



**Современный
Гуманитарный
Университет**

Дистанционное образование

Рабочий учебник

Фамилия, имя, отчество _____

Факультет _____

Номер контракта _____

**ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС ОСНОВНОГО
ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА**

**АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КУРС
ДЕЛОВОЙ**

ЮНИТА 5

МОСКВА 1999

Рекомендовано Министерством
общего и профессионального
образования Российской Федерации в
качестве учебного пособия для
студентов высших учебных заведений

АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КУРС

ДЕЛОВОЙ

- ЮНИТЫ 1–3 : Основные понятия и структура англо-американской системы права. Основные понятия и структура мировой экономики. Повторение основных правил грамматики. Различные виды речевой коммуникации.
- ЮНИТЫ 4–6 : Финансовый английский. Англо-американское коммерческое право. Деловая корреспонденция.
- ЮНИТЫ 7–9: Маркетинг. Банковская система. Страхование, контрактное право. Составление письменных эссе.

ЮНИТА 5

Юниты 4-6 посвящены таким важным темам, как коммерческое право и деловая переписка на английском языке. Содержится практический тренинг по написанию деловых писем. Прилагается аудио курс.

Юнита соответствует профессиональной образовательной программе № 3

ОГЛАВЛЕНИЕ

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
ЛИТЕРАТУРА	6
ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ	7
УРОК 1. (LESSON 1)	10
День 1 (Day 1)	10
Text A	10
День 2 (Day 2)	12
Text Б	12
День 3 (Day 3)	13
Skills	13
День 4 (Day 4)	15
Переведите с английского языка на русский язык.	15
День 5 (Day 5)	17
Business Correspondence	17
УРОК 2. (LESSON 2)	20
День 1 (Day 1)	20
Text A	20
День 2 (Day 2)	22
Text Б	22
День 3 (Day 3)	23
Skills	23
День 4 (Day 4)	26
Переведите с английского языка на русский язык.	26
День 5 (Day 5)	27
Business Correspondence	27
УРОК 3. (LESSON 3)	30
День 1 (Day 1)	30
Text A	30
День 2 (Day 2)	31
Text Б	31
День 3 (Day 3)	33
Skills	33
День 4 (Day 4)	34
Переведите с английского языка на русский язык.	34
День 5 (Day 5)	36
Business Correspondence	36
УРОК 4. (LESSON 4)	39
День 1 (Day 1)	39
Text A	39
День 2 (Day 2)	41
Text Б	41

День 3 (Day 3)	43
Skills	43
День 4 (Day 4)	45
Переведите с английского языка на русский язык.	45
День 5 (Day 5)	46
Business Correspondence	46
УРОК 5. (LESSON 5)	49
День 1 (Day 1)	49
Text A	49
День 2 (Day 2)	50
Text Б	50
День 3 (Day 3)	52
Skills	52
День 4 (Day 4)	53
Переведите с английского языка на русский язык.	53
День 5 (Day 5)	56
Business Correspondence	56
УРОК 6. (LESSON 6)	58
Wages, Prices and Profits	58
ГЛОССАРИЙ *	

* Глоссарий расположен в середине учебного пособия и предназначен для самостоятельного заучивания новых понятий.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Лексика. Брокеры, аукционеры, факторы. Договор купли-продажи. Собственность и владение. Гарантии. Право распоряжения товаром. Продажа товаров по описанию и образцу. Виды товаров. Удержание и перепродажа товаров. Качество и состояние товаров. Понятие небрежности.

Грамматика. Конструкции с for и nor; subject to; a subject of; provided that/provide that.

Деловая корреспонденция. Сообщения (хорошие и плохие новости), сообщения о возможности/невозможности, аргументация, разъяснения, извинения, запрос информации.

ЛИТЕРАТУРА

Базовый учебник

1. *1. Федотова И. Г., Цыганкова Н.Н. Коммерция и право. Англо-русские соответствия, корреспонденция и документация. М.: МГИМО, 1991.

*2. Littlejohn A. Company to Company. A new approach to business correspondence in English. М.: Relod, 1993.

Дополнительная литература:

3. Strutt P. English Business Usage. London, 1994.

Примечание. Знаком (*) отмечены работы, на основе которых составлен научный обзор.

ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ (МЕТОДИКИ КУРСА)

Юнита 5 состоит из 6 уроков, каждый из которых разделен на 5 дней самостоятельной работы и шестой день – аудиторное занятие. Материал юниты необходимо изучать в той последовательности, в которой он представлен, и по тем методикам, которые описываются ниже. День 1 и день 2 посвящены работе с текстами по англо-американскому коммерческому праву по методике РАП (русско-английский перевод). День 3 отводится на выполнение упражнений Skills. День 4 – это работа по переводу с английского языка на русский текста либо отдельных фраз по тематике урока. День 5 – это работа над деловой корреспонденцией (изучение правил написания письма, составление писем и выполнение упражнений). Этот день является составной частью подготовки к аудиторному занятию, на котором будут проводиться ролевые игры и выполняться задания по обработке деловой корреспонденции.

По такой схеме проходит работа над пятью уроками юниты. Урок 6 отводится на работу со статьями из периодической печати по тематике курса.

КАК РАБОТАТЬ НАД ТЕКСТОМ: МЕТОДИКА РАП

(русско-английский перевод)

Прочитайте английский и русский тексты. Закройте английский текст. Просмотрите русский текст и выделите для себя его основные идеи. Просмотрите список новых слов. Русскую фразу разделите на составные части: подлежащее, сказуемое, дополнение, обстоятельства времени и места. Сложносочиненные и сложноподчиненные предложения разделите на основные предложения и придаточные. Начните переводить текст, пользуясь списком новых слов и специальным словарем. Вы проверяете перевод после того, как закончите перевод последней фразы. Просмотрите получившийся текст в целом, внесите необходимые, с Вашей точки зрения, поправки. Откройте английский текст и сопоставьте Ваш вариант с оригиналом. Проанализируйте Ваши ошибки и расхождения с английским текстом. Фразы и словосочетания, не знакомые для Вас, или те, которые Вы составили, правильно выпишите в специальную тетрадь идиом. Проанализируйте конструкцию фраз английского текста.

КАК УЧИТЬ НОВЫЕ СЛОВА И ИДИОМЫ

Все новые слова и идиомы выпишите в тетрадь (рукописный словарь), сопровождая русским переводом. Повторяйте их каждый день, затрачивайте на это не менее 15 минут.

Методика Skills

Эта методика заключается в том, что Вы отрабатываете определенные конструкции делового английского (Business English), употребляющиеся в текстах коммерческих соглашений, законов, регулирующих эту сферу, в контрактах, деловой переписке и т.п. Сначала изучите первый пример употребления конструкции, данной в пособии, например, в уроке 1 (день 3)

Просмотрите остальные примеры и их русские аналоги. Потом по методике русско-английского перевода письменно переведите русские предложения на английский язык, закрыв английский текст. После перевода последней фразы сравните Ваш перевод и английский оригинал. Фразы, в которых Вы сделали ошибки, выпишите в отдельную тетрадь и постарайтесь запомнить. Это поможет Вам избегать подобных ошибок в будущем.

Перевод с английского на русский (день 4) предложенных Вам фраз и отрывков из текста следует выполнять письменно. Это задание входит в курсовую работу.

Работа с деловыми письмами (день 5). Сначала внимательно прочитайте правила ведения корреспонденции и задания к упражнениям. Все упражнения и задания выполняются письменно.

Аудиторное занятие (день 6). На занятии преподаватель проверяет качество выполнения перевода с английского на русский (день 4) и упражнений (день 5). Проводится ролевая игра по ведению деловой корреспонденции.

Урок 6 посвящен работе с периодикой. Вашему вниманию предлагаются неадаптированные статьи из современной английской и американской прессы по проблемам бизнеса, экономики и права.

КАК РАБОТАТЬ СО СТАТЬЕЙ

1. Урок 6, день 1. Прочитайте всю статью на английском языке, прослушайте ее запись на аудиокассете.
2. Составьте краткое эссе (описание) статьи.

План эссе:

а) формулирование основной идеи (мысли) всей статьи – 1-2 предложения;

б) подробный анализ текста. В каждом абзаце выделите основные мысли автора и обобщите их в 1–2 предложениях. Чтобы лучше уяснить позицию автора, мысленно задайте вопросы к тексту о тех событиях и фактах, которые излагаются автором статьи. Ответы на эти вопросы помогут Вам составить это эссе, т.е. фактически они станут основой вашего сочинения.

Схема эссе

Введение, 7-8 строк.

Основная часть, обычно в 2–3 раза больше введения. Ее лучше разбить на 2 подчