необходимых для оформления перевода коммерческих текстов, on-line словарей для поиска необходимых переводческих соответствий. Тренировка представленных в практикуме языковых клише позволяет вычленивть необходимую для понимания и перевода информацию в коммерческом тексте в процессе устного перевода, а также совершенствовать навыки составления протокольной документации на английском и русском языках.

Материал в практикуме представлен с учетом принципа преемственности – от наиболее простых коммерческих писем к более сложным текстам коммерческих контрактов, соглашений. Упражнения практикума содержат задания на письменный/устный перевод с английского на русский язык, перевод с русского на английский язык, тесты.

Методические указания по изучению дисциплины и организации самостоятельной работы для студентов

Курс коммерческого перевода представляет собой раздел практического перевода, а настоящий практикум позволяет расширить реестр профессиональных умений и навыков будущего специалиста-бакалавра.

Перед началом занятия необходимо составить общее впечатление о коммерческой документации, ее типах и видах. Следует

отметить, что основой всех видов коммерческого перевода является текст делового письма, поэтому осваивать коммерческий перевод целесообразнее с курса перевода делового письма, постепенно переходя и к другой документации.

При переводе с русского на английский язык следует уделить особое внимание корректному применению терминологии с позиции достижения прагматической адекватности, поскольку неточно подобранный эквивалент может привести к появлению русицизмов и недопониманию в ситуации делового общения.

В ходе выполнения контрольно-тестовых заданий основную сложность представляет коммерческая терминология, вызывающая появление «ложных друзей переводчика», поэтому целесообразно уделять дополнительное внимание тренировке и запоминанию подобных терминов и словосочетаний.

При выполнении устного перевода необходимо соблюдать сохранение смысловой целостности высказывания, не допускать излишней паузации, владеть умением описательного перевода при наличии сложных переводческих ситуаций.

По завершении процедуры письменного коммерческого перевода проводится редакторская правка, которая представляет собой постпереводческий анализ текста, где особое внимание уделяется достижению уровней оптимально возможной переводческой эквивалентности и прагматической адекватности текста-транслата.

Самостоятельная работа по курсу коммерческого перевода предусматривает выполнение переводов, при этом задания для самостоятельной работы включают тексты писем (контрактов и т. д.) средней и повышенной сложности, выполняются дома и проверяются на занятии.

Зачет по курсу коммерческого перевода проводится в письменной форме в виде контрольного перевода, устного перевода с листа с лимитом времени.

Аттестация осуществляется в форме зачета. Зачетное занятие проводится в конце семестра и предполагает письменный перевод коммерческих документов с английского на русский язык объемом 2 тысячи знаков за 60 минут с английского на русский язык, перевод коммерческого контракта или письма объемом 800–1200 знаков за 20–25 минут устно с листа.

Отметка «зачтено» предполагает, что студент знает основные клише ведения беседы в рамках предложенной коммуникативной ситуации, этикетные формулы для ситуаций межкультурного общения в деловой среде; умеет адекватно применить в речи употребительную лексику и основную терминологическую лексику, владеет навыком применения необходимых устойчивых словосочетаний в различных коммуникативных ситуациях.

При выполнении перевода студент показывает знание основных положений и концепций интерпретации текста, грамматические, семантические и стилистические аспекты перевода, основные модели перевода, адекватность и эквивалентность восприятия исходного высказывания, адекватно передает содержание коммерческого текста или письма на английском языке, отвечает на вопросы по содержанию текста, раскрывает основную мысль с употреблением активной лексики.

Нормы оценки индивидуальных домашних заданий, практических работ и зачета:

«зачтено» – оформление перевода соответствует нормам; отсутствуют грубые языковые ошибки, допускаются незначительные стилистические погрешности; цель коммуникации достигнута – содержание передано или раскрыто точно; устный перевод соответствует нормам переводящего языка, отсутствуют смысловые ошибки; допускаются незначительные стилистические погрешности. При этом выполнено 60–100 % заданий;

«не зачтено» – оформление текста письма не соответствует нормам; присутствуют грубые языковые и стилистические ошибки; цель коммуникации не достигнута – содержание передано или раскрыто не полностью и/или неточно; устный перевод не соответствует нормам переводящего языка; имеют место смысловые и стилистические ошибки. При этом выполнено менее 60 % заданий.

Нормы оценки тестов:

«зачтено» – если правильно выполнено 60 % заданий и более;

«не зачтено» – если правильно выполнено менее 60 % заданий.

Business letters

A business letter is the most common type of business correspondence. In general, each business letter contains 11 main parts. Some of them are optional. It can be an attention line, the subject heading, an enclosures notation and a copy notation. These parts are included when needed. As we think that each part of a business letter that can duplicate other parts, conveys a very important information for the readers, we find it necessary to represent a structure of a business letter with a maximum number of the parts used.

There are 7 main components that can be found in every business letter: the letterhead, the date, the opening salutation, the body of the letter, the complementary closing, the signature and the copy notation. The letter can also contain some additional components: the inside address, an attention line, the subject heading etc.

1. The Letterhead (заголовок письма).
2. The Date (дата).
3. The inside Address (внутренний адрес).
4. Attention line (указание на конкретное лицо).
5. The Subject heading (указание на общее содержание письма).
6. The opening salutation (вступительное обращение).
7. The body of the letter (текст письма).
8. The complementary closing (заключительная формула вежливости).
9. The signature (подпись).
10. The copy notation (указание на рассылку копий).

Example letter

3. CYPRESS ASSOCIATES, INC

2947 Katella Avenue

Anaheim, CA 7869

PHONE: (418)129-6800

FAX: (418) 329-4567

26 August, 2017

Credit Manager

General Widgets

32 Wimby Street,

M4X 1H6

4. ATTENTION: Mr. Peter Brown

5. RE.: THE MEETING

6. Dear Mr. Brown,

7. We thank you for your letter of the 20th October. We have carefully considered your proposal and are pleased to advise you that we agree in principal that you should act as our Consignment Agents in Great Britain for the sale of machine tools manufactured in Russia. We should also agree to purchase from you machines of your manufacture equal in value to the sales of our machines from consignment stock.

We shall be glad to meet here Mr. James Moore and Mr. Arnold Jackson and discuss with them the points listed by you as well as other problems connected with the sale of our machines in Great Britain, such as advertising, showrooms, technical service, del credere etc. with the view of working out a detailed consignment agreement. We suggest that the visit of our representatives should take place about the 10th November next. If this time is convenient for you, kindly let us know the date of their arrival in Moscow.

8. Sincerely,

9. Handwritten signature

John Smith

Enc:

10. Cc: to Mr. Black

Unit 1. ENQUIRY

Цель – работа по освоению темы «Запрос» предполагает развитие и совершенствование умений и навыков перевода коммерческих текстов-запросов с английского на русский и с русского на английский язык.

Изучив данный раздел, студент должен

✓ *знать:*

- ситуации делового общения, сопровождающие запросы товаров и услуг;
- основные термины и клише, используемые в ситуации «Запрос»;

✓ *уметь:*

- составить деловое письмо с интенцией «Запрос»;
- перевести с английского на русский язык коммерческое письмо с соблюдением норм эквивалентности перевода;
- перевести текст письма-запроса, руководствуясь приемом достижения адекватности перевода;
- перевести текст письма с английского на русский язык устно с заданным лимитом времени, соблюдая нормы ИЯ и ПЯ.

По завершении курса студент должен **владеть навыками** нахождения переводческого соответствия в процессе работы по всему блоку документации, содержащему интенцию «Запрос» в письменной и устной речи.

Методические рекомендации по изучению темы

При освоении темы необходимо:

- изучить терминологический состав темы «Запрос»;
- выделить основные сложности в аспекте перевода с английского на русский язык и с русского на английский;
- выполнить упражнения для самостоятельной работы;
- выполнить контрольно-тестовые задания по разделу «Запрос» с целью оценки полученных результатов.

When a buyer wants to know at what price and on what terms he could buy the goods required by him, he usually sends out enquiries to firms, companies or organizations manufacturing such goods or dealing in them. Most letters of enquiry are short and simple, so much so that many firms have adopted the practice of sending printed enquiry forms, thereby

eliminating the need for a letter. As a prospective buyer, the writer of an enquiry states briefly and clearly what he is interested in, and this is all the receiver of the letter needs to know. Often the buyer asks the seller to send him illustrated catalogues, price lists or other publications and, if possible, samples or patterns of the goods he is interested in. When asking the seller to send him a quotation, the buyer gives as far as possible a detailed description of the goods required by him.

The first enquiry – a letter sent to a supplier with whom you have not previously done business – should include:

a) A brief mention of how you obtained your potential supplier's name. Your source may be an embassy, consulate, or chamber of commerce; you may have seen the goods in question at an exhibition or trade fair; you may be writing as the result of a recommendation from a business associate, or on the basis of an advertisement in the daily, weekly or trade press.

b) Some indications of the demand in your area for the goods which the supplier deals in.

c) Details of what you would like your prospective supplier to send you. Normally you will be interested in a catalogue, a price list, discounts, methods of payment, delivery times, and, where appropriate, samples.

d) A closing sentence to round off the enquiry.

Glossary

required by somebody	необходимый кому-то
to deal with something	иметь дело с чем-либо
samples or patterns of the goods	образцы товара
to send a quotation	отправить расценки
a detailed description	подробное описание
supplier	поставщик
to do business with somebody	вести бизнес с кем-либо
a brief mention of something	краткое упоминание чего-либо
a prospective supplier	потенциальный поставщик
to round off	заканчивать
delivery times	время (сроки доставки)
appropriate	подходящий
to obtain something	получить что-либо
an embassy	посольство
consulate	консульство

Exercise 1. Translate from English into Russian.

Letter 1

4th April, 2016

Dear Sirs,

We are in receipt of your brochure introducing your new products in the “Clairtax” range. Some of the items presented could have applications in our own manufacturing process. We should be obliged if you would send fuller details of the range together with your current pricelist quoting terms for overseas delivery.

Yours faithfully,

Glossary

Dear Sirs	Уважаемые господа
be receipt of something	получить что-то (например письмо)
we should be obliged if	мы будем Вам благодарны, если
overseas delivery	поставка из-за рубежа

Letter 2

Messrs. Fallady and Co.,

Moscow

October 19 th, 20...

Dear Sir or Madam,

Please send us your current catalogue and price list for bicycles. We are interested in models for both men and women, and also for children.

We are the leading bicycle dealers in this city where cycling is popular and have branches in five neighboring towns. If the quality of your products is satisfactory and the prices are reasonable, we expect to place regular orders for fairly large numbers.

In the circumstances please indicate whether you will allow us a special discount. This would enable us to maintain the low selling prices, which have been an important reason for the growth of our business. In return we would be prepared to place orders for a guaranteed annual minimum number of bicycles, the figure to be mutually agreed.

If you wish to discuss this, please contact me.

Yours faithfully,

Glossary

Dear Sir or Madam,	Уважаемый господин / госпожа
please send us...	просим Вас выслать нам...
we are interested in...	мы заинтересованы в... / Нас интересуют
reasonable prices	приемлемые цены
branches	филиалы
we expect to place regular orders	мы собираемся размещать у вас заказы
allow a special discount	предоставить специальную скидку
mutually agreed	взаимосогласованный
contact me	свяжитесь со мной
Yours faithfully	С уважением

Exercise 2. Translate from English into Russian.

Dear Sir/Madam:

Subject: Surplus Used Ammonia Plants

On behalf of Universal Process Equipment, Inc. (UPE) I would like to express interest in discussing with your company any surplus manufacturing facilities that have down and might now be available for sale. We are, in particular, interested in several used ammonia production plants of varying capacities.

Should you be aware of any ammonia plants that might have been shut down contact me immediately. We are eager to purchase these facilities and would lie-in moving negotiations forward expeditiously should a suitable plant be available.

Please, contact me at the above phone or fax numbers should you have any in available. I look forward to hearing from you soon and hope that we may mutually beneficial business relationship.

Best Regards,

Claire Salk

Business Development Coordinator

Glossary

Subject	тема (письма)
on behalf of	от имени
I would like to express...	я хотел бы выразить...
available for sale	доступны для продажи
we are, in particular, interested in	особенно мы заинтересованы в...
should you be aware of... contact me immediately	если Вам что-либо известно о... пожалуйста, свяжитесь со мной
negotiations	переговоры
I look forward to hearing from you soon	с нетерпением ожидаем Вашего ответа в ближайшем будущем
mutually beneficial business relationship	взаимовыгодное деловое сотрудничество
Best Regards	С уважением

Exercise 3. Translate from Russian into English.

Письмо 1

Г-ну Полуру Н.

Уважаемый господин Полур!

ЗАО «КуйбышевАзот» обращается к Вам с просьбой передать по факсу документы, подтверждающие факт экспорта товара (коносаменты со штампом судна либо выходной таможи), отгруженного Вашей фирме в период с 14.04.2018 по 28.04.2018. Надеемся на понимание и скорое решение поставленной перед Вами задачи. С уважением,

Письмо 2

Уважаемый г-н ***!

Прилагаем копию Дополнительного соглашения к вышеназванному контракту с изменениями в условиях оплаты, о которых мы просили сегодня в телефонной беседе.

Пожалуйста, обратите внимание на то, что общая сумма контракта уменьшается на **\$ за счет того, что теперь для Вас нет необходимости получать подтверждение аккредитива в банке ***.

Пожалуйста, парафируйте ДС и пришлите его обратно по факсу как можно скорее, чтобы мы могли завтра осуществить платеж.

С уважением,

Письмо 3

Уважаемый г-н Смит!

Согласно письму № 641 от 5.10.2017 Дирекцией по качеству проведена подготовительная работа с целью подачи искового заявления в Торговую палату г. Стокгольма о возмещении АО «АВТОВАЗ» материального вреда фирмой «Консалтинг» (Дания) по контракту № 751 от 23.08.2018 г.

Для проведения оплаты арбитражного разбирательства прошу Вас подтвердить целесообразность данного платежа и предоставить следующие документы:

- оригинал контракта или заверенную копию;
- копию искового заявления;
- обоснование суммы судебных издержек.

Приложение: копия письма № 641 от 5.10.2017 – 1 л.

С уважением,

Г.И. Казаков

Exercise 4. Translate from English into Russian as a sight translation.

Moscow, 23rd October, 2016

Dear Sirs,

We thank you for your letter of the 20th October. We have carefully considered your proposal and are pleased to advise you that we agree in principle that you should act as our Consignment Agents in Great Britain for the sale of machine tools manufactured in Russia. We should also agree to purchase from you machines of your manufacture equal in value to the sales of our machines from consignment stock.

We shall be glad to meet here Mr. James Moore and Mr. Arnold Jackson and discuss with them the points listed by you as well as other problems connected with the sale of our machines in Great Britain, such as advertising, showrooms, technical service, del credere etc. with the view of working out a detailed consignment agreement. We suggest that the visit of our representatives should take place about the 10th November next. If this time is convenient for you, kindly let us know the date of their arrival in Moscow.

Yours faithfully,

Exercise 5. Do a multiple choice test.

Test 1

1. Как переводится выражение «Уважаемый господин»?

- a) dear sir
- b) respectable sir
- c) honoured sir
- d) honor sir

2. Как переводится выражение We look forward?

- a) с нетерпением ожидаем
- b) смотрим вперед
- c) ищем
- d) надеемся

3. Как переводится выражение «С уважением»?

- a) with respect
- b) sincerely
- c) kindly
- d) respectfully

4. Подберите соответствие для лексической единицы *goods*.

- a) еда
- b) одежда
- d) товары
- d) количество

5. Подберите соответствие для лексической единицы *warranty*.

- a) гарантийное обязательство
- b) услуга
- c) просьба
- d) предостережение

6. Подберите соответствие для лексической единицы «траты».

- a) expenses
- b) cost
- c) appointment
- d) expectations

7. Как переводится выражение *Fruitful and successful cooperation*?

- a) кооперация по вопросу поставки фруктов
- b) успешная кооперация
- c) успешное и плодотворное сотрудничество
- d) кооперация по вопросу поставки товаров

8. Как переводится выражение *To be in stock*?

- a) в запасе
- b) в резерве
- c) на складе
- d) в наличии

9. Подберите соответствие для лексической единицы *delivery*.

- a) доставка
- b) отправка
- c) прибытие
- d) отправление

10. Подберите соответствие для лексической единицы *enclosure*?

- a) письмо
- b) приложение
- c) закрытие
- d) документ

11. Что пишется в самой верхней строчке делового письма?

- a) обращение
- b) дата
- c) заголовок письма
- d) текст письма

12. Укажите верный перевод для лексической единицы «письмо-просьба».

- a) enquiry letter
- b) letter-order
- c) letter of request
- d) invitation letter

13. Укажите верный перевод для лексической единицы «письмо-заказ».

- a) enquiry letter
- b) letter-order
- c) letter of request
- d) invitation letter

14. Укажите верный перевод для лексической единицы «письмо-запрос».

- a) enquiry letter
- b) letter-order
- c) letter of request
- d) invitation letter

15. Посылая заказ, пишущий побуждает партнера по переписке к целой серии разнообразных действий, целью которых является

- a) приглашение на официальный ужин
- b) подписание контракта
- c) составление резюме
- d) получение каталога

16. Как по-другому называются письма-претензии?

- a) письмо-обвинение
- b) письмо-рекламация
- c) проблемное письмо
- d) письмо-недовольство

17. Какие коммуникативные намерения могут выражать деловые письма?

- a) согласие
- b) отказ
- c) уклонение от ответа
- d) все варианты верны

18. Что обычно пишется в конце письма?

- a) love, ...
- b) yours, ...
- c) yours faithfully, ...
- d) все варианты верны

19. Вставьте пропущенное слово: I look ... to hearing from you soon.

- a) like
- b) forward
- c) good
- d) for

20. Какое письмо несет в себе интенцию побудить к действию?

- a) письмо-уведомление
- b) письмо-запрос
- c) письмо-сопровождение
- d) письмо-рекламация

21. Укажите верный перевод обращения *Dear*.

- a) дорогой
- b) любимый
- c) уважаемый
- d) почтенный

22. However, if you ... your order

- a) make
- b) give
- c) place
- d) buy

23. Shipping company – это компания, которая осуществляет

- a) безопасность личной информации
- b) доставку по морю
- c) отгрузку товаров
- d) техподдержку

24. Enquiry letter содержит

- a) отказ
- b) извинения
- c) запрос
- d) рекламацию

25. Подберите соответствие для лексической единицы *promptly* в коммерческих текстах.

- a) прочно
- b) срочно
- c) излишне
- d)слишком

Test 2

1. What does the abbreviation c.c. mean?

- a) credit card
- b) carbon copy
- c) credit currency
- d) credit cash

2. Which abbreviation conveys the meaning of Russian phrase «от лица...»?

- a) b.p.
- b) f.f.
- c) p.a.
- d) p.p.

3. The term Party used in the contract is translated into Russian as

- a) физическое лицо
- b) партия
- c) сторона
- d) юридическое лицо

4. The word combination *timely acquisition* is translated into Russian as

- a) временное получение
- b) своевременное получение
- c) временное принятие
- d) уместное решение

5. Which noun does convey the meaning of Russian word «поправка»?

- a) shaping
- b) correct
- c) amenity
- d) amendment

6. Which word is the synonym of the word *addendum*?

- a) enclosure
- b) main task
- c) plan
- d) appointment

7. Which phrase does convey the meaning of Russian phrase «решать дружески»?

- a) to resolve in a friendly way
- b) to resolve peacefully
- c) to resolve amicably
- d) to resolve without any disputes

8. What is the right translation of the adverb *namely*?

- a) так называемый
- b) под названием
- c) а именно
- d) включая

9. Match the words:

- | | |
|---------------|---------------------|
| 1) consignee | a) контроллер |
| 2) consignor | b) весовщик |
| 3) supervisor | c) грузополучатель |
| 4) weigher | d) грузоотправитель |

10. What is the right translation of the noun *specimen*?

- a) специальный документ
- b) безотзывный вексель
- c) образец
- d) подлинник

11. Which word does NOT convey the meaning of the Russian word «бракованный»?

- a) defected
- b) faulty
- c) flawed
- d) out-of-spec

12. Which word is NOT used to describe a type of packing?

- a) bundle
- b) stuple
- c) barrel
- d) cask

13. Which word does NOT translate into Russian as «исправлять»?

- a) revise
- b) rectify
- c) correct
- d) specify

14. Match the words:

- | | |
|------------------|---------------|
| 1) depot | a) партия |
| 2) casing | b) склад |
| 3) reimbursement | c) возмещение |
| 4) batch | d) корпус |

15. Choose the right definition of the word *contention*.

- a) hard competition
- b) inner composition of smth
- c) heated disagreement
- d) event personnel

16. Choose the right translation of the phrase *To face the strong competition*.

- a) ответить на жесткую конкуренцию
- b) удержать позиции на рынке
- c) показать снижение показателей
- d) столкнуться с жесткой конкуренцией

17. Choose the right definition of the word *deferral*

- a) arranging for something to happen at a later date
- b) a thing given in recognition of service, effort, or achievement
- c) an amount of money that is paid to someone, or the act of paying this money
- d) compensation or reward given for loss or harm suffered or effort made

18. Choose the right translation of the phrase *There is a ready sale.*

- a) все готово к продажам
- b) сопутствующие продажи
- c) имеется хороший спрос
- d) повышение объема продаж

19. What is the right translation of the English phrase *There is room for expanded sales?*

- a) есть помещения для расширенных продаж
- b) есть помещения для расширения продаж
- c) есть возможность для расширения продаж
- d) возможно увеличить продажи за счет дополнительных помещений

20. Choose the most appropriate translation of the Russian phrase «выступать чьим-либо агентом».

- a) to project an agency for smb
- b) to handle an agency for smb
- c) to agent smb
- d) to speak as an agent to smb

21. Match the words.

- | | |
|--------------------|----------------------------------|
| 1) pilferage | a) непредвиденное обстоятельство |
| 2) insurance | b) компенсация |
| 3) contingency | c) страховка |
| 4) indemnification | d) мелкая кража |

22. Match the types of insurance policies with their definitions.

- | | |
|----------------------|---|
| 1) valued policy | a) договор страхования с указанием только наивысшего предела страхуемой суммы |
| 2) time policy | b) страховой полис на срок |
| 3) mixed policy | c) валютированный полис с объявленной стоимостью |
| 4) open cover policy | d) полис смешанного страхования |

23. Choose the right definition of the Russian term «простой» (*судна или вагона*).

- a) demurrage
- b) idle time
- c) idle standing
- d) mere standing

24. Which word is NOT a synonym of the verb «*to begin*»?

- a) to start
- b) to commence
- c) to initiate
- d) to stipulate

25. Match the verbs.

- | | |
|----------------|------------------------|
| 1) to suspend | a) приостанавливать |
| 2) to incur | b) временно прекратить |
| 3) to cease | c) штрафовать |
| 4) to penalize | d) нести |

Unit 2. OFFERS

Цель – формирование и совершенствование умений и навыков письменного и устного перевода писем-предложений с английского на русский и с русского на английский язык.

Изучив данный раздел, студент должен

✓ *знать*:

- ситуации делового общения, сопровождающие предложение товаров и услуг;
- основные термины и клише, используемые в ситуации «Деловое предложение»;

✓ *уметь*:

- составить деловое письмо с интенцией «Предложение»;
- перевести с английского на русский язык коммерческое письмо с соблюдением норм эквивалентности перевода;
- перевести текст письма-предложения, руководствуясь приемом достижения адекватности перевода;
- перевести текст письма с английского на русский язык устно с заданным лимитом времени, соблюдая нормы ИЯ и ПЯ.

По завершении курса студент должен **владеть навыками** нахождения переводческого соответствия в процессе работы по всему блоку документации, содержащему интенцию «Предложение» в письменной и устной речи.

Методические рекомендации по изучению темы

При освоении темы необходимо:

- изучить терминологический состав темы «Предложение»;
- выделить основные сложности в аспекте перевода с английского на русский язык и с русского на английский;
- выполнить упражнения для самостоятельной работы;
- выполнить контрольно-тестовые задания по разделу «Предложение» с целью оценки полученных результатов.

In many types of business, it is common to offer goods to regular customers and to others who may be interested. Suppliers can also make special offers of goods when prices are particularly favourable. To do this sellers usually send offers.

When making an offer in writing one should bear in mind an AIDA model. AIDA stands for Awareness, Interest, Desire and Action. That way, the supplier's aim in this type of letters is to raise customer's awareness by using an appropriate opening line; spark an interest by enumerating the goods advantages; raise customer's desire to get more information about the good offered and call him to action.

Offers made in writing usually include the nature and description of the goods offered, the quantity, the price, the terms of payment and the time and place of delivery. Offers may be firm (or binding) or without engagement.

A firm offer is made by a seller to one potential buyer only and usually indicates the time during which it will remain open for acceptance. If the buyer accepts the offer in full within the stipulated time, the goods are considered to have been sold to him at the price and on the terms stated in the offer.

According to English and American law, a person making a firm offer has the right to revoke it at any time before it has been accepted. According to Russian law, a person making an offer is bound by it until the expiration of the time stated in the offer. When no time for acceptance is stipulated in the offer, the acceptance must be made within a reasonable time.

An offer without engagement is not binding and therefore may be made to several potential buyers. If the buyer accepts such an offer, the goods are considered to have been sold to him only when the seller confirms having sold him the goods at the price and on the terms indicated in the offer.

Glossary

binding offer	обязывающее, твердое предложение
accept	принимать
confirm	подтверждать
terms	условия
firm offer	безотзывная оферта
stipulated	урегулированный
awareness	осведомленность
favourable	благоприятные
engagement	договоренность

goods	товары
regular customers	постоянный покупатель
opening line	приветствие
spark an interest	заинтересовать
revoke	отменять, отзываться
reasonable time	достаточный (обоснованный) срок

Exercise 1. Translate from English into Russian.

Letter 1

The 8th Annual Central European Congress

Of Chemical Production

17-20 April 2014

Marriott hotel

Prague, Czech Republic

Dear Sir,

Please book your place at this high-level strategic event today, and you will know about all the last achievements and possibilities in the Central Europe.

Today, in its 10th successful year, the Central European Congress of Chemical Production has announced itself as the International Meeting of Chemical Production in the Central Europe.

The main purpose of this year will be to focus on everything you should know, concerning the trade.

Thanks for the compact timetable of the Congress work which includes learning of certain occasions and cooperating work groups, you will be always informed about the most important questions, concerning your trade strategy.

At the Congress CenChem will be a lot of possibilities to combine business and pleasure in relax and informal atmosphere. At the Congress you will get possibility to meet and communicate with the high-level leaders of the central European and the world chemical industry.

At the Conference CenChem will be 2000 people united for the session question – answer and another sitting of work groups for increasing reciprocal action of a reporter and ensure you that you can get all information you need.

The main point of CenChem is reports and learning the certain occasions of main industrial representatives, such as Easman, Solvay, Dow, Ashland Plastics, Unipetrol, MOL, GE Plastics, all European commission, European center of Federations of chemical industry and Vice minister of Industry and Trade in the Czech Republic.

We think that all places on this event will be sold and we want you to know that we have already accepted the orders ahead of time.

We offer you the fast sale of the rest places and they are offered by the principle “if you come first, you will be served first”.

We are looking forward to seeing you in Prague.

Sincerely yours,

Alex Denial,

the Conference Coordinator

Glossary

book the place	забронировать места
to focus on something	сосредоточиться на чем-то
thanks for something	благодаря чему-то
compact timetable	«компактное» расписание
certain occasions	основные мероприятия
trade strategy	торговая стратегия
high-level leaders	лидеры высокого уровня
the session question-answer	пресс-конференция (здесь)
reciprocal action	взаимодействие
ahead of time	заранее
Sincerely yours	С уважением

Letter 2

Dear Sir or Madam,

Please find enclosed the guidelines «The Volkswagen Advertising» and «The Volkswagen Dealer Advertising». These contain all information about the individual elements of the new Volkswagen print advertising and how to use them.

The guidelines apply to the complete advertising turnout of the Volkswagen brand worldwide, as well as all subsidiary companies and partners which use the Volkswagen logo as part of their visual identity; they are binding, from the year 2000 on.

The existing Corporate Design guidelines (extra copies can be ordered any time from the Volkswagen distribution service in Versmold) are still valid and binding for all other applications with exception of the classical advertising identity (advertisements, posters); it is not allowed to apply those elements that have been developed specially for the advertising design (e. g. watermark) to other applications.

The digital templates can be found on the CD-Rom inside of the enclosed, info folder. Please file the guidelines within the info folder into the binder «Integral Aspects and Communication» behind the index sheet «communication» according to the tables of contents sent to you in the month of September.

You will, as always, receive one of each free of charge. Extra copies can be ordered from the Volkswagen distribution service at cost price under the imprinted number.

Glossary

please find enclosed	в приложении Вы найдёте
apply to something	относиться к чему-то
advertising turnout	рекламная продукция (здесь)
subsidiary company	дочерняя компания
visual identity	фирменный стиль
the index sheet	оглавление
tables of contents	содержание
free of charge	бесплатно
extra copies	дополнительные копии
under the imprinted number	в соответствии с количеством напечатанных экземпляров

Exercise 2. Translate from English into Russian.

Letter 1

Dear Students,

Greetings from the state of Florida, the Sunshine State.

All of Florida is readily accessible from any part of the world. Our international airports, superhighways, seaports, and rail and bus terminals are designed to handle all transportation needs. Our abundant natural resources, our scenic highways and our extensive park system are yours to enjoy. Our dynamic cities and 2,000-mile coastline await you.

Every region of Florida promises special memories to our guests. The Sunshine State is abundant in natural beauty and challenging outdoor activities. Rich in variety, our museums, theaters and restaurants are teeming with culture, excitement and good food to savor.

A trip through our state will quickly show you our rich history isn't made just by famous people in big cities, but by generations of hard-working men and women from every corner of the state. We're proud and pleased to share our history. It's rich with the courage of patriots and the cultures of immigrants from around the world.

I know you will enjoy studying about our great state.

With kind regards, I am

Sincerely,

Glossary

Dear Students,	Уважаемые студенты
Greetings from	Вас приветствует
be readily accessible	находиться под рукой / находиться в шаговой доступности
handle all transportation needs	отвечать всем требованиям к перевозке
rich in variety	разнообразные
With kind regards	С уважением

Letter 2

Dear Sir,

It was nice that you participated in the Moscow Workshop on 2 and 3 April 2018.

As you already know, we offer higher education of University degree level for two and four years of studies based on the American system.

Students must have a good standard of English to enable them to attend these courses. We offer preparatory English courses for students who wish to improve their English.

Our college also offers English courses of different levels and for different ages for short and long duration which may last from one week, one month to one year.

We like to recruit full-time students from your country as you have shown interest to represent the college in your city. For this reason, we are sending

you two copies of the agreement for you to become an agent of our college.
 We ask you to sign both copies and return one copy to our office.
 We look forward to a fruitful and successful cooperation.
 Sincerely yours,

Glossary

as you already know	как Вы уже знаете,
based on	основываясь на...
have a good standard of English	иметь хороший уровень англий- ского
to attend courses	посещать курсы
for short and long duration	на небольшой или длительный срок
full-time students	студенты очного отделения
we look forward to a fruitful and successful cooperation	надеемся на плодотворное и успешное сотрудничество

Exercise 3. Translate from English into Russian as a sight translation.

Letter 1

3rd February 2015
 Dear Sir,
 You are now just a step away from on-line banking.
 Our previous letter contained your User ID. But to log on to the Internet banking service you will also need a User Password.
 Your initial User Password is: hyses407
 (This User Password will be changed to one of your own choosing during your first on-line banking session).

IMPORTANT NEW INFORMATION

You will currently be able to carry out transactions in the following currencies: sterling, US dollars, euros, Australian dollars, Hong Kong dollars and Japanese yen.
 We will of course be in touch regularly to bring you news of other changes and enhancements to our site as they happen.
 Please call our Internet Helpdesk on +44 (0) 1534 507222, to activate your on-line account.

Our lines are open between 9.00am and 5.00 pm GMT (Greenwich Mean Time). If you call outside of these times, then please leave us a message and we will call you back.

We are confident you will find our on-line banking service invaluable. If you have any queries please don't hesitate to contact our Internet Helpdesk or via the contact page on our website.

Yours sincerely,

Glossary

to be just a step away from something	быть в шаге от чего-либо
thanks for something	благодаря чему-то
be free of charge	бесплатно
please don't hesitate to contact our Internet Helpdesk	обращайтесь в нашу службу поддержки
ahead of time	заранее
outside of these times	не в указанное время
be in touch regularly	быть постоянно на связи
to bring news	сообщать новости
via	через

Letter 2

Colombo. February 12th, 2017

Dear Sirs,

We are obliged for your name and address to the Russian Trade Representative office in Sri Lanka importers and distributors of different produce in this country and at the same time we act as agents to the Government for the purchase of goods to cover the country's requirements. We run showrooms in different parts of Ceylon provided with the best modern facilities and serviced by qualified staffs.

We therefore assure you that should you wish to cooperate with us our connections will be to mutual benefit.

May we bring to your notice that our Government will shortly send out worldwide enquiries for Railway Sleepers and we would like you particularly to answer them. We can let you have any information to enable you to quote the most competitive prices including our 2% commission. As

we have regular contacts with shipping agents we can easily come to terms about delivery dates.

As to the business integrity of our firm we refer you to the Merchantile Bank Ltd., Colombo, who will submit at their expense any information you may require. We assure you of our best services.

Yours faithfully,

Exercise 4. Translate from Russian into English.

Уважаемые дамы и господа.

Являясь изготовителем установочного оборудования (днищ и перегородок) на конструктивный ряд стандартного европейского автомобиля, мы хотели бы в очередной раз сообщить вам о нашей новой продукции на оборудование вашего транспортно-конструктивного ряда. В дополнение вы получите перечень новой продукции, а также информацию на наши новые цены, действующие до 01.11.2018.

Являясь нашим постоянным партнером, не упустите возможность воспользоваться действующими ценами. До 31.10.2018 вы получите поручение на срочную поставку, и мы автоматически перенесем уже действующие условия.

Продукция разных изготовителей и импортеров и оборудование будут доставлены. И пожалуйста, предложите в дополнение ко всему новейшие грузовые автомобили вашим постоянным клиентам.

Продукция марки «УАЛУСАКЕ», безусловно, имеется на нашем складе и поставляется в течение 3-х рабочих дней по всей Германии.

Пожалуйста, закажите наш прилагающийся телефакс-формуляр.

Дополнительную информацию о товарах вы можете найти на нашем сайте по интернету.

С наилучшими пожеланиями,

В.Б. Петров

Exercise 5. Discuss the following problems in English.

– Проведите телефонный разговор с представителем иностранной компании и обсудите детали возможной поставки оборудования.

– От представителей фирмы вы узнали о предложении по электрооборудованию. Уточните условия предоставления скидки на оптовую партию товара.

– Вас интересуют условия поставки груза морским путем. Обсудите с представителем поставщика оборудования наиболее приемлемые для вашей компании варианты.

Exercise 6. Do a multiple choice.

Test 1

1. Какие тексты делового письма относятся к коммуникативному намерению «побуждение к действию»?

- a) письмо-просьба
- b) письмо-запрос
- c) письмо-заказ
- d) все

2. Письмо-просьба состоит из

- a) изложения сути просьбы
- b) аргументирования просьбы
- c) изложения сути просьбы и выражения благодарности
- d) изложения сути просьбы, аргументирования просьбы и выражения благодарности

3. Письмо-запрос состоит из

- a) изложения необходимых объяснений или комментария
- b) изложения сути запроса, изложения необходимых объяснений или комментариев, выражения благодарности
- c) изложения сути запроса
- d) выражения благодарности

4. Сколько основных блоков содержит в среднем каждое деловое письмо?

- a) 11
- b) 9
- c) 13
- d) 7

5. К основным компонентам письма относятся

- a) заголовок, дата, вступительное обращение, текст письма
- b) заголовок, дата, вступительное обращение, текст письма, заключительная форма вежливости, подпись, указание на ссылку

- c) вступительное обращение, текст письма
- d) текст письма, заключительная форма вежливости, подпись, указание на ссылку

6. Подберите соответствие для лексической единицы *offer*

- a) упаковка
- b) запас
- c) оферта
- d) отгрузка

7. Письмо-жалоба включает

- a) тактичное изложение сути проблемы
- b) элемент ссылки на полученную корреспонденцию
- c) побуждение к выполнению договоренностей
- d) указание на адресата

8. Что обозначает *carriage forward*?

- a) доставка франко
- b) перевозка оплачена
- c) перевозка должна быть оплачена покупателем
- d) оплачивается при доставке

9. Что обозначает C.O.D.?

- a) доставка франко
- b) перевозка оплачена
- c) перевозка должна быть оплачена покупателем
- d) оплачивается при доставке

10. Что обозначает *franco: free delivered*?

- a) доставка франко
- b) перевозка оплачена
- c) перевозка должна быть оплачена покупателем
- d) оплачивается при доставке

11. Расположите части письма в правильном порядке

- a) дата
- b) основная часть письма
- c) заголовок
- d) обращение

12. Укажите английский эквивалент словосочетания «конкурентные цены»

- a) reasonable prices
- b) price competition
- c) competitive prices
- d) compete prices

13. Укажите английский эквивалент слова «количество»

- a) quality
- b) quantity
- c) the number of goods
- d) qualitative

14. Укажите правильный вариант написания даты в деловых письмах

- a) 17 May
- b) may, 17
- c) the 17 of May
- d) 17 of May

15. Найдите правильный перевод фразы «Искренне Ваш»

- a) Your faithfully
- b) Yours faithfully
- c) Your faithful
- d) Your faithfull

16. Укажите правильный перевод фразы «С нетерпением ждем от вас ответа»

- a) We're looking forward to hearing from you
- b) We are looking forward to hear from you
- c) We are looking forward to hearing from you
- d) We are looking forward to hear you

17. Где ставится подпись в деловом письме?

- a) после заключительной фразы
- b) после расшифровки подписи
- c) рядом с расшифровкой подписи
- d) перед расшифровкой подписи

18. Укажите русский эквивалент слова *delivery*

- a) доставка
- b) отправка
- c) счет-фактура
- d) фактура-счет

19. Выберите правильный вариант перевода слова *Mr*

- a) уважаемые
- b) мистер
- c) господин
- d) господа

20. Укажите правильный перевод фразы *The prices quotes are net*

- a) цены указаны без скидки
- b) цены указаны со скидкой
- c) указанные цены снижены
- d) цены повысились

Test 2

1. Назовите письмо, в котором комментируется положение заказа

- a) письмо-запрос
- b) письмо-заказ
- c) письмо-приглашение
- d) письмо-подтверждение

2. Назовите письмо, в котором информируют о получении отправленных материалов

- a) письмо-запрос
- b) письмо-заказ
- c) письмо-приглашение
- d) письмо-подтверждение

3. Укажите то, что не относится к написанию письма-запроса.

- a) изложение сути запроса
- b) выражение благодарности
- c) изложение необходимых объяснений или комментариев
- d) высказывание в связи с проблемой, заключенной в полученном письме

4. Какое письмо содержит сообщение о каком-либо факте/событии, которые имели, имеют или будут иметь место в будущем?

- a) письмо-уведомление
- b) письмо-запрос
- c) письмо-заказ
- d) письмо-приглашение

5. Какое извинение входит в схему коммуникативного намерения «извинение»?

- a) элемент ссылки на полученную корреспонденцию или предыдущий устный контакт
- b) выражение отношения пишущего к полученному стимулу
- c) ссылка на полученную жалобу
- d) выражение претензии партнеру в связи с нарушением каких-либо договоренностей

6. Укажите верный перевод выражения «Мы получили Ваше письмо от...»

- a) We are in receipt of your letter of...
- b) We are obliged for your letter of...
- c) We acknowledge the receipt of a letter of...
- d) in reply of your letter of...

7. Укажите верный перевод выражения «от 20 числа прошлого месяца»

- a) 20th inst
- b) on the 20th prox
- c) of 20th day
- d) of 20 ult

8. Укажите верный перевод выражения «отдельным пакетом».

- a) You will find enclosed
- b) Under separate cover
- c) Attached to this letter you will find
- d) We are obliged

9. Укажите верный перевод общества *Joint stock company*.

- a) акционерное
- b) торговое
- c) закрытое акционерное
- d) страховое

10. Укажите верный перевод предприятия *joint venture*.

- a) товарищество
- b) коммерческое
- c) государственное
- d) совместное

11. Укажите термин, использующийся для обозначения условий поставки груза и определения стороны, на которую возлагаются расходы по транспортировке, и/или определения точки передачи ответственности за груз от продавца к покупателю.

- a) CFR
- b) FOB
- c) CIF
- d) ICC

12. Укажите термин, при котором продавец выполнил поставку, когда товар погружен на транспортное средство в порту отгрузки, а продажная цена включает в себя стоимость товара, фрахт или транспортные расходы, а также стоимость страховки при перевозке.

- a) CFR
- b) FOB
- c) CIF
- d) ICC

13. Укажите верный перевод слова «отзывать».

- a) revoke
- b) submit
- c) obtain
- d) attach

14. Без чего невозможно грамотно составить деловое письмо?

- a) без словаря
- b) без преподавателя
- c) без клише
- d) без грамматических конструкций

15. Укажите перевод выражения «От лица...».

- a) On the face
- b) On the behalf
- c) On face
- d) On behalf

16. Укажите верный перевод выражения *Yours faithfully*.

- a) ваш покорный слуга
- b) с уважением
- c) я Вас уважаю
- d) ваша честность

17. Укажите верный перевод выражения *Dear Sirs*.

- a) дорогие судари
- b) любимые господа
- c) уважаемые сэры
- d) уважаемые господа

18. Укажите верный перевод выражения «сс.».

- a) схема
- b) копия
- c) монограмма
- d) приложение

19. Укажите верный перевод выражения «От имени».

- a) On behalf
- b) According to
- c) Subject to
- d) Per pro

20. В каком письме можно встретить выражение *I regret I cannot give you an immediate order*?

- a) уклонение от ответа
- b) согласие
- c) отказ
- d) извинение

21. Как нельзя перевести выражение «С искренним уважением»?

- a) Cordially
- b) Yours sincerely
- c) Yours truly
- d) Faithfully

22. Где ставится тема в деловом письме?

- a) после приветствия
- b) до адреса
- c) при завершении письма
- d) в приложении

23. Укажите верный перевод выражения «С нетерпением ожидаем Вашего ответа».

- a) We look forward to hearing from you
- b) We look to forward from hearing you
- c) We look forwardly hearing from you
- d) We looking forward from hearing of you

24. Какое из требований параметров товаров не указывает автор письма-заказа.

- a) упаковка
- b) размер
- c) цена
- d) номер в рейтинге топ-товаров недели

25. Чем сопровождается выражение отказа?

- a) объяснением его причины
- b) предложением альтернативы
- c) развертыванием намерений
- d) выражением негативной реакции

26. Назовите документ, удостоверяющий фактическую отгрузку товаров или оказание услуг и их стоимость.

- a) смета
- b) счет-фактура
- c) накладная
- d) договор

27. Укажите верный перевод выражения *Hereinafter referred to*.

- a) далее
- b) в дальнейшем
- c) упомянутый далее
- d) в дальнейшем именуемый

28. Укажите верный перевод выражения *Hereby agree as follows*.

- a) заключен настоящий контракт о нижеследующем
- b) нотариусом заверен настоящий контракт
- c) настоящим стороны соглашаются
- d) контракт не подлежит изменению

29. Укажите верный перевод выражения *To meet an order*.

- a) чтобы удовлетворить заказ
- b) выполнять заказ
- c) чтобы встретить заказ
- d) противостоять заказу

30. Назовите постоянно действующий официальный государственный орган, осуществляющий правосудие в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности.

- a) правосудие
- b) судебная власть
- c) арбитражный суд
- d) конституционный суд

Unit 3. ORDERS

Цель — формирование и совершенствование умений и навыков письменного и устного перевода писем-заказов с английского на русский и с русского на английский язык.

Изучив данный раздел, студент должен

✓ *знать*:

- ситуации делового общения, сопровождающие заказ товаров и услуг;

- основные термины и клише, используемые в ситуации «Заказ»;

✓ *уметь*:

- составить деловое письмо с интенцией «Заказ»;
- перевести с английского на русский язык коммерческое письмо с соблюдением норм эквивалентности перевода;
- перевести текст письма-заказа, руководствуясь приемом достижения адекватности перевода;
- перевести текст письма с английского на русский язык устно с заданным лимитом времени, соблюдая нормы ИЯ и ПЯ.

По завершении курса студент должен **владеть навыками** нахождения переводческого соответствия в процессе работы по всему блоку документации, содержащему интенцию «Заказ», в письменной и устной речи.

Методические рекомендации по изучению темы

При освоении темы необходимо:

- изучить терминологический состав темы «Заказ»;
- выделить основные сложности в аспекте перевода с английского на русский язык и с русского на английский;
- выполнить упражнения для самостоятельной работы;
- выполнить контрольно-тестовые задания по разделу «Заказ» с целью оценки полученных результатов.

An order letter is usually written to assign orders or place order of goods. Order letters are quite common and are written on daily basis. When writing such kind of letters, one should use formal standardized language.

In placing of an order accuracy is essential, as an error in quoting a catalogue number or a figure in the quantity column can cause serious troubles.

Clarity is another essential thing in this kind of letters. It should be made clear to the Supplier what the Buyer wants.

Orders usually include method of transport, packing, delivery and insurance, or possibly method of payment.

When ordering goods, a customer should generally include the following points in the letter:

1. Details of the goods required: quantity, quality, catalogue number, packing, etc.

2. Conditions and qualifications.

3. Alternatives which are acceptable if the goods ordered are not available.

4. A closing sentence, perhaps encouraging the supplier to execute the order promptly and with care.

Glossary

place an order	разместить заказ
on daily basis	на постоянной основе / постоянно
accuracy	точность
quantity	количество
clarity	ясность
accuracy	точность
conditions	условия
to assign orders	сделать заказ (здесь)
insurance	страховка
packing	упаковка
acceptable	приемлемый
promptly	незамедлительно
execute the order	выполнить заказ
qualifications	предъявляемые требования (здесь)
essential	важный

Exercise 1. Translate from English into Russian.

Letter 1

Dear Sirs,

We were very impressed by the quality of samples, and we are ready to give you a trial order.

We have prepared a list of the items that we are interested in. We agree for part shipment and we would like half the quantity to be delivered in three to four weeks.

Payment will be made in US Dollars. We are ready to open a confirmed and irrevocable Letter of Credit in England.

We would like to discuss the question of discount as well. We could agree for a 10 % quantity discount with one provision.

Any further orders we place within a one-year period would receive at least the same discount.

Please confirm the receipt of this letter by fax.

Yours faithfully,

Glossary

samples	экземпляры/образцы
a trial order	пробный заказ
a list of the items	список товаров
part shipment	частичная поставка
payment will be made in	платеж будет осуществлен в...
irrevocable Letter of Credit	безотзывной аккредитив
discuss the question of discount	обсудить скидки
confirm	подтверждать

Letter 2

Dear Sirs,

We have a general interest in buying various items of machine tools from you, and we should be glad to receive brief details of the range of equipment which you can export.

In particular we are contemplating the purchase of a test lathe for hard metal and ceramic tools. We believe that you call this type of machine a "Versuchsdrehmaschine". The machine we require should have roughly the following main characteristics;

Min. Top spindle speed – 4, 000 r.p.m.

Power of main motor – 30 h.p.

We should be glad to receive your detailed offer for this lathe in quintuplicate together with three sets of specification sheets. If possible, the latter should be in German, but failing this English would be satisfactory.

Yours faithfully,

Glossary

packing	упаковка
delivery	доставка
insurance	страховка
payment	оплата
discount	скидка
shipping documents	погрузочные документы
viz.	а именно
have (something) in stock	иметь что-то в наличии
in assorted sizes, colours and designs.	разных размеров, цветов и различного дизайна (здесь)
listed items	перечисленные товары
we would appreciate delivery within the next six weeks	мы будем благодарны, если вы доставите товар в течение следующих шести недель
we have a general interest in buying...	мы заинтересованы в покупке...
we have decided to accept the 15 % trade discount you	мы согласны на скидку в 15 %
in particular we are contemplating the purchase of...	мы размышляем над покупкой...

Exercise 2. Translate from Russian into English.

1. Мы хотели бы знать, имеется ли данный товар в наличии.
2. Погрузочные документы Вы найдёте в приложении.
3. Учитывая предоставляемую скидку, мы хотели бы оформить пробный заказ.
4. Мы хотели бы узнать, имеются ли в наличии блузки, а именно зеленые блузки размеров *S* и *M*.
5. Мы хотели бы получить образцы указанного товара.

6. Оплата должна быть произведена не позднее десяти рабочих дней с момента получения заказа.
7. В случае заказа указанного количества товара доставка производится бесплатно.
8. Мы хотели бы разместить у Вас пробный заказ.
9. Надеемся на плодотворное сотрудничество с Вашей компанией.
10. В случае возникновения каких-либо вопросов обращайтесь в нашу службу поддержки.
11. Подробная информация о поставляемых товарах представлена в приложенной брошюре.
12. Мы хотели бы назначить встречу, чтобы обсудить наше сотрудничество.
13. Если качество вашей продукции будет отвечать нашим требованиям и цены будут приемлемыми, мы собираемся размещать у вас заказы на большие партии.
14. Пожалуйста, свяжитесь со мной по указанному номеру телефона или по факсу, если у Вас будет необходимое количество.
15. С нетерпением ожидаем Вашего ответа в ближайшем будущем и надеемся на взаимовыгодное деловое сотрудничество.

Exercise 3. Translate from Russian into English.

Уважаемые господа.

Качество предоставленных вами образцов произвело на нас большое впечатление, и мы готовы разместить у вас пробный заказ.

Мы составили список изделий, которые нас заинтересовали.

Мы согласны на частичную отправку товара и хотели бы, чтобы половина партии была доставлена в течение трех-четырех недель.

Оплата будет произведена в долларах США. Мы готовы открыть подтвержденный безотзывный аккредитив в Англии.

Нам хотелось бы также обсудить с вами вопрос о скидке. Мы согласны на скидку в 10 % от цены всей партии с одним условием: скидка на наши новые заказы в течение года останется прежней.

Пожалуйста, подтвердите получение этого письма факсом.

С уважением,

Exercise 4. Discuss the following problems in English:

- Вы хотите разместить заказ в крупной торговой компании; уточните условия по предоставлению наиболее выгодной цены и требования к качеству продукции.
- При размещении заказа возникло недопонимание относительно способов платы за партию товара. Уточните детали.

Exercise 5. Do a multiple choice test.

Test 1

1. Где необходимо писать дату?

- a) под основной частью письма
- b) перед заголовком
- c) после адреса через одну-две строчки
- d) на другой стороне письма

2. Какое сокращение используется для указания на вложение?

- a) Enc.
- b) Enclo
- c) Enclos.
- d) Ecl.

3. Сколько строчек необходимо оставлять между абзацами в основной части?

- a) 1
- b) 2
- c) 3
- d) 0

4. Какие варианты обращения используются в деловом письме?

- a) Hello
- b) Dear friends
- c) Dear Sir or Madam
- d) Hi

5. Что должно содержаться в письме-запросе?

- a) жалоба относительно какого-то происшествия
- b) благодарность за заказ
- c) предложение о сотрудничестве
- d) запрос каталогов, прайс-листов, деталей

6. Что должно содержаться в ответе на запрос?

- a) благодарность за запрос
- b) жалоба относительно какого-либо происшествия
- c) запрос каталогов, прайс-листов и др.
- d) извинения

7. Укажите правильный перевод лексической единицы *case*.

- a) пакет
- b) коробка
- c) прочный ящик, иногда скрепленный рейками
- d) решетчатая тара

8. Укажите правильный перевод лексической единицы *drum*.

- a) цилиндрический контейнер
- b) барабан
- c) бочонок
- d) баллон

9. Укажите правильный перевод лексической единицы *crate*.

- a) ящик из дерева
- b) контейнер
- c) картонная коробка
- d) решетчатая тара

10. Какое сокращение используется для слова «дебет» (*debit*)?

- a) Deb.
- b) Dr.
- c) Db.
- d) D.

11. Какое сокращение используется для слова «счет» (*credit*)?

- a) cr.
- b) cred.
- c) c.
- d) cd.

12. Какое сокращение используется для слова «счет» (*account*)?

- a) ac.
- b) acc.
- c) a/c
- d) ant.

13. Какое сокращение используется для слова «перенесено» (carried forward)?

- a) c.f.
- b) c/f
- c) car.for.
- d) cf.

14. Что обозначает сокращение f.o.r.?

- a) франко-рельсы
- b) франко-борт судна
- c) франко-причал
- d) доставка франко

15. Что обозначает сокращение s.i.f.?

- a) стоимость и фрахт
- b) стоимость
- c) стоимость, фрахт, страхование – СИФ
- d) фрахт

16. Выберите правильный перевод лексической единицы *terms*.

- a) заказчики
- b) тема письма
- c) условия
- d) результаты

17. Вставьте подходящее слово: *We would appreciate a ___ of each of the items.*

- a) sample
- b) piece
- c) specimen
- d) copy

18. Выберите подходящее вступление.

- a) I think your products are gorgeous
- b) We saw your products demonstrated at... and would like to know whether...
- c) Nice to meet you
- d) I really think we should be partners

19. Выберите подходящий перевод лексической единицы *demand*.

- a) нехватка
- b) требование
- c) спрос
- d) запрос

20. Выберите правильный перевод фразы «Скидка с цены».

- a) discount the price
- b) discount over the price
- c) discount to the price
- d) discount off the price

21. Выберите правильный перевод фразы *To meet an order*.

- a) выполнять заказ
- b) получить заказ
- c) принять заказ
- d) сделать заказ

22. Подберите синоним к фразе *Brisk demand*.

- a) lively demand
- b) steady demand
- c) promising demand
- d) positive demand

23. Выберите правильный перевод слова *to quote*.

- a) называть цену
- b) цитировать
- c) ссылаться
- d) ставить кавычки

24. Вставьте подходящее слово: *Kindly confirm your order at the price ____*.

- a) written
- b) quoted
- c) demanded
- d) you like

25. Выберите подходящее заключение письма.

- a) Trust us, we'll do well
- b) Nobody has ever complained before
- c) You may rely on us to give your requirements immediate attention
- d) Just say yes

Test 2

1. Вставьте подходящее слово: *We regret having to ___ our order.*

- a) cancel
- b) cross out
- c) obliterate
- d) strike out

2. Выберите подходящее вступление.

- a) Many thanks for those great samples
- b) Those samples you've sent are great
- d) Thank you for letting us have samples of...
- d) Thanks

3. Выберите подходящий перевод лексической единицы *ex-stock*.

- a) бывший склад
- b) вне склада
- c) без склада
- d) со склада

4. Выберите правильный перевод словосочетания «бланк заказа».

- a) a blank
- b) an order form
- c) a blank form
- d) an order sheet

5. Выберите правильный перевод фразы *It will be our endeavor.*

- a) с удовольствием
- b) мы вынуждены отказаться
- c) мы сделаем все возможное
- d) для нас это большая честь

6. Подберите синоним к фразе *Economic crisis*.

- a) landslide
- b) slump
- c) slip
- d) fall

7. Вставьте подходящее слово: *We must insist on the observance of our ____.*

- a) wellbeing
- b) success
- c) performance
- d) terms and conditions

8. Выберите правильный перевод лексической единицы *a claim*.

- a) требование
- b) претензия
- c) просьба
- d) указ

9. Вставьте подходящее слово: *The delay in delivery occurred through no ____ of ours.*

- a) fault
- b) folly
- c) joke
- d) problem

10. Выберите подходящее заключение.

- a) Please, fix the problem
- b) Please, try not to mess it up again
- c) We hope you'll learn from your mistakes
- d) We hope to hear from you by return that the consignment is on its way

11. Выберите подходящий перевод лексической единицы *a hold-up*.

- a) вооруженный налет
- b) ограбление
- c) задержка
- d) затор

12. Выберите правильный перевод фразы «Соблюдать сроки поставки».

- a) to stick to the delivery dated
- b) to make it within the delivery dates
- c) to respect the delivery dates
- d) to keep the delivery dated

13. Выберите правильный вариант перевода для лексической единицы «письмо-просьба».

- a) Enquiry letter
- b) Letter of request
- c) Letter of credit
- d) Invitational letter

14. Как правильно перевести выражение *To place an order*?

- a) отправить заказ
- b) получить заказ
- c) разместить заказ
- d) заказать место

15. Какая фраза лишняя?

- a) to take all possible steps
- b) to make every effort
- c) to do one's utmost
- d) to refer the matter to

16. Как НЕ переводится выражение «Признавать претензию»?

- a) to accept a claim
- b) to acknowledge a claim
- c) to decline a claim
- d) to meet a claim

17. Вставьте пропущенное слово: We would _____ the delivery within 2 months.

- a) appreciate
- b) appropriate
- c) like
- d) demand

18. Какой вид письма имеет интенцию побуждения к действию?

- a) covering letter
- b) acknowledgment letter
- c) letter of claim
- d) letter of request

19. Какой фразой нельзя начинать деловое письмо?

- a) We thank you for your letter of...
- b) I was very pleased to receive your letter...
- c) We will be delighted to hear from you...
- d) We regret to say that...

20. Вставьте пропущенное слово: We _____ for the inconvenience caused by...

- a) wait
- b) apologize
- c) pay
- d) response

Unit 4. CLAIMS

Цель – формирование и совершенствование умений и навыков письменного и устного перевода писем-жалоб с английского на русский и с русского на английский язык.

Изучив данный раздел, студент должен

✓ *знать*:

- ситуации делового общения, связанные с написанием писем-жалоб;
- основные термины и клише, используемые в ситуации «Жалоба»;

✓ *уметь*:

- составить деловое письмо с интенцией «Жалоба»;
- перевести с английского на русский язык коммерческое письмо с соблюдением норм эквивалентности перевода;
- перевести текст письма-жалобы, руководствуясь приемом достижения адекватности перевода;
- перевести текст письма с английского на русский язык устно с заданным лимитом времени, соблюдая нормы ИЯ и ПЯ.

По завершении курса студент должен **владеть навыками** нахождения переводческого соответствия в процессе работы по всему блоку документации, содержащему интенцию «Жалоба» в письменной и устной речи.

Методические рекомендации по изучению темы

При освоении темы необходимо:

- изучить терминологический состав темы «Жалоба»;
- выделить основные сложности в аспекте перевода с английского на русский язык и с русского на английский;
- выполнить упражнения для самостоятельной работы;
- выполнить контрольно-тестовые задания по разделу «Жалоба» с целью оценки полученных результатов.

Claims happen to arrive rather frequently because of various infringements.

There are various reasons for complaints. The following kinds of claims are often made by Buyers:

- a) claims arising from the delivery of wrong goods, damaged goods or substandard goods;

- b) claims connected with delays of one kind or another;
- c) claims owing to goods missing from delivery (i.e. short-shipment or short-delivery);
- d) claims that concern errors in carrying out the order. These may be caused by mis-typing of figures, mis-reading of numbers, mis-direction of goods, wrong goods, wrong packing and so on.

Sellers most frequently make claims on Buyers because of default of payment.

As a rule, a customer will not complain unless he has a good reason. If the customer's complaint is well-grounded, the settlement is comparatively easy: the error will be admitted and the responsible party will meet the claim fully or partly. In other words, the dissatisfied party will get full or partial compensation for the losses they suffered. Thus the matter is settled amicably.

Much more difficult is the case where the customer's complaint is not justified. It would be wrong policy to reject the claim off-hand.

The responsible party must carefully explain why the claim is declined and try to persuade the dissatisfied party to withdraw the claim.

Settling commercial disputes by arbitration is practiced if the parties in dispute cannot meet mutual understanding. In this case the parties may refer the matter to Foreign Trade Arbitration Commission at the Chamber of Commerce and Industry in Moscow. The award of the Arbitration Commission is final and binding upon both parties.

Glossary

infringements	недоразумения
complaint	жалоба
arise	возникать
delay	задержка
well-grounded	обоснованный (здесь)
justified	обоснованный
responsible party	ответственная сторона
meet mutual understanding	достичь взаимопонимания
chamber of Commerce and Industry	торгово-промышленная палата
happen to arrive rather frequently	приходят достаточно часто

arising from something	
short-shipment or short-delivery	недоотгрузка или недопоставка
the responsible party	сторона, несущая ответственность
owing to something	из-за, вследствие, по причине чего-то
to reject the claim off-hand	сразу отклонить претензию

Exercise 1. Translate from English into Russian.

Letter 1

Dear Sirs,

Much to our regret we have to inform you that so far we have not received a bank guarantee from you.

In view of the above we would like to remind you of your letter of 20th May, this year, in which you asked us to change the method of payment by L/C as inconvenient owing to the difficulties and extra expenses connected with its opening.

Understanding your difficulties, our association made you a concession and offered payment for collection terms. You accepted the proposed method of payment and undertook to submit within three weeks a first-class bank guarantee for 80% of the contract value.

Further we authorized our representative in your country to sign an addendum to our contract providing for the change in the original method of payment. The above addendum was signed on 15th June, this year.

Glossary

much to our regret	к большому сожалению
so far	к настоящему моменту
bank guarantee	банковские гарантии
expenses	траты
make a concession	пойти на уступки
undertake	предпринять

Letter 2

Carsons Inc.
Bay Avenue
San Francisco

July 23, 2012

Dear Mr. Carsons:

According to our records payment of our invoice № 3564, sent to you in April, has not yet been made.

As specified on all our estimates and invoices our terms of business are 30 days net. Your invoice has now been outstanding for 90 days. In the case of unsettled debt of this duration it is our company policy to take legal action. We would naturally prefer not to have to go so far. Would you please send us a check by return. In case you have lost or mislaid the original I am enclosing a copy of our invoice.

We look forward to receiving your payment by return.

Yours sincerely,
Pierre Lacoste
Credit Controller

Glossary

addendum	добавление (к документу, договору)
invoice	накладная
unsettled debt	непогашенный долг
legal action	обращение в суд

Letter 3

Dear Sirs,

We regret to inform you that we have carried out a careful inspection and test of machine-tool C-45 manufactured at your works and come to the conclusion that the above machine-tool neither in respect of efficiency nor workmanship conforms to the description given in your specifications. In the opinion of our experienced engineers its low efficiency is the result of some alterations in the design you made for some reason or other without our con-sent to it.

Therefore, you bear full responsibility for what has occurred and unless otherwise agreed we shall be forced to send the said machine-tool back and ask you to postpone shipment of the balance of 2 machine-tools of this type under the same Contract until the matter has been cleared up.

We expect to hear from you soon.

Yours faithfully,

Glossary

bear full responsibility	нести полную ответственность
we shall be forced	мы вынуждены
postpone	откладывать

Exercise 2. Translate from English into Russian as a sight translation.

Letter 1

Thank you for your letter of 5 July. As you wish to know why we have placed no orders with you recently, I will point out a matter which caused us some annoyance.

On 21 April last year we sent you two orders, one for J274 and one for J142. Your terms at the time provided for free delivery of all orders for J300 or more, but although you delivered these two orders together we were charged with the cost of carriage.

As the orders were submitted on different forms, we grant that you had a perfect right to treat them as separate orders. However, for all practical purposes they could very well have been treated as one, as they were placed on the same day and delivered at the same time. The fact that you did not do this seemed to us to be a particularly ungenerous way of treating a regular long-standing customer.

Having given you our explanation, we should welcome your comments.

Yours sincerely,

per pro. Smith, Klein Industries

Jeffrey M. Dailey

Vice President

Letter 2

May 20, 20____.

Dear Mr Reynard,

As you know, we have bought several machines from your company and have been quite satisfied with their performance. We have even recommended Fox machines to other companies. Recently, however, the standard of your after-sales service has got much worse.

Our two HD 55Cs were installed in 1984 and your regular twice-yearly service together with our own maintenance programme has kept them in perfect working order. When there was a breakdown, your service agents used to send an engineer at 48 hours notice. Now the situation has changed and the engineer promises to come in about '10 days' and is unable to tell us exactly when he will be arriving. Last week he arrived at 4 p.m. on Friday afternoon and our own maintenance engineer was unable to leave work until your man had finished.

Let me say that we are not satisfied with this state of affairs. We have already spoken to your service agents about this, but there has been no change so far. We look forward to hearing from you and hope that you can promise an immediate improvement in your after-sales service.

Yours sincerely,

Exercise 3. Translate from Russian into English.

Письмо 1

Уважаемый г-н Грин!

По договору о перевозке груза № 16 от 28.06.2017 Ваша компания обязана была доставить по адресу: г. Казань, ул. Мирная, д. 456, офис 17 (адресат – ООО «СтройМирСнаб») двери из искусственного шпона в количестве 50 штук в течение 15 дней после подписания договора.

Договор со стороны Вашей компании до сих пор не исполнен (об этом же свидетельствуют сообщения от нашего заказчика – ООО «СтройМирСнаб»), и двери до сих пор не доставлены. Местонахождение товара неизвестно, а сотрудники Вашей компании никакого внятного ответа о судьбе груза, сроках доставки и исполнении договора дать не могут.

Всё это дает нам право признать груз утраченным. В качестве возмещения мы требуем у Вас оплатить его стоимость в сумме 150 000 (ста пятидесяти тысяч) долларов. В приложении № 1 (1 лист) к данному письму – расчет и обоснование финансовой претензии, реквизиты для перечисления средств – в приложении № 2 (1 лист).

При отсутствии реакции на данное письмо в течение 5 (пяти) рабочих дней, а также отсутствии перечисления денежных средств в течение 10 (десяти) рабочих дней мы вынуждены будем обратиться в судебную инстанцию.

Директор ООО «СтройЦех»
Иванов Г.Л.

Письмо 2

Уважаемые господа!

Благодарим за поставку мужских рубашек, которые мы заказывали 21 мая 2107 года. Мы хотели бы обратить ваше внимание на нижеописанные обстоятельства.

После тщательного осмотра товара мы обнаружили следующие дефекты:

- на 12 рубашках мы обнаружили жирные пятна;
- цвет пуговиц на пяти поставленных рубашках не совпадает с заявленным.

Мы возвращаем вам указанный товар и просим заменить его на рубашки следующих цветов и размеров:

- 9 белых рубашек размера М;
- 6 синих рубашек размера XL.

Будем благодарны за скорейший ответ.

С уважением,

Exercise 4. Discuss the following problems in English:

– Во время поставки партии товара была обнаружена ошибка в позициях 2–9, где были представлены ткани иного цвета, чем ранее в образцах. При невозможности замены тканей следует оговорить возможность снижения цены на партию товара.

– При вскрытии ящиков с оборудованием было обнаружено повреждение упаковки как результат неправильного хранения груза. Выражается претензия поставщику с надеждой на скорую замену

оборудования. В случае невыполнения данного соглашения договор может быть расторгнут.

Exercise 5. Do a multiple-choice test.

Test 1

1. Письмо-просьба состоит из

- a) изложения сути просьбы
- b) аргументирования просьбы
- c) выражения благодарности
- d) всего выше перечисленного

2. Из чего состоит письмо-запрос?

- a) изложения сути запроса
- b) изложения необходимых объяснений или комментариев
- c) выражения благодарности
- d) всего выше перечисленного

3. Письмо-заказ состоит из

- a) изложения заказа
- b) комментирования положений заказа
- c) выражения благодарности
- d) всего выше перечисленного

4. Сколько основных блоков содержится в деловом письме?

- a) 7
- b) 8
- c) 10
- d) 11

5. Согласие в письме осуществляется с помощью

- a) выражения благодарности корреспонденту за присланное приглашение, заказ, запрос, за какое-либо побуждение
- b) выражения согласия (позитивная реакция)
- c) выражения недовольства
- d) выражения благодарности корреспонденту за присланное приглашение, заказ, запрос, за какое-либо побуждение, выражение согласия и высказывание в связи с проблемой, заключенной в полученном письме

6. Уклонение от ответа осуществляется с помощью

- a) выражения благодарности партнеру по переписке за присланную корреспонденцию
- b) выражения благодарности партнеру по переписке за присланную корреспонденцию и выражение отказа выполнить изложенную в полученном письме просьбу
- c) выражения благодарности партнеру по переписке за присланную корреспонденцию, выражения отказа выполнить изложенную в полученном письме просьбу, изложения причин отказа, изложения альтернативного варианта решения проблемы
- d) выражения отказа, коротко объясняя суть проблемы

7. Подберите соответствие для лексической единицы *covering letter*.

- a) прикрытое письмо
- b) сопроводительное письмо
- c) покрытое письмо
- d) письмо с печатью

8. Подберите соответствие для лексической единицы *acknowledgement letter*.

- a) письмо-подтверждение
- b) письмо-узнавание
- c) сопроводительное письмо
- d) письмо-сообщение

9. Подберите соответствие для лексической единицы *seal*?

- a) печать
- b) сбор за погрузку
- c) стоимость перевозки
- d) скидка для постоянных клиентов

10. Что такое *case*?

- a) решетчатая тара
- b) бутыль
- c) цилиндрический контейнер
- d) прочный ящик, иногда скрепленный рейками

11. Что означает *attention line*?

- a) тема письма
- b) указание на конкретное лицо
- c) приложение
- d) личное письмо

12. Где ставится дата письма?

- a) под заголовком
- b) в самом начале
- c) в самом конце
- d) под подписью

13. Где ставится подпись?

- a) в нижнем левом углу
- b) в самом конце
- c) в любом месте
- d) после формулы вежливости

14. Что означает *the opening salutation*?

- a) приветствие
- b) тема письма
- c) вступительное обращение
- d) вступительная ссылка на предыдущее письмо

15. Что такое приложение?

- a) прилагаемые к письму файлы
- b) текст письма, который не уместился на странице
- c) приватная часть письма
- d) дополнительные сведения

16. Подберите соответствие для лексической единицы «письмо-запрос».

- a) Letter of Request
- b) Enquiry Letter
- c) Invitation Letter
- d) Letter-order

17. Какое письмо обладает интенцией «информирование»?

- a) Asking for an appointment
- b) Invitation Letter
- c) Covering Letter
- d) Letter of Complains and Claims

18. Как можно начать письмо-сообщение?

- a) In reply to your letter...
- b) We have a general interest in...
- c) We thank you for your call...
- d) The London University offers new program...

19. Какой фразой нужно закончить письмо?

- a) We look forward to hear from you soon.
- b) Thank you for your recent letter!
- c) We would like you to...
- d) We are sending the enclosed brochure...

20. Что означает *subject*?

- a) имя отправителя
- b) касательно
- c) приложение
- d) указание на конкретное лицо

21. Как обратиться к получателю?

- a) Hello!
- b) Yours Sincerely,
- c) Dear Sirs,
- d) Good morning!

22. Какое из писем не имеет интенции «Согласие, отказ, уклонение от ответа»?

- a) Sample of Consent
- b) Sample of Reminder
- c) Sample of Refusal
- d) Sample of Avoidance

23. Как перевести *Please find enclosed?*

- a) пожалуйста, найдите приложенные материалы
- b) найдите, пожалуйста, в приложенных материалах
- c) в приложении вы найдете
- d) пожалуйста, найдите приложение к посылке

24. В каком письме содержится интенция жалобы?

- a) Notifications
- b) Acknowledgment Letter
- c) Covering Letter
- d) Letter of Complain

25. Подберите соответствие для выражения *To make a claim on...?*

- a) подать претензию
- b) составить предложение
- c) предложить сотрудничество
- d) собрать посылку

Test 2

1. Переведите на английский язык «Внешнеторговая арбитражная комиссия».

- a) International Arbitration Commission
- b) Foreign Trade Arbitration Commission
- c) Exteriorly Trade Arbitration Commission
- d) Trade Arbitration Commission

2. Какой из предложенных вариантов НЕ означает «принимать претензию»?

- a) to accept a claim
- b) to admit a claim
- c) to meet a claim
- d) to reject a claim

3. Подберите соответствие для словосочетания «недоброкачественные товары».

- a) bad goods
- b) damaged goods
- c) substandard goods
- d) broken goods

4. Как переводится на английский язык лексическая единица «сухогруз»?

- a) dry-cargo ship
- b) ferry
- c) oil ship
- d) freight ship

5. Подберите соответствие для лексической единицы «необоснованная претензия».

- a) a well-ground claim
- b) an unjustified claim
- c) a withdrawn claim
- d) a justified claim

6. Переведите выражение *Dissatisfied party*.

- a) одобренная сторона
- b) обвиненная сторона
- c) ответственная сторона
- d) неудовлетворенная сторона

7. Какой из предложенных вариантов НЕ означает «делать все возможное»?

- a) to take all possible steps
- b) to make every effort
- c) to keep to delivery dates
- d) to do one's utmost

8. Что означает *To suffer losses*?

- a) задерживать платеж
- b) нести убытки
- c) отзываться претензию
- d) получить прибыль

9. Переведите выражение «соблюдать сроки поставки».

- a) to make every effort
- b) to cancel the delivery
- c) to place an order
- d) to keep to delivery dates

10. Какой из предложенных вариантов НЕ означает «нарушение контракта»?

- a) breach of a contract
- b) infringement of a contract
- c) sample of a contract
- d) violation of a contract

11. Переведите *To take out the insurance*.

- a) страховать
- b) забрать страховку
- c) вычесть из суммы страховку
- d) продлить страховку

12. Какой из предложенных вариантов НЕ означает «отнести что-либо на чей-то счет»?

- a) to place smth. to smb.'s charge
- b) to hold up a charge
- c) to charge smth. to smb.'s account
- d) to place smth. to the debit of smb.'s account

13. Что такое *arbitration*?

- a) арбитражный суд
- b) арбитражная комиссия
- c) арбитражное заседание
- d) арбитражирование

14. Переведите «возмещение ущерба».

- a) reparation of damage
- b) indemnification
- c) compensation
- d) arbitration

15. Какое слово НЕ может переводиться как *a dispute*?

- a) конфликт
- b) убытки
- c) спор
- d) разногласия

16. Деловое общение – это сложный многоплановый процесс развития контактов между людьми в

- a) служебной сфере
- b) сфере общения
- c) сфере интересов
- d) личном плане

17. Укажите правильный вариант перевода выражения *Dear Sirs...*

- a) Милые друзья
- b) Дорогие господа
- c) Уважаемые господа
- d) Уважаемые

18. Специфической особенностью делового общения является

- a) неограниченность во времени
- b) регламентированность
- c) отсутствие норм и правил
- d) разговор по душам

19. Укажите случаи, когда употребляется обращение *Gentlemen, Sirs.*

- a) при обращении к коллегам
- b) при обращении к группе людей
- c) при обращении непосредственно к реципиенту
- d) при обращении к друзьям

20. Письменные виды делового общения – это

- a) отчет, справка
- b) докладная, акт
- c) объяснительные записки
- d) многочисленные служебные документы

CONTRACT

The basics of a contract

Цель – сформировать и закрепить умения и навыки письменного перевода контрактов в английском и русском языках, устного перевода отдельных модулей контрактов.

Изучив данный раздел, студент должен

✓ *знать*:

- разнообразные ситуации делового общения, в которых происходит заключение контракта;
- типы и виды контрактных соглашений;
- терминологию, используемую в текстах контрактов;
- аббревиатуры, действующие в международной торгово-промышленной сфере;
- основные модули/части контрактов;

✓ *уметь*:

- перевести с английского на русский язык тексты контрактов средней и повышенной сложности;
- перевести с русского на английский язык контрактные модули различных наименований;

✓ *владеть навыками* перевода одновременно текстов контрактов в парадигме английского/русского языков.

Методические рекомендации по изучению темы

При освоении темы необходимо:

- изучить термины, аббревиатуры, терминологические словосочетания текста контракта;
- выделить переводческие «лакуны» в аспекте перевода контрактов с английского на русский язык и с русского на английский язык;
- выполнить упражнения для самостоятельной работы;
- выполнить контрольно-тестовые задания по разделу Contracts с целью оценки полученных результатов.

Contract is a voluntary agreement, enforceable by law as a binding legal agreement, between two or more competent parties. A contract may have many forms: verbal or written, implied or express. A released by a

party offer becomes a contract, when the other party accepts it. It can be done either in writing or by performance, unless the purchase order requires acceptance thereof to be in writing, in which case it must be thus accepted. Each party to a contract acquires rights and duties relative to the rights and duties of the other parties. However, while all parties may expect a fair benefit from the contract (otherwise courts may set it aside as inequitable) it does not follow that each party will benefit to an equal extent.

In foreign trade transactions a contract is drawn up to give legal expression to the intentions of the partners and to guarantee that the obligations contained in the contract will be fulfilled.

To constitute a legal contract, an agreement must have all of the following 5 characteristics:

- Legal purpose;
- Mutual Agreement;
- Consideration;
- Competent Parties;
- Genuine Assent.

The existence of a contract requires finding the following factual elements: a) an offer; b) an acceptance of that offer which results in a meeting of the minds; c) a promise to perform; d) a valuable consideration (which can be a promise or payment in some form); e) a time or event when performance must be made (meet commitments); f) terms and conditions for performance, including fulfilling promises; g) performance, if the contract is “unilateral”.

According to the purpose and contents, contracts can cover: goods, services, licenses, patents, technology and know-how.

Exercise 1. Прочитайте текст контракта, сравните английский и русский варианты.

CONTRACT

<p>CONTRACT #ER\03\01\18-OC Uhta March, 1, 2018 “METRO”, Russia, hereinafter referred to as the «Seller» on one hand and “Gas & Petroleum Group Inc.”, USA, hereinafter referred to as the «Buyer», on the other hand have concluded the present Contract as follows:</p>	<p>КОНТРАКТ №ER\03\01\18-OC г. Ухта 1 марта 2018 г. ООО «МЕТРО», Россия, в дальнейшем именуемое «Продавец», с одной стороны, и фирма «Газ и Петролеум Групп», США, именуемое в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем:</p>
<p>1. SUBJECT OF THE CONTRACT 1.1. The Seller has sold and the Buyer has bought goods in assortment: – Crude oil; hereinafter referred to as «goods» in total quantity 40 000 (Forty thousand) metric tons +/- 7% at the Seller’s option with delivery starting in March 2018 till December 2018 on terms of DAF Delivery-Acceptance st.Narva – st.Oreshek. All terms and conditions for DAF hereafter to be mutually agreed in subsequent addenda to the present Contract.</p> <p>1.2. Conditions of delivery, conditions of payment may be changed by mutual agreement and be issued in accordance with annexes to the presents Contract.</p> <p>1.3. All terms and conditions, not mentioned in the present Contract, are in accordance with INCOTERMS-2000 and all subsequent amendments except when in conflict with the terms and conditions mentioned in the present Contract.</p>	<p>1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА 1.1. Продавец продал, а Покупатель купил товар в ассортименте: – нефть сырая, именуемый в дальнейшем «товар», в количестве 40 000 (сорок тысяч) метрических тонн +/- 7 % в опционе Продавца с поставкой начиная с марта 2018 года по декабрь 2018 года на условиях DAF; пункт передачи товара – ст. Нарва – ст. Орешек. Условия поставки DAF, применяемые в данном Контракте, будут согласованы Сторонами в соответствующих Дополнениях к настоящему Контракту.</p> <p>1.2. Условия поставки, условия оплаты могут изменяться по обоюдному согласию Сторон и оформляться приложениями к данному Контракту.</p> <p>1.3. Все условия, особо не оговоренные в тексте настоящего Контракта, соответствуют INCOTERMS-2000 и последующим дополнениям к нему.</p>

<p>2. QUALITY OF THE GOODS</p> <p>2.1. Quality of the goods sold under the Contract must be corresponded to annexed specifications.</p> <p>2.2. Responsibility of the Seller for quality of the goods is limited by specification.</p> <p>2.3. The quality of each lot of the goods shall be determined by the laboratory at the Factory-refinery of the composite samples taken and analyzed in accordance with the methods in force at the country of origin.</p>	<p>2. КАЧЕСТВО ТОВАРА</p> <p>2.1. Качество проданного по контракту товара должно соответствовать спецификациям, прилагаемым к данному Контракту.</p> <p>2.2. Ответственность Продавца за качество поставленного товара ограничивается спецификацией.</p> <p>2.3. Качество каждой партии товара будет определяться лабораторией на заводе-переработчике на основе композитных образцов, отобранных и проанализированных независимой организацией в соответствии с методикой, принятой в стране происхождения товара.</p>
<p>3. DELIVERY AND ACCEPTANCE</p> <p>3.1. The date of Acceptance Act will be considered as the date of delivery.</p> <p>3.2. The goods are to be considered as delivered by the Seller and accepted by the Buyer as per the Delivery and Acceptance Act (in case DAF, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP) as per quality – indicated in the Certificate of Quality issued by laboratory at the place of delivery.</p> <p>3.3. The rights of ownership of the goods and all risks, including accidental loss or damage shall pass from the Seller to the BUYER at moment of the delivery of goods at the Delivery-Acceptance place (in case DAF).</p>	<p>3. СРОКИ ПОСТАВКИ И ПРИЕМКИ ТОВАРА</p> <p>3.1. Дата Приемо-сдаточного акта будет считаться датой поставки товара.</p> <p>3.2. Товар считается поставленным Продавцом и принятым Покупателем в отношении веса – в соответствии с весом, указанным в Приемо-сдаточном акте (в случае DAF, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP), в отношении качества – в соответствии с Сертификатом, выданным лабораторией в пункте передачи.</p> <p>3.3. Право собственности на товар и все риски, включая риски потери и повреждения товара, переходят с Продавца на Покупателя в момент передачи товара на приемо-сдаточном пункте.</p>
<p>The Seller informs the Buyer by the following means of communication: Telex # /Telefax #/Phone #</p>	<p>Продавец информирует Покупателя по следующим представленным Покупателем средствам связи: Телекс №, Телефакс №, Телефон №.</p>
<p>4. PRICE AND TERMS OF PAYMENT</p> <p>4.1. The price of the goods to be delivered under the Contract stated in US Dollars per net and will be determined at the agreed formula:</p>	<p>4. ЦЕНА И УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ</p> <p>4.1. Стоимость товара по Контракту установлена в долларах США за ОДНУ метрическую тонну и определяется по согласованной Сторонами формуле.</p>

<p>4.1.1. DAF, Delivery-Acceptance place: average of mean quotations for «Fuel Oil Rotterdam Platts F.O.B.» published in «Platts Crude Marketwire For Price Calculation» or average of mean quotation for «PLATT's European MARKETSCAN» for FOB Med (Italy) to be used three running publications (one day before the date of Delivery and Acceptance Act, date of Delivery and Acceptance Act, one day after the date of Delivery and Acceptance Act) less a discount of USD for freight, insurance and quality, subject to the market conditions at the time of delivery. Final price to be average to five decimal points. The parties are obliged to agreed relevant discount and pricing period not later then 7 days before Acceptance Date.</p> <p>4.2. The payment of each loaded lot of goods should be affected in 7 (seven) days after presentation to the Seller's Bank the following documents: — invoice — cargo custom declaration — Certificate of Origin — Certificate of Quality</p> <p>4.3. The payment of the goods should be affected in dollar of USA.</p> <p>4.4. The total sum of Contract is about 6 000 000 (Six million) USD.</p>	<p>4.1.1. DAF, пункт передачи товара: определяется средняя из трех средних котировок (день до даты Приемо-сдаточного акта, дата Приемо-сдаточного акта, день после даты Приемо-сдаточного акта) на Роттердамском ПЛАТТсе на условиях FOB, опубликованных в PLATT's Crude Marketwire For Price Calculation или на FOB Med (Italy), опубликованных в PLATT's European MARKETSCAN, минус скидка USD на фрахт, страхование и качество товара с учетом состояния рынка на момент поставки. Окончательная цена должна рассчитываться до пятого знака после запятой. Стороны определяют размер скидки и котировальный период не позднее чем за 7 дней до даты Приемо-сдаточного акта.</p> <p>4.2. Покупатель производит оплату каждой отгруженной партии товара по настоящему Контракту в течение 7 (семи) календарных дней с даты предоставления следующих документов: — счет (инвойс); — грузовая таможенная декларация; — сертификат происхождения; — сертификат качества.</p> <p>4.3. Оплата товара производится в долларах США.</p> <p>4.4. Ориентировочная сумма контракта 6 000 000 (шесть миллионов) долларов США.</p>
<p>5. TRANSPORT CONDITIONS</p> <p>5.1. The Seller will advise the Buyer by fax not later than 7 days prior shipment about readiness of the goods for shipment.</p>	<p>5. ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛОВИЯ</p> <p>5.1. Продавец не менее чем за 7 дней до начала погрузки уведомит Покупателя по факсу о готовности партии товара к отгрузке.</p>
<p>6. CLAIMS</p> <p>6.1. If the quality of arbitration does not conform to the Contract specification, claims for quality are to be submitted to the Seller within 1 (one) month from the date of delivery.</p>	<p>6. ПРЕТЕНЗИИ</p> <p>6.1. В случае если качество арбитражной пробы не соответствует условиям Контракта, Покупатель в течение одного месяца с даты поставки может предъявить Продавцу претензию по Контракту.</p>

<p>6.2. Any claims received after date will not be considered by the Seller and the Buyer will have no right to apply to the Arbitration.</p> <p>6.3. A claim made by the Buyer for the total lot of the goods, or a part thereof, does not give to the Buyer the right to reject payment or delay payment or to reject this quantity and/or any quantity under the Contract.</p>	<p>6.2. Любые претензии, полученные после этого срока, не будут рассматриваться Продавцом, а Покупатель не будет иметь право обращаться в Арбитраж.</p> <p>6.3. Претензия Покупателя по всей партии товара или по его части не дает Покупателю права отказаться от оплаты или задержать оплату этого товара, а также приостановить прием этого товара или любого другого количества товара по данному Контракту.</p>
<p>7. FORCE MAJOR</p> <p>7.1. The Parties are not liable for failure to perform their obligation under the present Contract partly or in full if such failure is by force-major circumstances: fire, flood, earthquake, military actions of any character, prohibition of export and import, Acts of Government and if these circumstances have direct affect on the performance of the Contract. The performance of the obligations of the Contract is extended for a period equal to the period of duration of such circumstances.</p> <p>7.2. The Party which cannot perform its obligations under the Contract shall immediately notify the other Party in written form of the beginning and cessation of such circumstances.</p> <p>7.3. Certificates issued by the respective Chambers of Commerce shall be sufficient proof of the occurrence and period of duration of such circumstances.</p> <p>7.4. If the circumstances last longer than two months, either party shall be entitled to rescind the entire Contract or any part thereof and in this case neither party shall be entitled to collect damages from the other party.</p>	<p>7. ФОРС-МАЖОР</p> <p>7.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по Контракту, если их неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы: пожар, наводнение, землетрясение, военные действия любого характера, запрещение экспорта и импорта, издание законов и нормативных актов Правительства, при условии, что данные обстоятельства непосредственно повлияли на выполнение условий настоящего Контракта. Исполнение обязательств по Контракту продлевается на время действий указанных обстоятельств.</p> <p>7.2. Сторона, которая не в состоянии выполнить свои обязательства по Контракту, незамедлительно информирует другую Сторону о начале и прекращении действия указанных обстоятельств.</p> <p>7.3. Сертификаты, выписанные соответствующими Торговыми палатами, являются достаточным подтверждением указанных обстоятельств и сроков их действия.</p> <p>7.4. Если указанные обстоятельства продолжаются более двух месяцев, каждая Сторона имеет право на аннулирование всего Контракта или его части. И в этом случае ни одна из Сторон не вправе требовать от другой Стороны возмещения своих убытков.</p>

<p>8. ARBITRATION 8.1. All disputes and differences which may arise out of the present Contract or in connection with same, if not settled amicably will finally settled under the rules of English Law. Arbitration in London, with the exception of recourse to Courts Low and/or final the tribunal De La Hague in Netherlands.</p> <p>8.2. The award shall be final and binding upon the parties and shall not contested in any Court.</p>	<p>8. АРБИТРАЖ 8.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из/или касаются настоящего Контракта, если они не могут быть разрешены дружественным путем, должны быть окончательно разрешены в соответствии с английским правом. Арбитраж в Лондоне, с исключением подсудности общим судом, и/или окончательно в Трибунале г. Гаага, Нидерланды.</p> <p>8.2. Решение Арбитража/Трибунала является окончательным и обязательным для обеих сторон и не подлежит рассмотрению в общих судах.</p>
<p>9. INSURANCE 9.1. The Buyers are to insure the goods at their own expense for invoice value of the goods against usual marine risks including risks of leakage and shortage exceeding 0,3 per cent of the weight stated in the Acceptance Act by goods.</p>	<p>9. СТРАХОВАНИЕ 9.1. Покупатель должен застраховать товар за свой счет на сумму инвойса против обычных рисков, включая риск утечки или недостачи товара, превышающей 0,3 % от веса, указанного в Акте приема-передачи товара.</p>
<p>10. OTHER TERMS 10.1. The Contract enters into force from the date of its signing by the Parties and remains in force till payment's fulfillment.</p> <p>10.2. Neither of the Parties to the present Contract have the right to transfer their obligations under the Contract to a third Party without the other Party's previous written (including telex) consent.</p> <p>10.3. All taxes, customs and commissions connected with conclusion and execution of the present contract with list of state border of a buyer's country to be paid by the Sellers.</p> <p>10.4. All other expenses, charges and commissions under the Contract after list of state border to be paid by the Buyers.</p> <p>10.5. Any alterations and amendments to the present Contract shall only be valid if given in written form and signed by the representative of the Parties.</p>	<p>10. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ 10.1. Контракт вступает в силу с даты его подписания Сторонами и действует до полного завершения платежей.</p> <p>10.2. Ни одна из Сторон по Контракту не имеет права передавать свои права и обязанности по Контракту третьей стороне без предварительного письменного (включая телекс) подтверждения другой Стороны.</p> <p>10.3. Все сборы, таможенные расходы и комиссии, связанные с заключением и исполнением настоящего Контракта, до перехода границы оплачивает Продавец.</p> <p>10.4. Все сборы, расходы и комиссии по Контракту после перехода границы оплачивает Покупатель.</p> <p>10.5. Все изменения и дополнения к настоящему Контракту имеют силу только в том случае, если они оформлены в письменной форме и подписаны уполномоченными представителями Сторон.</p>

10.6. All the enclosures to the present Contract form an integral part thereof.	10.6. Все приложения к настоящему Контракту являются его неотъемлемой частью.
10.7. After the Contract is signed, all previous correspondence and negotiations become null and void.	10.7. Вся переписка и переговоры, ранее имевшие место между двумя Сторонами, после заключения настоящего Контракта теряют силу.
10.8. The present Contract is signed in two copies, in Russian and in English, one copy for each Side.	10.8. Настоящий Контракт подписан в двух экземплярах на английском и русском языках, по одному экземпляру для каждой Стороны.
10.9. The Contract, supplements and annexes can be signed by telefax.	10.9. Контракт, дополнения и приложения к нему могут быть подписаны по телефаксу.
11. BANK ACCOUNTS AND ADDRESSES OF THE PARTIES Buyers (Покупатель): Gas & Petroleum Group Inc. 555 RT 9 NORTH P.O. BOX 388 MANALAPAN NJ 07026 Tel: 1-732-501 17 89 Fax: 1-732- 972 46 78 EMAIL: ZIPINTGROUP@AOLI.COM Bank: FLEET BANK NA ROSELLE CHESTNUT OFFICE ROSELLE NJ 07208 ABA # 021200387 ACCOUNT NR: 9418111987	11. БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ И АДРЕСА СТОРОН Продавец (Seller): ООО «МЕТРО» 167400, Республика Коми, г. Ухта, ул. Восточная, 13 Валютный счет: № 407 028 506 281 903 006 30 Отделение № 6278 СБ РФ г. Ухта Коми ОСБ № 8685 г. Сыктывкар к\сч 301018 104 000 000 006 80 БИК 048 525 858

Glossary

hereinafter referred to as	в дальнейшем именуемое
as follows	о нижеследующем
at the Seller's option	в опционе/по выбору Продавца
to be mutually agreed	будут согласованы
subsequent amendments	последующие дополнения
the methods in force	принятая методика
as per	в отношении
average of mean quotations	средняя из трех средних котировок
pricing period	котировальный период
loaded lot of goods	отгруженная партия товара

will advise	уведомит
the quality of arbitration	качество арбитражной пробы
right to apply to the Arbitration	право обращаться в Арбитраж
or a part thereof	или по его части
respective	соответствующий
to collect damages	требовать возмещения убытков
with the exception of recourse to Courts Low	с исключением подсудности общим судом
against usual marine risks	против обычных рисков
and remains in force till	и действует до
transfer their obligations under the Contract	передавать свои права и обязанности по Контракту
with list of state border of a buyer's country	до перехода границы
after list of state border	после перехода границы
alterations and amendments to the present Contract	изменения и дополнения к настоящему Контракту
form an integral part thereof	являются его неотъемлемой частью

Exercise 2. Using the text of the contract give the English equivalents for:

- | | |
|--|-----------------------------------|
| 1) в соответствующих дополнениях; | 8) приложения к; |
| 2) по обоюдному согласию сторон; | 9) проданный по контракту; |
| 3) по согласованной сторонами формуле; | 10) незамедлительно информирует; |
| 4) Стороны освобождаются от ответственности за; | 11) имеет право на аннулирование; |
| 5) если они не могут быть разрешены дружественным путем; | 12) оплата товара производится в; |
| 6) является окончательным и обязательным; | 13) за свой счет; |
| 7) приемо-сдаточный акт; | 14) вступает в силу; |
| | 15) теряют силу; |
| | 16) в двух экземплярах. |

Exercise 3. Translate from English into Russian.

1. “InvestGroup”, Russia, hereinafter referred to as the “Seller” on one hand and “_____” hereinafter referred to as the “Buyer”, on the other hand have concluded the present Contract as follows.
2. The Buyer, guarantees that the oil will not be resold to a company that is owned by the State Israel or company owned by Israelis.
3. All terms and conditions, not mentioned in the present Contract, are in accordance with INCOTERMS-2000.
4. Quality of the goods sold under the Contract is to be corresponded to the specification stated in Enclosure # 1 to the present Contract.
5. The prices are firm and subject to no alteration.
6. If the quality of arbitration does not conform to the Contract specification, claims for quality are to be submitted to the Seller within 1 (one) month from the date of delivery.
7. Certificates issued by the respective Chambers of Commerce shall be sufficient proof of the occurrence and period of duration of such circumstances.
8. All disputes and differences which may arise out of the present Contract or in connection with same, if not settled amicably will finally settled under the rules of English Law.
9. The Buyers are to insure the goods at their own expense for invoice value of the goods against usual marine risks including risks of leakage and shortage exceeding 0,2 per cent of the weight stated in Bill of Lading.
10. The present Contract is signed in four copies, in Russian and in English, two copies for each Side.

Exercise 4. Using the text of the Contract translate the sentences from Russian into English:

1. Продавец продал и Покупатель купил...
2. Продавец и Покупатель заключили настоящий Контракт о нижеследующем...
3. Цены на Товар, поставляемый по настоящему Контракту, определены в евро и указаны в Приложении № 1 к Контракту.
4. Общая сумма контракта составляет...
5. Качество и комплектность поставляемого товара должны соответствовать техническим условиям и иметь сертификат качества.

6. Все споры и разногласия по настоящему Контракту разрешаются путем переговоров, а в случае недостижения договоренности – в Арбитражном суде г. ...
7. Стороны не будут нести ответственности за полное или частичное неисполнение своих обязательств по настоящему Контракту вследствие обстоятельств непреодолимой силы, а именно...
8. Настоящий Контракт вступает в силу после подписания уполномоченными Сторон и действителен до исполнения Сторонами своих обязательств.
9. Ни одна из Сторон по Контракту не имеет права передавать свои права и обязанности по Контракту Третьей Стороне.
10. Продавец не менее чем за 5 дней до начала погрузки уведомит Покупателя по факсу о готовности партии товара к отгрузке.

Exercise 5. Translate from English into Russian.

THE CIVIL CODE OF THE RUSSIAN FEDERATION

Section IV. Particular Kinds of Obligations

§ 3. Delivery of Goods

Article 506. Contract for Delivery

Under the contract for delivery the supplier-seller engaged in business shall undertake to transfer to the buyer goods produced or purchased by him within the fixed period or periods of time for use in business or for other purposes unrelated to personal, family, home or any other use.

Article 508. Periods of Delivery of Goods

1. In case where the parties provide for the delivery of goods during the validity term of the contract for delivery by individual consignments and where the periods of delivery of individual batches (periods of delivery) have not be defined, goods shall be delivered by even shipments monthly, unless the contrary follows from the law, other legal acts, the substance of obligations and the customs of business turnover.
2. The contract for delivery may establish a schedule of shipments of goods (by decade, day, hour, etc.) in addition to the definition of periods of delivery of goods.
3. Prior delivery of goods may be made with the consent of the buyer.

Goods supplied short of the term and accepted by the buyer shall be counted towards the quantity of goods subject to delivery in the next period.

Article 516. Payment for Delivered Goods

1. The buyer shall pay for delivered goods with the observance of the procedure and form of payments stipulated by the contract for delivery. If the agreement between the parties thereto fails to determine the procedure and form of payments, payments shall be effected by means of payment orders.
2. If the contract for delivery provides for the payment for goods to be made by the recipient (payer) and the latter has refused without any foundation to pay for goods or failed to pay for them within the period of time stipulated by the contract, the supplier shall have the right to demand that the buyer pay for the delivered goods.
3. In case where the contract for delivery provides for the shipment of goods in parts forming the set, the payment for goods by the buyer shall be effected after the shipment (sampling) of the last part forming the set, unless otherwise stipulated by the contract.

Exercise 6. Translate the Contract into Russian.

Contract

№ 45001674

The Company “IBEROFON PLASTIC S.A.”, Spain, in the person of the Engineering Manager, Mr. Fernando Aguilliar, hereinafter referred to as the “Seller”, on the one hand and CJSC “GM-AvtoVAZ”, Togliatti, Russia in the person of the Managing Director, Mr. John Mayer, hereinafter referred to as the “Buyer”, on the other hand, have concluded the present Contract as follows:

This contract will be referred to as the GM-AvtoVAZ SAP contract number 45001674. This number should be used on all documents and correspondence associated with this contract. (SAP is the electronic system that is used for all of the procurement and financial activities.)

1. Subject of the Contract

The Seller undertakes to manufacture and to deliver, and the Buyer undertakes to accept and to pay the rubber pad p/n 90561389 under conditions, stated in the present Contract.

2. Contract’s total value

2.1. The prices for the Goods delivered under present contract, are indicated in EURO and mentioned in **Appendix No. 1** to the present Contract. The prices are established on delivery terms EXW Guadalajara, Spain

2.2. Contract's total value is equal to EUR 1,815.98 (One thousand eight hundred fifteen and 98/100 euro).

3. Payment Terms

3.1. Payment for the Goods shall be effected in EURO to the Bank of the Seiler against the Seller's original invoice and packing list. Original invoice has to be submitted within 5 days from delivery. Reference to this Contract number has to be made on all documents, carrying date of issue.

3.2. The payment is to be effected at the prices of this Contract on net 10th / 25th proximo. In case the original invoice and packing list were received before 16th of the current month – the payment will be effected on the 10th of the next month. In case the original invoice and packing list were received on 16th or later of the current month – the payment will be effected on the 25th of the next month.

3.3. Paying for bank service on remittance and entering payments for goods, delivered within the Seller's territory, in an account, shall be borne by the Seller, and our of customs territory of the Seller – shall be borne by the Buyer.

4. Time and terms of delivery

The Seller undertakes to deliver the part p/n 90561389 Продавец обязуется поставить изделие 90561389 в in accordance with timing indicated in the **Appendix № 1** соответствии со сроками, указанными в Приложении to the present Contract.

5. Quality and quotation of equipment

The quality and quotation of goods must appropriate to technical conditions and must have the quality certificate.

6. Arbitrage

All disputes and disagreements arising out of or in connection with the present contract if not settled amicably and informally shall be settled by Arbitration. The decision of Arbitration shall be final and binding for both parties.

7. Warranty

The Seller shall guarantee high quality of manufactured Goods and their whole correspondence with the Contract's conditions.

8. Force-majeure

8.1. Parties shall bear no responsibility for full or partial non-execution of their obligations hereunder in consequence of force-majeure

circumstances, as namely: war, strike, civil disorders, fire, natural calamities or other contingencies,, being out of control of either Party. Force-majeure circumstances release Parties from responsibility for delay or non-execution, providing that it was arisen owing to any of these reasons.

With all this going on term of executing Parties' obligations hereunder shall be postponed for the period of force-majeure circumstances and their consequences' effect.

8.2. Parties shall notify each other within three days on occurrence or termination of said force-majeure circumstances, providing that notification on arising and duration of force-majeure circumstances shall be confirmed by relevant Chambers of Commerce of Parties or other relevant State establishments.

9. Entire Contract

9.1. The present Contract has been drawn up providing Parties' complete understanding Contract's subject and commutes any other agreement on this subject, concluded previously in written form only.

9.2. When interpreting the present Contract, Convention of United Nations Organization on Contracts on international purchase-and-sale of Goods, Incoterms in edition of 1990 shall be valid.

9.3. Place of Seller's location is Guadalajara, Spain.

9.4. The Seller provides the copy of certificate showing that the Seller is, registered as a Spain taxpayer.

9.5. The shipping documents must contain the following information:

- Contract number: 45001674.
- Consignee Address.
- Weight net/Gross and total.
- Number of boxes.
- Type of packaging.

9.6. The present Contract comes into force since the date of its signing by authorized persons of the Parties and Is valid until fulfillment of each Party's obligations.

9.7. All attachments, amendments and supplements hereto shall be valid provided they are made in the written form and signed by authorized persona of the Parties.

9.8. Correspondence between the Seller and the Buyer in the form of telexes, (axes, letters, (and Influenced changing conditions hereof, shall

be valid as Annexes hereto provided written coordination between both Parties.

9.9. The legally binding contractual language is English, The Russian wording is for information purpose only.

10. Legal addresses of the Parties

Buyer:

Togliatti 445967 Russia

Exercise 7. Translate from Russian into English.

Гражданский кодекс Российской Федерации

Раздел IV. Отдельные виды обязательств

§ 3. Поставка товаров

Статья 509. Порядок поставки товаров

1. Поставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки (передачи) товаров покупателю, являющемуся стороной договора поставки, или лицу, указанному в договоре в качестве получателя.

2. В случае, когда договором поставки предусмотрено право покупателя давать поставщику указания об отгрузке (передаче) товаров получателям (отгрузочные разнарядки), отгрузка (передача) товаров осуществляется поставщиком получателям, указанным в отгрузочной разнарядке.

Содержание отгрузочной разнарядки и срок ее направления покупателем поставщику определяются договором. Если срок направления отгрузочной разнарядки договором не предусмотрен, она должна быть направлена поставщику не позднее чем за тридцать дней до наступления периода поставки.

3. Непредставление покупателем отгрузочной разнарядки в установленный срок дает поставщику право либо отказаться от исполнения договора поставки, либо потребовать от покупателя оплаты товаров. Кроме того, поставщик вправе потребовать возмещения убытков, причиненных в связи с непредставлением отгрузочной разнарядки.

Статья 510. Доставка товаров

1. Доставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки их транспортом, предусмотренным договором поставки, и на определенных в договоре условиях.

В случаях, когда в договоре не определено, каким видом транспорта или на каких условиях осуществляется доставка, право выбора вида транспорта или определения условий доставки товаров принадлежит поставщику, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота.

2. Договором поставки может быть предусмотрено получение товаров покупателем (получателем) в месте нахождения поставщика (выборка товаров).

Если срок выборки не предусмотрен договором, выборка товаров покупателем (получателем) должна производиться в разумный срок после получения уведомления поставщика о готовности товара.

AGREEMENTS

Цель — сформировать и закрепить умения и навыки письменного перевода соглашений в английском и русском языках, устного перевода отдельных модулей соглашений.

Изучив данный раздел, студент должен

✓ *знать*:

- разнообразные ситуации делового общения, в которых происходит заключение соглашений;
- типы и виды соглашений;
- терминологию, используемую в текстах соглашений;
- аббревиатуры, действующие в международной торгово-промышленной сфере;
- основные модули/части соглашений;

✓ *уметь*:

- перевести с английского на русский язык тексты соглашений средней и повышенной сложности;
- перевести с русского на английский язык модули различных наименований;

✓ *владеть навыками* перевода одновременно текстов соглашений в парадигме английского/русского языков.

Методические рекомендации по изучению темы

При освоении темы необходимо:

- изучить термины, аббревиатуры, терминологические словосочетания текста соглашений;
- выделить переводческие лакуны в аспекте перевода соглашений с английского на русский язык и с русского на английский язык;
- выполнить упражнения для самостоятельной работы;
- выполнить контрольно-тестовые задания по разделу Agreements с целью оценки полученных результатов.

Agreement is a decision or arrangement, often formal and written, between two or more groups or people. An agreement is an expansive concept that includes any arrangement or understanding between two or more parties about their rights and responsibilities with respect to one another. Such informal arrangements often take on the form of

“gentlemen’s agreements,” where adherence to the terms of the agreement relies upon the honor of the parties involved rather than exterior means of enforcement.

Exercise 1. Read the text of the agreement, check up the pronunciation of the unknown words.

<p>Agreement of Cooperation Togliatti July 1 2018 ООО “Книга” represented by General Director _____ acting under the Charter, hereinafter referred to as “Publisher” of the one part, and « _____ » represented by _____, acting under Power of Attorney, hereinafter referred to as “Editorial Office” of the other part, together referred to as “Parties” made this Agreement of Cooperation as follows:</p>	<p>Соглашение о сотрудничестве Тольятти, 1 июля 2018 ООО «Книга» в лице генерального директора _____, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «Издательство», с одной стороны, и « _____ », представленным _____, действующая на основании доверенности, далее Редакции, с другой стороны, вместе именуемые «Стороны», заключили настоящий договор о сотрудничестве в следующем:</p>
<p>1. Subject of the Agreement 1.1. The Parties under the present Agreement are intended to cooperate in preparing, producing and distributing of a printed issue “ _____ ” magazine – hereinafter referred to as «Publication”. 1.2. The “ _____ ” magazine is an informative publication about the modern Great Britain, its history, culture, art. The Publication’s objective is contributing to the promotion of the cultural and economical connections between Russian Federation and Great Britain. 1.3 The present Agreement is concluded for the purpose of organization and coordination of preparation, publishing and distribution works, and is non-profit. The business activities under the present Agreement shall take form of joint performance of the operations.</p>	<p>1. Предмет договора 1.1. Стороны по настоящему Договору должны сотрудничать в подготовке, производстве и распространении печатной продукции – журнала « _____ », далее «публикации». 1.2. Журнал является информативным изданием о современной Великобритании, ее истории, культуре, искусстве. Цель публикации – содействие продвижению культурных и экономических связей между Российской Федерацией и Великобританией. 1.3. Настоящее Соглашение заключено в целях организации и координации подготовки, издания и распространения произведений и является некоммерческим. Бизнес-деятельность в рамках настоящего Соглашения выступает в форме совместного выполнения операций.</p>

<p>2. The scope of joint work under the Agreement</p> <p>2.1. The present Agreement is basic and the Parties have a right to sign joint contracts, protocols, letters, and other documents, subject to annexation to the present Agreement.</p> <p>2.2. For the purpose of achieving the objectives of joint activity the Parties are entitled to provide each other with the material resources, intangible assets, provide with financial assistance and various services under the applicable law in force.</p> <p>2.3. The “Publisher” is considered coordinator of the joint activity.</p>	<p>2. Объем совместной работы в рамках Соглашения</p> <p>2.1. Настоящее Соглашение является основным, и Стороны имеют право подписывать совместные контракты, протоколы, письма и другие документы, подлежащие присоединению к настоящему Соглашению.</p> <p>2.2. Для достижения целей совместной деятельности Стороны имеют право предоставлять друг другу материальные ресурсы, нематериальные активы, обеспечивать финансовую помощь и различные услуги в соответствии с применимым законодательством.</p> <p>2.3. Издательство считается координатором совместной деятельности.</p>
<p>3. Legal obligations of the Parties</p> <p>3.1. The Editorial Office is responsible for working up the content of the Publication by acting as follows:</p> <p>3.1.1. hiring the editorial staff for working up, editing, correcting the Publication’s materials;</p> <p>3.1.2. filling up the creative content of the Publication with informative and illustrative materials;</p> <p>3.1.3. providing design works and pre-final makeup of the Publication;</p> <p>3.1.4. concluding the contracts with English advertisers for placing advertising materials;</p> <p>3.1.5. carrying out the presentation events for promoting the Publication in Great Britain.</p> <p>3.2. The Publisher is responsible for producing and distributing the Publication, by acting as follows:</p> <p>3.2.1. carrying out marketing investigations with concluding the contracts with most favorable conditions for printing the Publication;</p>	<p>3. Юридические обязательства Сторон</p> <p>3.1. Редакция отвечает за работу содержания публикации, действуя следующим образом:</p> <p>3.1.1. найм редколлегии для разработки, редактирования, исправления материалов издания;</p> <p>3.1.2. заполнение творческого содержания публикации информативными и иллюстративными материалами;</p> <p>3.1.3. обеспечение проектных работ и предварительной публикации;</p> <p>3.1.4. заключение договоров с английскими рекламодателями для размещения рекламных материалов;</p> <p>3.1.5. проведение презентационных мероприятий для продвижения публикации в Великобритании.</p> <p>3.2. Издатель несет ответственность за изготовление и распространение публикации, действуя следующим образом:</p> <p>3.2.1. проведение маркетинговых исследований с заключением договоров с наиболее благоприятными условиями для печати материалов;</p>

<p>3.2.2. carrying out the final makeup of each issue of the Publication by own means or involving the third parties;</p> <p>3.2.3. approving the circulation schedule imperative for both parties and the whole conception of the Publication;</p> <p>3.2.4. concluding the contracts with Russian advertisers for placing advertising materials;</p> <p>3.2.5. carrying out the presentation events for promoting the Publication in Russia;</p> <p>3.2.6. being responsible for production of the presentation and advertising materials.</p> <p>3.3. Following the rules of the present Agreement, the Parties undertake to:</p> <p>3.3.1. keep the rules and conditions of the present Agreement as well as Russian and British legislation in force;</p> <p>3.3.2. keep and protect the interests of each other under the present Agreement before the third parties;</p> <p>3.3.3. keep the relations under the present Agreement confidential;</p> <p>3.3.4. initiate business and creative contacts with third parties and inform each other of such contacts.</p>	<p>3.2.2. проведение окончательного состава каждого выпуска публикации собственными силами или с участием третьих лиц;</p> <p>3.2.3. утверждение плана циркуляции, необходимого для обеих сторон и всей концепции публикации;</p> <p>3.2.4. заключение договоров с российскими рекламодателями для размещения рекламных материалов;</p> <p>3.2.5. проведение презентаций событий для продвижения на издание в России;</p> <p>3.2.6. ответственность за производство презентационных и рекламных материалов.</p> <p>3.3. По правилам настоящего Соглашения, Стороны обязуются:</p> <p>3.3.1. соблюдать правила и условия настоящего Соглашения, а также российское и британское законодательство;</p> <p>3.3.2. сохранять и защищать интересы друг друга по настоящему Договору перед сторонами;</p> <p>3.3.3. сохранять конфиденциальность отношений в соответствии с настоящим Соглашением;</p> <p>3.3.4. инициировать бизнес и творческие контакты с третьими сторонами и информировать друг друга о таких контактах.</p>
<p>4. Rights of the Parties</p> <p>4.1. Aiming the most effective co-operation under the present Agreement, each of the Parties is entitled to:</p> <p>4.1.1. provide any machinery, premises, databases, specialists available for realization of the project;</p> <p>4.1.2. conclude the contracts for realization of any stage of works on behalf of itself;</p>	<p>4. Права сторон</p> <p>4.1. Стремясь к наиболее эффективному сотрудничеству в рамках настоящего Соглашения, каждая из Сторон имеет право:</p> <p>4.1.1. предоставлять какое-либо оборудование, помещение, базы данных, доступные для специалистов реализации проекта;</p> <p>4.1.2. заключать договоры для реализации любой стадии работ от своего имени;</p>

<p>4.1.3. represent the other Party on its own country's territory;</p> <p>4.1.4. carry out the advertising activities;</p> <p>4.1.5. apply all the means available for promoting the Publication on Russian and international markets;</p> <p>4.1.6. conduct the business meetings, search for the sources of financial assistance;</p> <p>4.1.7. provide the protection of intellectual property under Russian and British law;</p> <p>4.2. When representing the relations under the present Agreement, each of the Parties is entitled to act on behalf of itself. In relations with third parties the powers of the Party to act on behalf of both Parties shall be approved by the necessary Power of Attorney.</p>	<p>4.1.3. представлять другую сторону на территории своей страны;</p> <p>4.1.4. осуществлять рекламную деятельность;</p> <p>4.1.5. применять все имеющиеся средства для содействия публикации на российских и международных рынках;</p> <p>4.1.6. проводить деловые встречи, искать источники финансовой помощи;</p> <p>4.1.7. обеспечивать защиту интеллектуальной собственности в соответствии с российским и британским законодательством.</p> <p>4.2. При представлении отношений по настоящему Договору каждая из Сторон имеет право действовать от своего имени. В отношениях с третьими лицами полномочия участника действовать от имени обеих Сторон должны быть одобрены необходимой доверенностью.</p>
<p>5. Duration and denunciation of the Agreement</p> <p>5.1. The present Agreement is put in force from the date of its signing by both Parties and shall keep in force until one of the Parties' written memorandum of withholding placed within 1 month.</p>	<p>5. Продолжительность и расторжение Соглашения</p> <p>5.1. Настоящее Соглашение вводится в действие со дня его подписания обеими Сторонами и сохраняется в силе, пока одной из Сторон не подан письменный меморандум об удержании в пределах 1 месяца.</p>
<p>6. Liabilities of the Parties</p> <p>6.1. In case of default of the Agreement, or improper execution of the obligations under the present Agreement, the responsible Party shall make up losses.</p> <p>6.2. Each of the Parties is liable for the activities under the present Agreement in accordance with the legislation of the country of its residence.</p>	<p>6. Ответственность сторон</p> <p>6.1. В случае неисполнения соглашения или ненадлежащего исполнения обязательств по настоящему Договору ответственная Сторона восполняет потери.</p> <p>6.2. Каждая из Сторон несет ответственность за деятельность в рамках настоящего Соглашения в соответствии с законодательством страны его проживания.</p>

6.3. In case of disputes between the Parties, concerning the fulfillment of the present agreement, not resolved peacefully, the case shall be brought to the court and within the legislation of the country of residence of the defendant.	6.3. В случае возникновения споров между Сторонами, связанных с выполнением настоящего Договора, не решенных мирным путем, дело должно быть передано в суд и в рамках законодательства страны проживания ответчика.
7. Concluding provisions 7.1. The Present Agreement is drew up, in Russian and English in two copies of equal legal force, one copy for each Party. 7.2. All amendments to the present Agreements shall be valid subject to approval and signing of both Parties. All annexations shall be considered integral parts of the present Agreement.	7. Заключительные положения 7.1. Настоящее Соглашение составлено на русском и английском языке в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон. 7.2. Все поправки к настоящему Соглашению действуют при условии одобрения и подписания обеими Сторонами. Все приложения считаются неотъемлемой частью настоящего Соглашения.
N.A. and payment information	N.A. и платежная информация

Glossary

acting under the Charter	действующего на основании Устава
together referred to as “Parties	вместе именуемые «Стороны»
are intended to cooperate in preparing, producing and distributing	должны сотрудничать в подготовке, производстве и распространении
contributing to the promotion of the cultural and economical connections between	содействие продвижению культурных и экономических связей между
of joint performance of the operations	совместного выполнения операций
For the purpose of achieving the objectives of joint activity	для достижения целей совместной деятельности
under the applicable law in force	в соответствии с применимым законодательством
for placing advertising materials	для размещения рекламных материалов

by own means or involving the third parties	собственными силами или с участием третьих лиц
being responsible for	быть ответственным за
Following the rules of the present Agreement, the Parties undertake to	по правилам настоящего Соглашения Стороны обязуются
keep the rules and conditions of the present Agreement	соблюдать правила и условия настоящего Соглашения
keep and protect the interests of each other	сохранять и защищать интересы друг друга
keep the relations under the present Agreement confidential	сохранять конфиденциальность отношений в соответствии с настоящим Соглашением
apply all the means available for	применять все имеющиеся средства для
provide the protection of intellectual property	обеспечивать защиту интеллектуальной собственности
each of the Parties is entitled to act on behalf of itself	каждая из Сторон имеет право действовать от своего имени
improper execution of the obligations	ненадлежащего исполнения обязательств
the responsible Party shall make up losses	ответственная Сторона возмещает потери
in accordance with the legislation of the country of its residence	в соответствии с законодательством страны его проживания
the fulfillment of the present agreement	выполнением настоящего Договора
case shall be brought to the court	должно быть передано в суд
in two copies of equal legal force	в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу
shall be valid subject to approval and signing of both Parties	действуют при условии одобрения и подписания обеими Сторонами

Exercise 2. Using the text of the agreement give the Russian equivalents for:

- | | |
|-------------------------------------|--|
| 1) represented by General Director; | 12) with most favorable conditions for; |
| 2) acting under Power of Attorney; | 13) imperative for both parties; |
| 3) under the present Agreement; | 14) each of the Parties is entitled to; |
| 4) is concluded for the purpose of; | 15) shall be approved by; |
| 5) the scope of joint work; | 16) denunciation; |
| 6) intangible assets; | 17) in case of default of the Agreement; |
| 7) is considered coordinator; | 18) is liable for; |
| 8) legal obligations; | 19) in case of disputes between; |
| 9) by acting as follows; | 20) not resolved peacefully; |
| 10) presentation events; | 21) all amendments to; |
| 11) marketing investigations; | 22) annexations. |

Exercise 3. Translate the text into Russian.

Customer Agreement

Customer has entered into a Customer Agreement with **USB** to carry one or more accounts of Customer and to provide services to Customer in connection with the purchase and sale of cash commodities (including financial instruments), commodity futures contracts, options on cash commodities, options on futures contracts and forward or leverage contracts and any similar instruments which may be purchased or sold by or through **USB** for Customer's account. All provisions of the Customer Agreement shall remain in full force and effect.

Customer has provided **USB** with a trading system and/or trading newsletters that is of Customer's own devise, or that Customer has purchased one or more trading systems developed by an independent third-party system developer, or alternatively Customer subscribes to one or more independent trading newsletters (collectively referred to as the "System"). Customer has relied on his/her own judgment to choose the System and acknowledges that neither **USB** nor its agents, brokers, introducing brokers, affiliates or employees have analyzed the System in any way. Customer hereby direct and grant discretion to **USB** to enter trades for Customer's account in accordance with trading signals generated by the System. In consideration of **USB** accepting Customer's Letter of Direction, Customer acknowledges and agrees to the following terms and conditions:

1. **USB** will accept limited power of attorney for Customer’s account and thereon to enter orders for Customer’s account in accordance with the trading signals generated by the System. Customer authorizes **USB** to enter orders pursuant to the System. Customer understands that futures and options on futures in any contract market, as designated by the System, may be traded in Customer’s accounts in accordance with Customer’s grant of limited power of attorney.
2. If the System is a third-party developed system, Customer authorizes **USB** to incorporate revisions, upgrades or enhancements provided to it by the system developer. If the System is a trade recommendation service or hotline, Customer has arranged for the originator of the service or hotline to transmit by facsimile, tape-recorded telephone message or otherwise, the trade signals to be executed for Customer’s account.

Exercise 4. Read the text of the agreement, check up the pronunciation of the unknown words.

INTERNATIONAL SUPPLY AGREEMENT

<p>INTERNATIONAL SUPPLY AGREEMENT # _____ Togliatti, RF _____ 20__ CJSC “GM-AVTOVAZ”, RF _____</p> <p>hereinafter referred to as the “Customer”, represented by ***, acting on the basis of ***, on the one hand, and *** hereinafter referred to as the “Supplier”, represented by ***, acting on the basis of ***, on the other hand, hereinafter jointly referred to as the “Parties”, have concluded this supply agreement (hereinafter referred to as the “Contract”) whereby it is agreed as follows:</p> <p><i>This Contract was assigned with system SAP number Customer’s ***. SAP number of the Contract shall be used on all documents and correspondence associated with this Contract. (SAP is a software program used for Customer’s purchasing and financial activities).</i></p>	<p>ДОГОВОР МЕЖДУНАРОДНОЙ ПОСТАВКИ № _____ г.о. Тольятти, РФ _____ « _____ » _____ 20__ г. ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ», РФ, именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице ***, действующего на основании ***, с одной стороны, и ***, здесь и далее именуемое «Поставщик», в лице ***, действующего (ей) на основании ***, с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», заключили настоящий договор поставки (далее – «Договор») о нижеследующем:</p> <p><i>Этому Договору присвоен системный SAP номер Покупателя ***. SAP номер Договора должен использоваться на всех документах и корреспонденции, связанных с этим Договором. (SAP – программное обеспечение, используемое Покупателем для осуществления закупочной и финансовой деятельности.)</i></p>
---	---

<p>TERMS AND DEFINITIONS The Supplier’s warehouse/place of delivery – warehouse of the Supplier, located at the following address: *** The Customer’s warehouse – warehouse of the Customer, located at the following address: **, *** street, Togliatty, Samara region, RF. Carrier/Forwarder – the company provided to the Customer forwarding services according to the contract concluded between them.</p>	<p>ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ Склад Поставщика/место поставки Товара – склад Поставщика, расположенный по адресу: *** Склад Покупателя – склад Покупателя, расположенный по адресу: РФ, Самарская обл., г.о. Тольятти, ул. *** Перевозчик – лицо, с которым Покупатель заключил договор перевозки или договор на оказание транспортно-экспедиционных услуг.</p>
<p>1. SUBJECT OF THE CONTRACT 1.1. The Supplier should deliver and the Customer should accept and pay for the components (hereinafter referred to as “Goods”) for assembly, repair and technical services of vehicles, produced by the Customer, in nomenclature and at price according to the Specification # 1 (Attachment #1 to this Contract), which includes estimated volume of the Goods. 1.2. The Goods should be delivered by the Supplier on FCA delivery terms (according to the “INCOTERMS 2000”) by the way of its shipping from the Supplier’s warehouse to the Forwarder for its transportation to the Customer warehouse. Transportation of the Goods implemented by the automobile transport Customer’ cost and transportation expenses are not included in to the pies price for the Goods. 1.3. The price for the Goods includes the cost of packing, loading, insurance and other dues stipulated by the legislation.</p>	<p>1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА 1.1. Поставщик обязуется поставлять, а Покупатель принимать и оплачивать комплектующие изделия (далее «Товар») для сборки, ремонта и технического обслуживания автомобилей, производимых Покупателем, в составе и по цене согласно Спецификации № 1 (Приложение № 1 к настоящему Договору), включающей ориентировочный объем Товара. 1.2. Товар поставляется Поставщиком на условиях поставки ФСА (в редакции «ИНКОТЕРМС-2000») путем отгрузки Товара со склада Поставщика Перевозчику для доставки последним Товара на склад Покупателя. Транспортировка Товара осуществляется автомобильным транспортом за счет Покупателя, и расходы по транспортировке не включены в цену Товара. 1.3. Цена на Товар включает в себя упаковку, погрузку, страховые и другие сборы, предусмотренные законодательством.</p>
<p>2. CONTRACT AMOUNT The estimated total amount of the Contract is***, *** excl. of VAT.</p>	<p>2. СУММА ДОГОВОРА Ориентировочная сумма настоящего Договора составляет***, *** без учета НДС.</p>

3. GENERAL PROVISIONS

3.1. The Contract comes into effect on *** and shall be valid until ***.

When the Supplier has the liability to the Customer arising from the Contracts previously concluded between the Parties, the Customer reserves the right to request reimbursement of the losses or process unilateral set-off against counter liabilities under the present Contract. All liabilities of the Supplier to the Customer, which arose from the Contracts previously concluded between the Parties, related to return or reimbursement of the cost of assets (containers, equipment, tooling and etc.), provided by the Customer and used by the Supplier with the purpose to execute the present Contract, shall remain unchanged, unless otherwise is directly stipulated under the present Contract.

3.2. Despite Cl. 3.1. of the Contract, in order to ensure shipment of Goods, namely sending by the Customer Pick-up sheets to the Supplier and execution by the Supplier of obligations against these Pick-up sheets, Parties have agreed that conditions of Cl. 1.1-1.4 of General Conditions of Deliveries and Partnership (Attachment #2 to the Contract) come into effect from the moment of Contract signing. Parties have also agreed that provisions of clause 7.10. of General Conditions of Deliveries and Partnership (Attachment #2 to the Contract) continue to be valid during not less than 6 (six) years from the moment of the Contract termination.

3. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

3.1. Настоящий Договор вступает в силу с *** и действует до ***

В случае наличия у Поставщика денежных обязательств перед Покупателем, возникших из ранее заключенных между Сторонами договоров, Покупатель вправе требовать возмещения убытков или произвести зачет в одностороннем порядке в счет погашения встречных обязательств по настоящему Договору. Все обязательства Поставщика перед Покупателем, вытекающие из ранее заключенных между Сторонами договоров, относящиеся к возврату или компенсации стоимости имущества (тары, оборудования, оснастки и т. п.), предоставленного Покупателем и необходимого Поставщику для исполнения настоящего Договора, сохраняются на условиях указанных договоров, если иное прямо не урегулировано настоящим Договором.

3.2. Несмотря на пункт 3.1 Договора, в целях обеспечения поставок Товара, в частности направления Покупателем заказов на отгрузку Поставщику и выполнения Поставщиком обязательств по данным заказам на отгрузку, Стороны договорились, что положения пунктов 1.1–1.4 Общих условий поставок и сотрудничества Сторон (Приложение № 2 Договора) вступают в силу с момента подписания Договора. Стороны также договорились, что положения пункта 7.10. Общих условий международных поставок и сотрудничества Сторон (Приложение № 2 к Договору) продолжают действовать в течение не менее 6 (шести) лет с момента прекращения действия Договора.

<p>3.3. The Contract is made in two copies – one copy for the Supplier and the Customer in English and Russian. The Russian version of the Contract shall be decisive.</p> <p>3.4. Upon execution of the Contract, any previous agreements, promises, negotiations and correspondence shall be deemed null and void.</p> <p>3.5. In all the rest between the Parties which is not regulated by the present Contract the Parties shall be guiding by the General Conditions of International Deliveries and Partnership (Attachment # 2 to the Contract) and all other attachments to the Contract which are an integral part of the Contract and considered as an aggregate document named as the Contract in the text of all attachments: Attachment # 1; Specification # 1 on 1 sh; Attachment # 2: General Conditions of International Deliveries and Partnership on 31sh.; Attachment # 3: The time for pick-up sheets sending and the format of the file on 1 sh.; Attachment # 4: The format and content of the tags on __ sh.; Attachment # 5: Containers and packaging on __ sh.; Attachment # 6: Contact information of the Parties on __ sh.; Attachment # 7: The form of Consolidated warranty statement on 2 sh.; Attachment # 8: The form of Act of warranty expenses reimbursement on 1 sh.; Attachment #9: Quality requirements on 8 sh;</p>	<p>3.3. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, по одному для Поставщика и для Покупателя, на русском и английском языках. Вариант настоящего Договора на русском языке имеет преимущественную силу.</p> <p>3.4. После подписания настоящего Договора все предыдущие переговоры, договоренности, соглашения и переписка Сторон, связанная с настоящим Договором, теряют силу.</p> <p>3.5. Во всем остальном, что не урегулировано настоящим Договором, Стороны руководствуются Общими условиями международных поставок и сотрудничества Сторон (Приложение № 2 к Договору) и всеми приложениями к Договору, являющимися его неотъемлемыми частями и в совокупности составляющими единый документ, именуемый в тексте всех приложений как Договор: Приложение № 1. Спецификация № 1 на 1 л.; Приложение № 2. Общие условия международных поставок и сотрудничества сторон на 31 л.; Приложение № 3. Сроки направления и формат заказа на отгрузку на 1 л.; Приложение № 4. Формат и содержание бирок на __ л.; Приложение № 5. Тара и упаковка на __ л.; Приложение № 6. Контактная информация Сторон на __ л.; Приложение № 7. Форма сводной ведомости гарантийных затрат на 2 л.; Приложение № 8. Форма акта предъявления гарантийных затрат к возмещению на 1 л.; Приложение № 9. Свод требований по качеству на 8 л.</p>
---	---

<p>4. LOCATION AND POSTAL ADDRESSES OF THE PARTIES. BANKING DETAILS OF THE SUPPLIER</p> <p>THE CUSTOMER: CJSC “GM-AVTOVAZ” **, Vokzalnaya street, 445967, Togliatti, Samara region INN ***** КПП ***** Fax No. +7 (8482) ***** Phone No. +7 (8482) *****</p> <p>THE SUPPLIER: * ** The Supplier / Поставщик Должность/подпись, расшифровка/ position, signature/name дата подписания/date of signing</p>	<p>4. МЕСТО НАХОЖДЕНИЯ И ПОЧТОВЫЕ АДРЕСА СТОРОН. БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ ПОСТАВЩИКА</p> <p>ПОКУПАТЕЛЬ: ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ» 445967, Самарская область, г.о. Тольятти, ул. Вокзальная, ** ИНН ***** КПП ***** Факс № +7 (8482) ***** Телефон № +7 (8482) *****</p> <p>ПОСТАВЩИК: The Customer / Покупатель Должность/подпись, расшифровка/ position, signature/name дата подписания/date of signing</p>
---	---

Exercise 5. Using the text of the agreement give the Russian equivalents for:

- 1) have concluded this supply agreement;
- 2) shall be used on all documents and correspondence associated with this Contract;
- 3) The Goods should be delivered by the Supplier on FCA delivery terms;
- 4) the cost of packing, loading, insurance and other dues stipulated by the legislation;
- 5) comes into effect on *** and shall be valid until ***;
- 6) the Customer reserves the right to request reimbursement of the losses or process unilateral set-off against counter liabilities under the present Contract;
- 7) unless otherwise is directly stipulated under the present Contract;
- 8) Upon execution of the Contract, any previous agreements, promises, negotiations and correspondence shall be deemed null and void.

Exercise 6. Translate into English.

1. Транспортировка Товара осуществляется автомобильным транспортом за счет Покупателя, и расходы по транспортировке не включены в цену Товара.
2. Ориентировочная сумма настоящего Договора составляет***, *** без учета НДС.
3. Приложение № 2 к Договору продолжает действовать в течение не менее 6 (шести) лет с момента прекращения действия Договора.

4. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, по одному для Поставщика и для Покупателя, на русском и английском языках.

CONFIDENTIALITY AGREEMENT

<p>CONFIDENTIALITY AGREEMENT This Confidentiality Agreement («Agreement») is made effective on the <date>, between <the Name of the Company 1>, <principle place of business>, represented by <XXX> acting in accordance with <Statutes, Power of Attorney>, hereinafter referred to as «Interested Party» and <the Name of the Company 2>, <principle place of business>, represented by <YYY> acting in accordance with <Statutes, Power of Attorneys hereinafter referred to as «N» Where as the Interested Party is interested in rising funding for its operations and «N» is being considered as potential investor; the two Parties hereby agreed on the following:</p>	<p>СОГЛАШЕНИЕ О НЕРАЗГЛАШЕНИИ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ Настоящее соглашение о неразглашении конфиденциальной информации («Соглашение») вступает в силу <дата> между Наименование Компании 1>, <юридический адрес>, в лице <XXX>, действующего на основании <Устава, Доверенности>, далее именуемого «Заинтересованная сторона», и <Наименование компании 2>, <юридический адрес>, в лице <YYY>, действующего на основании <Устава, Доверенности>, далее именуемый «N». Настоящим Заинтересованная сторона выражает заинтересованность в финансировании своих операций и N рассматривается как потенциальный инвестор, в связи с чем Стороны договорились о нижеследующем:</p>
<p>1. Access to the Information «N» will be given access to the information of the Interested Party. Such information will be treated as Confidential Information by the «N» and shall not be disclosed to any person or entity without the expressed written permission of the Interested Party.</p>	<p>1. Доступ к информации N получает доступ к информации от Заинтересованной стороны. Такая информация признается N как конфиденциальная и не подлежит разглашению какому-либо частному или юридическому лицу без письменного разрешения Заинтересованной стороны.</p>
<p>2. Confidential Information CONFIDENTIAL INFORMATION can be presented in written (original documents and copies) and oral form and includes: Business records and plans, Financial statements, Finances of the company in general, Technical and technological information,</p>	<p>2. Конфиденциальная информация КОНФИДЕНЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ может представляться в письменной (оригиналы документов и копии) и в устной форме и включает: деловую корреспонденцию и планы, финансовые документы, общие сведения о финансах компании,</p>

<p>General information on the market and marketing, Financial and market projections, any other proprietary information, but not the commercial and banking secrets (about assets, etc.)</p>	<p>техническую и технологическую информацию, информацию о маркетинге и о рынке бизнеса компании, финансовые и рыночные проекты, любую другую информацию, являющуюся собственностью компании, но не составляющую коммерческую или банковскую тайну (например, об активах компании и т. д.).</p>
<p>3. Protection of Confidential Information «N» understands and acknowledges that the Confidential Information has been developed or obtained by the Interested Party through an investment of considerable time, effort and expense, and that the Confidential Information is a valuable asset, which provides the Interested Party with a significant competitive advantage. Therefore, «N» agrees to hold in confidence and not to disclose the Confidential Information to any person or entity without the prior consent of Interested Party. In the event of a breach of this Agreement by either Party the defaulting Party shall pay all reasonable compensation for losses and damages incurred by the non-defaulting Party as a direct result of the default.</p>	<p>3. Защита конфиденциальной информации Настоящим N принимает и подтверждает, что Конфиденциальная информация получена Заинтересованной стороной в течение определенного разумного промежутка времени посредством усилий и денежных затрат и что Конфиденциальная информация является ценным активом, который позволяет Заинтересованной стороне получить существенные конкурентные преимущества. Поэтому N согласен держать в тайне и не открывать Конфиденциальную информацию какому-либо физическому или юридическому лицу без предварительного согласия Заинтересованной стороны. В случае если какая-либо из Сторон не выполнит своих обязательств по настоящему Соглашению, то она должна разумно и полностью компенсировать потери и убытки, понесенные невиновной Стороной как прямой результат вышеупомянутого неисполнения.</p>
<p>4. Relationship of the Parties Neither party has an obligation under this Agreement to purchase any service or item of property from the other party. This Agreement does not create any agency, partnership or joint venture.</p>	<p>4. Отношения сторон Ни одна из Сторон не имеет никаких обязательств по настоящему Соглашению приобретать какие-либо услуги или товары от другой Стороны. Это Соглашение также не является агентским Соглашением или Соглашением о создании Товарищества или Совместного предприятия.</p>

<p>5. General Provisions This Agreement sets forth the entire understanding of the Parties regarding confidentiality. Any amendments must be in written and signed by both parties.</p>	<p>5. Общие положения Настоящее Соглашение определяет отношения между Сторонами относительно конфиденциальности. Любые поправки должны быть сделаны в письменной форме и подписаны обеими Сторонами. Данное Соглашение вступает в силу с момента подписания Сторонами.</p>
<p>The Agreement is valid from the moment it is being signed by the Parties. This Agreement signed in _____</p>	<p>Настоящее Соглашение заключено в _____ (город, страна)</p>

Glossary

is interested in rising funding for its operations	выражает заинтересованность в финансировании своих операций
is being considered as potential investor	рассматривается как потенциальный инвестор
through an investment of considerable time, effort and expense	посредством усилий и денежных затрат
which provides the Interested Party with a significant competitive advantage.	который позволяет Заинтересованной Стороне получить существенные конкурентные преимущества
shall pay all reasonable compensation for losses and damages	должна разумно и полностью компенсировать потери и убытки
This Agreement does not create any agency, partnership or joint venture.	Это Соглашение также не является агентским Соглашением или Соглашением о создании Товарищества или Совместного предприятия

Exercise 7. Using the text of the agreement give the Russian equivalents for:

is made effective on the;

the Interested Party;

shall not be disclosed to;

without the expressed written permission of;

Financial and market projections;

proprietary information;

not the commercial and banking secrets;

a valuable asset;

the prior consent of Interested Party;

This Agreement sets forth the entire understanding of the Parties regarding confidentiality.

Exercise 8. Translate from English into Russian.

1. Where as the Interested Party is interested in rising funding for its operations and “N” is being considered as potential investor; the two Parties hereby agreed on the following.
2. *Microsoft Corporation* will be given access to the information of the Interested Party.
3. Confidential information can be presented in written (original documents and copies) and oral form.
4. Therefore, *Uniliver* agrees to hold in confidence and not to disclose the Confidential Information to any person or entity without the prior consent of Interested Party.
5. Neither party has an obligation under this Agreement to purchase any service or item of property from the other party.
6. Any amendments must be in written and signed by both parties.
7. The Agreement is valid from the moment it is being signed by the Parties.

Exercise 9. Using the text of the Confidentiality Agreement translate the sentences from Russian into English:

1. В течение 2-х лет с даты заключения настоящего Соглашения Получающая сторона не будет разглашать никакой информации, полученной ею от Раскрывающей стороны, являющейся конфиденциальной.

2. Любая информация, передача которой оформлена в письменном виде и отнесена обеими Сторонами к настоящему Соглашению, считается конфиденциальной, или секретом фирмы.
3. Ни одна из Сторон не будет разглашать факт существования настоящего Соглашения без предварительного согласия другой Стороны.
4. Любая попытка Получающей стороны поручить Соглашение без предварительного письменного согласия Раскрывающей стороны будет недействительной.
5. Все устные оговорки по настоящему Соглашению не имеют силы.

POWER OF ATTORNEY

Цель – сформировать и закрепить умения и навыки письменного перевода текстов доверенности в английском и русском языках.

Изучив данный раздел, студент должен

✓ *знать*:

- терминологию, используемую в текстах доверенности;
- основные модули/части доверенности;

✓ *уметь* перевести с английского на русский язык тексты доверенности средней и повышенной сложности;

✓ *владеть навыками* перевода одновременно текстов доверенности в парадигме английского/русского языков.

Методические рекомендации по изучению темы

При освоении темы необходимо:

- изучить термины, аббревиатуры, терминологические словосочетания текстов доверенности;
- выделить переводческие лакуны в аспекте перевода текстов доверенности с английского на русский язык и с русского на английский язык;
- выполнить упражнения для самостоятельной работы;
- выполнить контрольно-тестовые задания по разделу с целью оценки полученных результатов.

Exercise 1. Ознакомьтесь с текстом доверенности, выделите соответствия в английском/русском языках.

POWER OF ATTORNEY № _____ The City of Togliatti, Samara Region May 31, 2018	ДОВЕРЕННОСТЬ № _____ Тридцать первое мая две тысячи восемнадцатого года, город Тольятти, Самарская область
The Closed Joint Stock Company «GM-AVTOVAZ» located at the address 37 Vokzalnaya str., Togliatti 445967, Samara Region, Russian Federation; OGRN ****, registered by Tax authority of Samara region # 2 on 01.08.2002, INN***, KPP **** (hereinafter the «Company»), represented by Managing director	Закрытое акционерное общество «Джи Эм-АВТОВАЗ», расположенное по адресу: РФ, Самарская область, г.о. Тольятти, ул. Вокзальная, 37, ОГРН ***** присвоен 01.08.2002 Межрайонной инспекцией МНС РФ № 2 по Самарской области, ИНН ***** КПП ***** (далее «Общество»),

<p>Jeffrey Glame, acting on the bases of the charter hereby authorize its employee Sergey Lavrov (passport series *** # ***, issued by ARUVD of Togliatty district of Samara on ***) (hereinafter the «Representative»), to represent the Company before all governmental agencies and authorities of the Russian Federation, before commercial and other organizations, at courts of common jurisdiction and/or arbitration courts, including the International Commercial Arbitration Court by the Chamber of Commerce and Trade of the Russian Federation, local government body which includes at Mayor’s Office, the Committee on Systems of Land Use, the State Land Cadastre, MP “Inventorizator” (the organization which keeps account technical characteristics of objects of real estate), the branch of Togliatty of the Directorate General of the Federal Registration Authority in the Samara region, Municipal institution Committee for Urban Development and Architecture, EGRP (the total state register of the rights to real estate is the special register with a view of the account of the rights to objects of real estate), EGRUL (the total state register of legal bodies is the special register with a view of the account of legal bodies as tax bearers).</p> <p>This Power of Attorney grants the said Representative the right to take the following actions on behalf of the Company:</p>	<p>в лице Генерального директора Джеффри Глейма, действующего на основании устава Общества, настоящей Доверенностью уполномочивает работника Общества Лаврова Сергея Николаевича, проживающего по адресу: ул. 50 лет Октября, д. **, кв. ** (паспорт серии **** № *****, выдан Автозаводским РУВД г. Тольятти Самарской области, ***** г.) (далее – «Представитель»), представлять интересы Общества по вопросам, связанным с деятельностью Общества, во всех учреждениях, предприятиях, организациях, в правоохранительных, таможенных, налоговых и иных государственных органах, в органах местного самоуправления, в судах общей юрисдикции, мировых, арбитражных и третейских судах всех инстанций, включая Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации, а также во всех коммерческих и иных организациях, учреждениях на территории Российской Федерации, в том числе в Мэрии г. Тольятти, Комитете по имуществу г. Тольятти, МП «Инвентаризатор» г. Тольятти, Главном управлении Федеральной регистрационной службы по Самарской области и его структурных подразделениях, Управлении архитектуры и градостроительства г. Тольятти, Комитете по земельным ресурсам и землеустройству г. Тольятти, ФГУ «Земельная кадастровая палата», ТО Управления Роснедвижимости, ЕGRP, ЕГРЮЛ.</p> <p>Настоящая Доверенность наделяет Представителя полномочиями совершать от имени Общества следующие действия:</p>
---	---

<p>– to sign a claims, answer to the claims, applications, explanations, court claims, statements of defense, petitions, applications about security for a claim, notices of opposition;</p> <p>– to appeal judicial acts issued by courts of common jurisdiction and/or arbitration and commercial courts in all instances;</p> <p>– to withdraw claims fully or partially, to change the amount of the claim, to provide consent for change of amount of claim and for refusal from the claim;</p> <p>– to demand enforcement of a judicial act, to file execution documents for the recovering and recall it, to take a part in execution procedure, to receive the judgment amount of money and property and sign for receipt it;</p> <p>– to review documents of the case in court, to make copies and abbreviate of it;</p> <p>– to change the subject and/or grounds of a claim;</p> <p>– to verify copies of the different type of documents;</p> <p>– to participate in administrative proceedings at any stage with all procedural rights granted by the legislation;</p> <p>– to receive any documents (both originals and copies) and to sign for such receipt;</p> <p>– to sign applications to review judicial acts due to disclosed circumstances;</p> <p>– to request and receive information from all governmental authorities, including tax and law enforcement authorities and also municipal authorities;</p>	<p>– подавать и подписывать любые заявления, претензии, ответы на претензии, ходатайства, объяснения, заявления об обеспечении иска и иные процессуальные документы;</p> <p>– обжаловать судебные акты и постановления судов общей юрисдикции и арбитражных судов, включая подачу кассационных и надзорных жалоб;</p> <p>– полностью или частично отказываться от исковых требований, изменять их размер, а также давать согласие на изменение размера исковых требований и на отказ от исковых требований;</p> <p>– требовать принудительного исполнения судебных актов, предъявлять исполнительные документы ко взысканию и отзывать их, участвовать в исполнительном производстве, получать присужденные денежные средства и имущество и расписываться в их получении;</p> <p>– знакомиться с материалами дела, снимать копии, делать выписки;</p> <p>– изменять предмет или основание исков;</p> <p>– заверять копии документов любого рода;</p> <p>– участвовать в производстве по делам об административных правонарушениях на любой стадии производства со всеми процессуальными правами, предусмотренными законодательством;</p> <p>– получать любые документы (оригиналы и копии) и расписываться в их получении;</p> <p>– подписывать заявления о пересмотре судебных актов по вновь открывшимся обстоятельствам;</p> <p>– запрашивать и получать информацию от всех государственных органов, в том числе от налоговых и правоохранительных органов, а также от органов местного самоуправления и иных организаций, учреждений;</p>
--	---

<p>– receive other excerpts, certificates, decisions, references and other documents issued by the tax authorities, including the copies of aforementioned documents;</p> <p>– to make payments on behalf of the Company with a view of execution of the actions specified in the present power of attorney.</p>	<p>– получать выписки, свидетельства, решения, справки и иные документы, выдаваемые налоговыми органами, в том числе их копии;</p> <p>– производить оплату от имени Общества в целях исполнения действий, указанных в настоящей Доверенности.</p>
<p>The simple of signature Lavrov Sergey</p> <p>This Power of Attorney is issued till May, 31 2019 without the right to delegate the authority granted hereby.</p>	<p>Образец подписи Лаврова С.Н.</p> <hr/> <p>Настоящая Доверенность выдана с 31 мая 2018 по 31 мая 2019 года без права передоверия.</p>
<p>IN WITNESS WHEREOF, the Company has caused its name to be subscribed hereto by its duly authorized representative.</p>	<p>В ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ВЫШЕИЗЛОЖЕННОГО Общество распорядилось о подписании настоящей Доверенности от ее имени своим надлежащим образом уполномоченным лицом.</p>
<p>CJSC «GM-AVTOVAZ» Managing Director Jeffrey Glame</p>	<p>ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ» Генеральный директор Джефффри Глейм</p>

Exercise 2. Translate from English into Russian.

1. This Power of Attorney grants the said Representative the right to take the following actions on behalf of the Company.
2. ... to sign claims, answer to the claims, applications, explanations, court claims, statements of defense, petitions.
3. ... to appeal judicial acts issued by courts of common jurisdiction.
4. ... to withdraw claims fully or partially, to change the amount of the claim.
5. ... to demand enforcement of a judicial act, to file execution documents for the recovering and recall it.

Discuss the following problems in English

- Проведите переговоры по заключению контракта; обратите внимание на условия и сроки поставки, способы и условия оплаты, претензии сторон, форс-мажор, арбитраж.
- Проведите переговоры по недопоставке оборудования, уточните условия окончательной оплаты последней партии насосного оборудо-

дования, сроки прибытия шеф-персонала и условия размещения всей делегации.

- Обсудите условия возврата денежных средств за недопоставленную продукцию партии номер.... Предусмотрите актуальные варианты альтернативного решения проблемы, обратите внимание на возможность снижения процента за риски в случае возможного дальнейшего сотрудничества с данной компанией.

References

1. Касаткина, К.А. Перевод делового письма (английский язык) : учеб.-метод. пособие / К.А. Касаткина, Е.В. Косс. – Тольятти : ТГУ, 2009. – 58 с. – Текст : непосредственный.
2. Кинг, Ф.У. Коммерческая корреспонденция на английском языке = English Business Letters : курс для изучающих английский язык как иностранный : учеб. пособие / Ф.У. Кинг. – Москва : Астрель : АСТ, 2007. – 301 с. – ISBN 978-5-17-017248-1. – Текст : непосредственный.
3. Negro, С.В. Деловая корреспонденция на английском языке : учеб. пособие / С.В. Negro, М.И. Ветрова. – Нижний Новгород : ННГАСУ, 2015. – 114 с. – Текст : электронный // IPR BOOKS : электрон.-библиотечная система. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/54930.html> (дата обращения: 25.11.2019).
4. International Chamber of Commerce. Международная торговая палата: официальный сайт. – URL: <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/the-incoterms-rules/> (дата обращения: 19.09.2018). – Текст : электронный.

Интернет-словари

1. Мультитран : [сайт]. – URL: www.multitran.ru (дата обращения: 12.09.2018). – Текст : электронный.
2. ABVYU Lingvo live : [сайт]. – URL: <https://www.lingvolive.com/ru-ru> (дата обращения: 21.09.2018). – Текст : электронный.
3. Dicts.info Free dictionaries project : [сайт]. – URL: <http://dicts.info> (дата обращения: 15.09.2018). – Текст : электронный.
4. Энциклопедии, словари, справочники – онлайн : [сайт]. – URL: <http://www.xn--80aacc4bir7b.xn--p1ai/> (дата обращения: 20.09.2018). – Текст : электронный.

Дополнительные ресурсы для переводчика

№	Адрес сайта	Краткая характеристика ресурса
1	http://omegatplus.sourceforge.net/	бесплатная сисUnit ТМ, распространяемая по лицензии GNU
2	https://www.wordfast.net/index.php?land=ru01	программа автоматизированного перевода (CAT), разработанная в качестве надстройки для Microsoft Word™ (без лицензии может работать с накопителями переводов объемом примерно до 110 КБ или 500 блоков перевода (TU))
3	www.acronymfinder.com	поиск сокращений на английском языке
4	www.sokr.ru	поиск сокращений на русском языке
5	https://www.english-corpora.org/coca/	корпус современного американского английского языка, включающий большое разнообразие текстов различных жанров; с его помощью можно осуществить проверку сочетаемости слов
6	www.translators-union.ru/	сайт союза переводчиков (использование переводческого форума)
7	www.trworkshop.net	Город переводчиков (интересные материалы и ссылки, использование переводческого форума)

Methodology guidelines for a lecturer
Методические указания для преподавателя

В ходе знакомства и овладения курсом специального перевода (коммерческого перевода) необходимо соблюдать определенные методические рекомендации, позволяющие наилучшим образом освоить предлагаемый материал и, соответственно, овладеть необходимыми знаниями, умениями, навыками, служащими базой профессиональной переводческой компетенции.

Практикум включает тексты деловых писем, соглашений, контрактов. Предлагаемый материал является аутентичным, информационно насыщенным, содержит и отражает реальное состояние современной сферы деловой коммуникации.

Рекомендуется «блоковая подача» материала, позволяющая закрепить полученные умения, в том числе основной терминологический вокабуляр. Таким образом, каждый блок может содержать от 5 до 7 текстов, в зависимости от продолжительности курса. Материал постепенно усложняется, при этом в качестве дополнительных используются упражнения на тренировку клише, а также на обработку особенно сложных в переводческом плане ситуаций.

Практикум предлагает алгоритм в овладении умениями и навыками коммерческого перевода – от простого к сложному: сначала перевод делового письма, затем – контракты, соглашения, другие коммерческие документы. Данная последовательность логична, поскольку базой для всех видов коммерческого перевода является текст коммерческого письма.

После прохождения каждого раздела коммерческого перевода рекомендуется проведение контрольно-тестового занятия. При этом каждый блок (модуль) коммерческого перевода включается в тесты общим объемом 20–35 заданий продолжительностью до 30–40 минут.

Практикум содержит материал для устного перевода с листа. При этом следует выдерживать норму 1300 знаков за 15–20 минут.

Перевод с русского языка на английский представлен в практикуме аутентичными деловыми письмами и частями контракта.

Можно использовать также устный и письменный перевод на основе параллельных текстов в русском и английском языках.

Самостоятельная работа по курсу коммерческого перевода включает выполнение переводов по каждому модулю (блоку). При этом следует подчеркнуть важность применения ИТ-технологий на всем протяжении работы с документацией, среди которых наибольшей популярностью пользуется локализация, поиск документации на сайтах компаний, реально действующих на российском рынке.

Зачет проводится в письменной форме в виде контрольного письменного перевода с английского на русский язык, а также устного перевода с листа с заданным временем.

Business letters. Self-study materials

Translate from English into Russian

Letter 1

26 August 2017

Dear colleague,

I'm delighted to enclose a copy of our new brochure for 2107/8. I hope you'll like it. It's valid from now, and applies for courses starting from September.

To help you to promote our courses, we have introduced a radically new look which is more attractive, clearer and easier to use. More importantly it clearly illustrates our basic objectives.

- 1. To provide quality practical courses in preparing students / clients for work in a real world of business or tourism.*
- 2. To prepare students / clients for further study at British universities.*

In particular, I want to draw the following points to your attention:

- Terms are 12 weeks long, not 11.*
- The IBY and ITY programmes on page 2 start at lower intermediate level, not elementary.*
- Our University Entrance programme (page 5) gives students a guarantee access to Higher education.*
- Following requests from many of you, there is now an integrated 12 week Work placement programme.*
- For the first time we now have a full-time examination course, CEIBT*
- Our short business vacation course (International Business English) is now available in January and February as well as summer, and students can choose to study either 24 or 30 lessons.*

Our agent's manual is being revised to give more information on the course and the school. If you would like a copy, or any other promotional material, please complete and return the form below.

Please help us to keep you supplied, by filling in and faxing back the tear-off section below.

Yours sincerely,

Letter 2

Dear Mr. Petrov,

I would like to apply for a permission to visit AvtoVAZ.

The company Peter-Lacke is a European manufacturer of industry coatings with a head-office in Germany. Our company has a long history (since 1956) and extensive experience in the varnishes, paints and primers manufacture for plastic, wood, glass, metal and other materials, which are used in furniture industry, audio and video output and especially in automotive industry.

Applicants:

Piter Pilat – technical director.

Purpose of visit:

Meeting with a design director Steve Mattin, the head of non-ferrous materials and graphic design, Irina Solokova, the head of Department Andrey Zakharov. Discussion about painting interior decorative details and the contract for research concerning dipprinting and the project 2180.

Date of visit:

19th February

I kindly ask you to approve our visit.

With kind regards,

Letter 3

Dear Shareholders,

In 2004 Ceska pojiSfovna successfully completed its internal transformation and put into practice a new policy administration and claims handling model. Functions relating to client services were centralized in the Client Services Centers in Prague, Brno, and Pardubice. At the same time, we retained our extensive branch network, which will now focus on selling insurance and on active client communication. The company will continue to expand the sales network with the aim of acquiring as many new clients as possible.

Ceska pojiSfovna administers over 13 million insurance contracts, or 59 percent of the total for all domestic insurers. Ceska pojisfovna's market share in terms of premiums written rose by 1 percent over last year's figure and reached 37 percent.

Ceska pojisfovna's premiums written in 2004 reached a total of nearly CZK 41 billion, for year-on-year growth of CZK 3.1 billion. Non-life insurance grew at a pace of 6 percent with total premiums written of CZK 25.1 billion. This

time motor vehicles insurance was the highest performing category. Premiums written in motor damage insurance were up 15 percent and MTPL premiums rose by 9 percent. Life assurance premiums written totaled CZK 15.9 billion, up 11 percent from the previous year.

Factors across the board contributed to the bottom line this past year, from investment revenues and the operating result to sales of insurance and the successful completion of the corporate transformation process.

According to the audited results for 2004, Ceska pojiSfovna posted net earnings of over CZK 4 billion. The Company's equity grew by 21 percent to CZK 18.4 billion, thanks in particular to positive earnings performance and growth in the value of Ceska pojiSfovna subsidiaries driven by their business successes. At year end, assets of Ceska pojiSfovna totaled CZK 121 billion and technical provisions stood at CZK 84 billion.

Last year, Ceska pojiSfovna received positive ratings assessments from both Moody's and Standard & Poor's. In 2004, Moody's published an analysis which left Ceska pojiSfovna's financial strength rating at Baa3 with stable outlook. This rating is based on the Company's very good operating performance in recent years, improving capital adequacy, and strong market position. Furthermore, the agency expressed appreciation for the Company's handling of the 2002 flood catastrophe and praised our conservative provisioning policy. Last year the credit rating agency Standard & Poor's decided to increase Ceska pojisfovna's rating, from BBB minus (BBB-) to BBB, reinforcing Ceska pojiSfovna's position within the highest, "investment grade" category. In its rationale, Standard & Poor's states that it raised the rating mainly in recognition of the successful completion of Ceska pojiSt'ovna's transformation in the Client Services area, which helped improve the quality of services for both current and future customers. The higher rating is also justified by the Company's strong market position, which is backed up by the extensive sales network and support from other members of Ceska pojiSt'ovna's financial group.

In 2004, Ceska pojiSfovna decided to merge the two pension funds, Penzijni fond Ceske pojiSfovny and ABN AMRO penzijni fond. The surviving company is Penzijni fond Ceska pojiSfovny which, as a result of the merger, is now the largest pension fund in the Czech Republic with a market share of over 26 percent. The fund's number of clients now exceeds 770,000 and its assets under management have climbed to CZK 22.5 billion.

Last year, Ceska pojiSfovna brought to market a new life assurance product for children, entitled SLUNICKO (Sunbeam). At the • Penize (Money) trade show, this product received high honors in a juried competition. SluniYko was also the highest ranking life assurance product for children in the MasterCard Bank of the Year 2004 competition, in which Ceska pojiSfovna itself also won in the category Insurance Company of the Year 2004.

The greatest accomplishment of all was the achievement of the Company's primary goal: "By the beginning of 2005, to become the number-one insurance company in the Czech market in terms of service quality, both objectively and subjectively." According to a survey conducted by the international company Millward Brown, we not only met our objective – we went even higher by increasing the value of the Ceska pojiSfovna brand, and we are now one of just three corporations in the Czech Republic that can boast an "Olympic Brand". We will continue to leverage our accomplishments in our drive to execute our planned sales expansion and increase the value of the Company as a whole.

Letter 4

Early Bird Warning Systems

275 Carlton Street, Long Beach, CA 908440

May 22, 2000

Mr. John T. Wentworth

3428 Royal Palm Boulevard

Palm Springs, CA 90804

Dear Mr. Wentworth:

SUBJECT: MAKING YOUR HOME SAFE

Many thanks for calling us yesterday. We treat every call as an act of trust in our service. Therefore, we pledge the most up-to-date methods of home protection from fire and theft.

As you requested, we shall arrive at your home at 2 p.m. on Wednesday, May 31, to give you our complimentary safety check. We shall show you several ways in which you can make your home safe for you and your family. There are probably some things we can suggest that you can easily do yourself for little or no money. The items that call for installation with our equipment and expertise will be described to you. Then we shall mail you an estimate for our work plus

full descriptive literature. You will be under no obligation. You may select all or part of the items we suggest. We can also arrange an easy payment plan.

Sincerely,

Early Bird Warning Systems

Hazel T.Reddick

Sales Manager

Enclosure

cc Wesley J. Martin

Letter 5

London, 22nd July, 2000

Dear Sirs,

We have received with pleasure your letter dated the 18th July in response to ours of the 15th July concerning the development of mutual business relations between A/O “Rosimport” and ourselves.

We greatly appreciate your invitation to Mr. J. Robinson to visit you for the purpose of discussing this matter. The time of the visit suggested by you, viz. after the 15th August, is quite convenient for us. Mr. Robinson proposes flying to Moscow about the 20th August, and we will advise you of the exact date after his flight has been arranged.

Yours faithfully,

Letter 6

Business and Language Specialists

*4 Yelverton Road • Bournemouth • Dorset • BH11DF • England tel. 44
(0)1202 780776 / 780777 • Fax 44 (0)1202 780888 e-mail: business@
bournemouth-net.co.uk internet: <http://www.edunet.com/bbs/>*

26 August 1997

Dear Colleague,

I am delighted to enclose a copy of our new brochure for 1997/8. I hope you like it. It is valid from now, and applies to courses starting from September.

To help you to promote our courses, we have introduced a radically new look which is more attractive, clearer and easier to use. More importantly it clearly illustrates our basic objectives:

1) to provide quality practical courses in preparing students/clients for work in the real world of business or Tourism;

2) to prepare students / clients for further study at British Universities.

In particular I want to draw the following points to your attention:

- Terms are 12 weeks long, not 11.
- The IBY and ITY programmes on page 2 (formerly IBSY) start at **lower intermediate** level, not elementary.
- Our University Entrance programme (page 5) gives students a **guaranteed access** to Higher education
- Following requests from many of you, there is now an integrated 12-week **Work Placement** programme (page 6).
- For the first time we now have a full-time examination course, CEIBT (page 7).
- Our short business vacation course (**International Business English**) is now available in January and February as well as summer/ and students can choose to study either 24 or 30 lessons page 8).

Our agent's manual is being revised to give more information on the courses and the school. If you would like a copy, or any other promotional material, please complete and return the form below.

Please help us to keep you supplied, by filling in and faxing back the tear-off section below.

Yours sincerely

Director

Letter 7

OFFICE OF THE GOVERNOR

INDIANAPOLIS, INDIANA 46204-2797

FRANK O'BANNON GOVERNOR

June 5, 1997

Beverly Kalageorgi

Camp America – Russia

Togliatti, Russia

Dear Beverly,

Thank you so much for your wonderful letter about your life in Russia in general and Camp America in Togliatti in particular. It always amazes me to find out how far Hoosier hospitality and influence extends. Who would have thought that a young woman from Elwood, Indiana would be leading an effort

to make American/ I have contacted our Department of Tourism and asked them to send me some informational packets about Indiana to send to you. Russian relations more harmonious through a major project such as Camp America Russia? I think that the work you are doing terrific.

I will include them in this letter. I am also sending copies of your letter and brochure and this letter to the people in the state who should be made aware of the good work you are doing. Their names and addresses appear below. Finally my best wishes to you on another successful camp session from July 8th to 18th.

*Sincerely,
Frank O'Bannon*

cc: Kathy Smith

Letter 8

WAKE FOREST

GRADUATE SCHOOL of MANAGEMENT

Till; CHARLUS H. BAHCOCI-. SCHOOL

October 23, 1998

Dear Educational Advisor,

We are sending the enclosed brochures in order to familiarize you with our Masters in Business Administration (MBA) program and the opportunities available at the Babcock Graduate School of Management at Wake Forest University. Our staff and faculty are committed to being the "School of First Choice" for individuals seeking the best in MBA education, and we would like for you to make this information available to those who are interested in pursuing an MBA in the United States.

Our goal is to give the students not just tools and knowledge, but to transform the way they think. Our practical program emphasizes the integration of the functional areas of business management, and the school has earned national recognition for its efforts. The Babcock School placed among the top 12 % of all schools in U.S. News and World Report's 1998 overall ranking of accredited MBA schools and is ranked 22nd in the general management category by Business Week. We realize that the success of our program is correlated with the caliber of our student body. It is for this reason, we are admitting the brightest students from all over the world. In fact, our student body is currently comprised of 20 % international students with 22 countries being represented.

Another hallmark of the program is our personal approach to learning. This begins with the 3/38 Plan to limit the full-time class size to 38 students – the smallest class sections of any major graduate business school in the United States. Our personal approach continues all the way through to our career services staff, which works closely with recruiters and students to ensure that students find excellent internships and employment. Within three months following graduation, 99 % of our recent graduates had job offers – a true measure of success!

After reviewing our brochure, you too will see why the most highly qualified candidates are choosing Babcock to further their careers in studies. Please encourage prospective MBA students to visit our Web site or contact us directly if they have questions or would like additional information about our MBA program. Thank you for making our materials available for such individuals.

Sincerely,

Letter 9
Intensive English Language program
Metropolitan College

March 5, 1999

Dear Educational Advisor:

The University of New Orleans (UNO) offers the Intensive English Language Program (IELP) to Russian college students and other individuals who wish to prepare academically and linguistically for university studies at both the undergraduate and graduate levels.

Among the most important aspects of our program is the academic curriculum. Students are expected to take full responsibility for their learning by being active participants in and out of classes. Our classes are small and intimate, and teachers are fully involved with each individual's progress. Another important consideration is our total expenses. We offer very affordable tuition, room and board in comparison to most language programs in the United States.

Additionally, our English program offers:

- a language laboratory*
- computer-assisted language learning*
- field trips to introduce American culture and history*
- qualified teachers with Master's degrees*

On March 26 and 27, our academic coordinator, Ms. Lia Kushnir will be participating in the Education Fair in Moscow at the Russian Library of Foreign Literature. Also, on March 28 and 29 she will be at the Education Fair in St. Petersburg at the U.S. Educational Information Center. Ms. Kushnir has 25 years of experience working in ESL programs, and she speaks Russian fluently. She will be very glad to help you and your students with all questions about our program and the University of New Orleans.

The IELP is divided into 4 eight-week sessions during the fall and spring semester (August to May), and 2 five-week mini sessions during the summer (May to July). Although the IELP is an intensive English program (25 hours of academic instruction per week), students have the opportunity to learn about American culture and history throughout the session. The IELP organizes a welcome reception, field trips, coffee hours, sports days and a final certificate ceremony.

Students live both on and off campus. On campus students reside in the University Residence Hall. Off –campus housing includes nearby apartments and the IELP Host Family Program. The cost of room and board for the eight and five weeks sessions is affordable.

The IELP also custom-designs short-term ESL courses for special groups at very competitive rates. These specialty courses can include professional development in business, engineering and other fields. We also custom-design programs for groups.

We look forward to working with you and to welcoming your students in the future.

Coordinator

Letter 10

Subject: *The Language Exchange Inc.*

Date: *Thu., 22 Oct 1998 11:20:40-0700*

From: *“The Language Exchange Inc.”*

<langexchange@sprmt.ca>

To: *<oleg@isg.tlt.ru>*

Dear Sir/Madam:

We are an English Second Language School in Toronto, Ontario, Canada. Our school “The Language Exchange”, provides high quality English language courses from Beginners to Advanced, as well as Business English and academic preparatory courses – Our emphasis is on oral communication,

offered at Intensive and Super-Intensive levels; however, all language skills are part of our curriculum.

We also provide Homestay accommodation and offer numerous after-school activities for our students.

If you have any students who wish to study English in Canada while being an au-pair, I would appreciate it if you advised them of our services. The Language Exchange provides Visa Acceptance Letters for individuals requiring student visas. Furthermore, if you are interested in representing our school, we do offer agents a 20% commission of course tuition fees per student. If you wish a copy of our school brochure, please let us know. Our Web site may be visited at.: <http://www.langexchange.com>

*Please do not hesitate to contact me should you have any questions. Sincerely,
Jacqueline Lilley
Managing Director*

Translate from English into Russian as a sight translation

Letter 1

We are in receipt of your brochure introducing your new products in the "Claitax" range. Some of the items presented could have applications in our manufacturing process. We should be obliged if you would forward fuller details of the range together with your current price-list quoting terms of overseas delivery.

Yours faithfully,

Letter 2

Dear Mr. Carsons:

According to our records payment of our invoice №. 3564, sent to you in April, has not yet been made.

As specified on all our estimates and invoices our terms of business are 30 days net. Your invoice has now been outstanding for 90 days. In the case of unsettled debt of this duration it is our company policy to take legal action.

We would naturally prefer not to have to go so far. Would you please send us a check by return? In case you have lost or mislaid the original I am enclosing a copy of our invoice.

We look forward to receiving your payment by return.

Yours sincerely,

Letter 3

Dear Mrs Billingham,

Thank you for your letter of 25 July sending us a cheque for J200 on account and asking for an extension of time in which to pay the balance.

As your account is now more than 2 months overdue we find your present cheque quite insufficient. It is hardly reasonable to expect us to wait a further month for the balance, particularly as we invoiced the goods at a specially low price which was mentioned to you at the time.

We sympathise with your difficulties but need hardly remind you that it is in our customers' long-term interests to pay their accounts promptly so as to qualify for discounts and at the same time build a reputation for financial reliability.

In the circumstances we hope that in your own interests you will make arrangements to clear your account without further delay. We look forward to receiving your cheque for the balance on your account within the next few days.

Yours sincerely

Letter 4

Dear Sirs,

We are obliged for your name and address to the Russian Trade Representative office in Sri Lanka importers and distributors of different produce in this country and at the same time we act as agents to the Government for the purchase of goods to cover the country's requirements. We run showrooms in different parts of Ceylon provided with the best modern facilities and serviced by qualified staffs.

We therefore assure you that should you wish to cooperate with us our connections will be to mutual benefit.

May we bring to your notice that our Government will shortly send out worldwide enquiries for Railway Sleepers and we would like you particularly to answer them. We can let you have any information to enable you to quote the most competitive prices including our 2 % commission. As we have regular contacts with shipping agents we can easily come to terms about delivery dates. As to the business integrity of our firm we refer you to the Merchantile Bank Ltd., Colombo, who will submit at their expense any information you may require. We assure you of our best services.

Yours faithfully,

Self-study materials: translation of commercial documents

Translate from English into Russian.

THE CIVIL CODE OF THE RUSSIAN FEDERATION

Section IV. Particular Kinds of Obligations

§ 3. Delivery of Goods

Article 518. The Consequences of the Delivery of Goods of Improper Quality

1. The buyer (consignee) to whom goods of improper quality have been supplied shall have the right to make claims to the supplier as stipulated by Article 475 of this Code, except for the case when the supplier who has received the notification of the buyer about the defects of the delivered goods shall without delay substitute goods of proper quality for the delivered goods.
2. The buyer (consignee) who sells the delivered goods by retail shall have the right to demand within the reasonable period of time the substitution for the goods of improper quality, unless otherwise stipulated by the contract for delivery.

Article 521. Penalty for Short Delivery or Delay in Delivery of Goods

The penalty established by the law or the contract for delivery for short delivery or delay in delivery of goods shall be recovered from the supplier until the actual execution of the obligation within the limits of his duty to replenish the short delivered quantity of goods in subsequent periods of delivery, unless a different procedure for the payment of penalty is established by the law or the contract.

Article 524. The Reckoning of Losses in Case of the Cancellation of the Contract

1. If within the reasonable period of time after the cancellation of the contract due to the infringement of the obligation by the seller the buyer bought goods from another person at higher but reasonable price instead of goods specified by the contract, the buyer may make to the seller his claim for the compensation of losses in the form of the difference between the contractual price and the price under the deal made instead.

2. If within the reasonable period of time after the cancellation of the contract owing to the infringement of the obligation by the buyer the seller has sold goods to another person under the reasonable but lower price* than that stipulated by the contract* the seller may make to the buyer his claim for the compensation of losses in the form of the difference between the contractual price and the price under the deal made instead.

CONTRACT

CHAPTER 9. FORCE MAJEURE

Either Party shall be relieved of responsibility for non-fulfillment or improper fulfillment of obligations under the Contract if it proves that proper fulfillment was impossible due to force-majure, namely: acts of God (earthquake, flood, fire, storm), military actions, epidemic, strikes, prohibiting actions of the state authorities. In case of force-majure the Party exposed to it shall immediately notify the other Party about these circumstances, to link beginning of force-majure and impossibility to fulfill corresponding obligations under the Contract, and indicate expected duration of these circumstances. Document issued by Chamber of Industry and Commerce of the Russian Federation shall be sufficient proof of force-majure and its duration.

TECHNICAL ASSISTANCE AGREEMENT

ARTICLE 3. ROYALTY

3.1. In consideration of XXX's technical assistance to DKS hereunder, DSK agrees to pay XXX the royalty as follows;

(1) Initial royalty DSK shall pay an initial royalty of XX million euro in a lump sum within thirty (30) days after the execution of this Agreement by remitting the amount by wire transfer to the bank account designated by XXX.

(2) Running royalty DSK shall pay XXX running royalty during the term of this Agreement at the rate of four percent (4 %) of the Net Sales of the Products.

3.2. DSK shall calculate running royalty set forth in the previous paragraph quarterly on March, June, September and December of each year during the term of this Agreement and report to XXX within thirty (30) days after the last day of each quarter. DSK shall remit such running royalty to the bank account designated by XXX by wire transfer within thirty (30) days after such report.

3.3. Any and all income XXX obtains under this Agreement in the Russian Federation shall be subject to the foreign corporate taxation laws of Russia. Such tax shall be deducted by DSK from each amount of payment hereunder and be paid to the tax authority, in due course, on behalf of XXX. DSK shall send to XXX a certificate of such tax payment issued by the tax authority within one (1) month after receipt of such certificate.

ARTICLE 10. TERM & TERMINATION

10.1. This Agreement shall become effective on the date of execution and remain in force up until the execution of the Joint Venture Agreement between the parties or XXX judges that there is no possibility of the Joint Venture between the parties.

10.2. If any one of the following events happens to either party, the other party may forthwith terminate this Agreement by a written notice thereof, (1) if either party commits any material breach of any term, condition or covenant contained in this Agreement or the Memorandum of Quality Assurance, and does not rectify such breach within thirty (30) days from the receipt of written notice from the other party, or

(2) if either party becomes insolvent or make an assignment for the benefit of creditors, or voluntarily or otherwise, entered into liquidation or bankruptcy, or has a receiver or trustee appointed to administer its property or affairs, or

(3) if there is a substantial change in the ownership of either party whether resulting from merger, acquisition, consolidation, nationalization or otherwise, or another person, firm, company, corporation or other organization acquires control of either party, or

(4) if normal conduct of the business of either party as a commercial and industrial enterprise ceases, or

(5) if any one of the events of Force Majeure set forth in Article 12 occurs and continues to exist more than six (6) months after a notice thereof is made to the other party.

10.3. If this Agreement is terminated or expired, DSK shall make no further use of the technology provided by XXX and the Trademark. Also, upon XXX's request DSK shall return all the Furnished Materials provided by XXX.

10.4. Termination or expiration of this Agreement does not affect the provisions of Article 13, 15, 16 and 17 and such Articles shall survive such termination or expiration.

ТЕХНИЧЕСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ О ПОМОЩИ

СТАТЬЯ 12. ФОРС-МАЖОР

Если выполнение этого Соглашения или любого обязательства, кроме оплаты, предотвращено, запрещено или прервано из-за огня/ пожара или другого несчастного случая, забастовки или трудовых споров, войны, вторжения, гражданского волнения или другого насилия или любого другого акта или условия вне разумного контроля любой стороной, сторона, столкнувшаяся с данными непреодолимыми препятствиями, после предоставления уведомления другой стороне должна быть освобождена от выполнения Соглашения вплоть до предотвращения, ограничения или вмешательства. При условии, что сторона, столкнувшаяся с данными непреодолимыми препятствиями, будет предпринимать все возможные шаги для избежания или удаления данных трудностей и продолжит работу с отправлением последней поставки, как только все мешающие причины будут устранены.

СТАТЬЯ 13. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

13.1. Любая и вся информация, раскрытая одной стороной другой стороне (в дальнейшем названной как «получающая сторона») через любую и все услуги и/или действия, которые были сделаны и/или будут сделаны, в соответствии с данным Соглашением, является строго конфиденциальной. В течение срока данного Соглашения и в течение пяти (5) лет после его завершения получающая сторона не должна раскрывать такую информацию (кроме раскрытия информации суду и/или правительственным властям в соответствии с законами, распоряжениями или требованиями), кроме данной информации, которую получающая сторона успешно устанавливает и должна использовать такую информацию для целей и в соответствии с условиями этого Соглашения:

- (1) по истечении данного Соглашения эта информация уже является всеобщим достоянием,
- (2) до даты истечения данного Соглашения это стало всеобщим достоянием без участия и не по причине разглашения получающей стороной,
- (3) до раскрытия конфиденциальности данная информация уже была в распоряжении получающей стороны или

(4) после даты истечения данного Соглашения данная информация была легально/законно получена получающей стороной от третьего лица, которое не обязано соблюдать конфиденциальность.

Translate from Russian into English.

Гражданский кодекс Российской Федерации

Раздел IV. Отдельные виды обязательств

§ 3. Поставка товаров

Статья 517. Тара и упаковка

Если иное не установлено договором поставки, покупатель (получатель) обязан возвратить поставщику многооборотную тару и средства пакетирования, в которых поступил товар, в порядке и в сроки, установленные законом, иными правовыми актами, принятыми в соответствии с ними обязательными правилами или договором.

Прочая тара, а также упаковка товара подлежат возврату поставщику лишь в случаях, предусмотренных договором.

Статья 524. Исчисление убытков при расторжении договора

3. Если после расторжения договора по основаниям, предусмотренным пунктами 1 и 2 настоящей статьи, не совершена сделка взамен расторгнутого договора и на данный товар имеется текущая цена, сторона может предъявить требование о возмещении убытков в виде разницы между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора.

Текущей ценой признается цена, обычно взимавшаяся при сравнимых обстоятельствах за аналогичный товар в месте, где должна была быть осуществлена передача товара. Если в этом месте не существует текущей цены, может быть использована текущая цена, применявшаяся в другом месте, которое может служить разумной заменой, с учетом разницы в расходах по транспортировке товара.

4. Удовлетворение требований, предусмотренных пунктами 1, 2 и 3 настоящей статьи, не освобождает сторону, не исполнившую или не надлежаще исполнившую обязательство, от возмещения иных убытков, причиненных другой стороне, на основании статьи 15 настоящего Кодекса.

Translate from English into Russian.

XI. Software

1. The general terms and conditions of software providers for their software products contained in our deliveries shall have priority over these General Terms and Conditions. Should such terms and conditions not be available, we shall have them sent to Customer upon request.

2. Our General Terms and Conditions shall be in supplement to the general terms and conditions of other providers; sections XI.3 and XI.5 shall apply mutatis mutandis. In the event that the general terms and conditions of other providers are invalid, our General Terms and Conditions shall apply.

3. Customer shall receive a perpetual, simple, nonexclusive right of use to our software products. The grant of sublicences is not permitted.

4. We are generally not obliged to provide the source code on which the software product is based.

5. Customer may only process our software products to the extent permissible under law. Customer may neither remove nor change the manufacturer's product information, including, but not limited to, notices of copyright, without our prior written consent.

XII. Prescriptive Periods

1. Customer's claims because of defects shall be barred 12 months as of the passing of risk.

2. Customer's claims because of defects to buildings or for work whose success consists in the rendering of planning or monitoring services for buildings, shall be barred 5 years as of the passing of risk.

3. With the exception of section XII.4, all other claims by Customer, regardless of the legal basis of claim, shall be barred 12 months as of the passing of risk.

4. For personal injury, grossly negligent acts and omissions by corporate bodies and executive officers, intentional or fraudulent acts and omissions, the breach of major contractual obligations or of guarantees and for claims under the Product Liability Act, the statutory provisions shall apply.

5. The commencement of the prescriptive period shall be governed by the statutory regulations.

XIV. General Provisions

1. All taxes, fees and levies in connection with the performance outside of the Federal Republic of Germany shall be borne by Customer and are to be reimbursed to us as the case may be.

2. Personal data shall be stored by us in compliance with the statutory regulations.

3. We shall not reimburse any costs for the return transport of packaging.

4. Customer shall procure at his own expense all of the licences and/or import/export papers for using the products.

5. Place of performance for Customer's obligations in relation to us is the location of our registered offices.

6. Should individual provisions of these General Terms and Conditions be or become invalid, this shall not affect the remaining provisions.

XV. Applicable Law, Venue

1. If Customer's registered offices are located within the Federal Republic of Germany, venue for all disputes arising under the contractual relationship shall be the location of our registered offices. We reserve the right to file an action at the court having jurisdiction over Customer under law.

2. If Customer's registered offices are located outside of the Federal Republic of Germany, disputes shall be settled by arbitration proceedings at the International Chamber of Commerce in Paris in accordance with the ICC Rules of Arbitration. The award shall be final and absolute, and is to be made, with the grounds stated, by three arbitrators. It shall be possible for our insurance company to participate in accordance with the opportunities for participation available in proceedings before a court of law. We reserve the right to enter an action before a court of law having jurisdiction.

3. The laws of the Federal Republic of Germany shall apply with the exception of all of the provisions governing the conflict of laws and the UN Convention for the International Sale of Goods.

Glossary: terms and abbreviations of Incoterms

**Extract from “INTERNATIONAL RULES FOR INTERPRETATION
OF TRADE TERMS” (Incoterms ICC 2010)**

The Incoterms® rules are an internationally recognized standard and are used worldwide in international and domestic contracts for the sale of goods. First published in 1936 Incoterms® rules provide internationally accepted definitions and rules of interpretation for most common commercial terms by clarifying the tasks costs and risks involved in the delivery of goods from sellers to buyers.

The Incoterms® rules have become an essential part of the daily language of trade. They have been incorporated in contracts for the sale of goods worldwide and provide rules and guidance to importers, exporters, lawyers, transporters, insurers and students of international trade.

Below are short descriptions of the 11 rules from the Incoterms® 2010 edition.

RULES FOR ANY MODE OR MODES OF TRANSPORT

• **EXW** Ex Works

“Ex Works” means that the seller delivers when it places the goods at the disposal of the buyer at the seller’s premises or at another named place (i.e., works, factory, warehouse, etc.). The seller does not need to load the goods on any collecting vehicle, nor does it need to clear the goods for export, where such clearance is applicable.

• **FCA** Free Carrier

“Free Carrier” means that the seller delivers the goods to the carrier or another person nominated by the buyer at the seller’s premises or another named place. The parties are well advised to specify as clearly as possible the point within the named place of delivery, as the risk passes to the buyer at that point.

• **CPT** Carriage Paid To

“Carriage Paid To” means that the seller delivers the goods to the carrier or another person nominated by the seller at an agreed place (if any such place is agreed between parties) and that the seller must contract

for and pay the costs of carriage necessary to bring the goods to the named place of destination.

- **CIP Carriage And Insurance Paid To**

“Carriage and Insurance Paid to” means that the seller delivers the goods to the carrier or another person nominated by the seller at an agreed place (if any such place is agreed between parties) and that the seller must contract for and pay the costs of carriage necessary to bring the goods to the named place of destination.

“The seller also contracts for insurance cover against the buyer’s risk of loss of or damage to the goods during the carriage. The buyer should note that under CIP the seller is required to obtain insurance only on minimum cover. Should the buyer wish to have more insurance protection, it will need either to agree as much expressly with the seller or to make its own extra insurance arrangements.”

- **DAT Delivered At Terminal**

“Delivered at Terminal” means that the seller delivers when the goods, once unloaded from the arriving means of transport, are placed at the disposal of the buyer at a named terminal at the named port or place of destination. “Terminal” includes a place, whether covered or not, such as a quay, warehouse, container yard or road, rail or air cargo terminal. The seller bears all risks involved in bringing the goods to and unloading them at the terminal at the named port or place of destination.

- **DAP Delivered At Place**

“Delivered at Place” means that the seller delivers when the goods are placed at the disposal of the buyer on the arriving means of transport ready for unloading at the named place of destination. The seller bears all risks involved in bringing the goods to the named place.

- **DDP Delivered Duty Paid**

“Delivered Duty Paid” means that the seller delivers the goods when the goods are placed at the disposal of the buyer, cleared for import on the arriving means of transport ready for unloading at the named place of destination. The seller bears all the costs and risks involved in bringing the goods to the place of destination and has an obligation to clear the goods not only for export but also for import, to pay any duty for both export and import and to carry out all customs formalities.

RULES FOR SEA AND INLAND WATERWAY TRANSPORT

- **FAS** Free Alongside Ship

“Free Alongside Ship” means that the seller delivers when the goods are placed alongside the vessel (e.g., on a quay or a barge) nominated by the buyer at the named port of shipment. The risk of loss of or damage to the goods passes when the goods are alongside the ship, and the buyer bears all costs from that moment onwards.

- **FOB** Free On Board

“Free On Board” means that the seller delivers the goods on board the vessel nominated by the buyer at the named port of shipment or procures the goods already so delivered. The risk of loss of or damage to the goods passes when the goods are on board the vessel, and the buyer bears all costs from that moment onwards.

- **CFR** Cost and Freight

“Cost and Freight” means that the seller delivers the goods on board the vessel or procures the goods already so delivered. The risk of loss of or damage to the goods passes when the goods are on board the vessel. The seller must contract for and pay the costs and freight necessary to bring the goods to the named port of destination.

- **CIF** Cost, Insurance and Freight

“Cost, Insurance and Freight” means that the seller delivers the goods on board the vessel or procures the goods already so delivered. The risk of loss of or damage to the goods passes when the goods are on board the vessel. The seller must contract for and pay the costs and freight necessary to bring the goods to the named port of destination.

“The seller also contracts for insurance cover against the buyer’s risk of loss of or damage to the goods during the carriage. The buyer should note that under CIF the seller is required to obtain insurance only on minimum cover. Should the buyer wish to have more insurance protection, it will need either to agree as much expressly with the seller or to make its own extra insurance arrangements.”

Source: <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/the-incoterms-rules/>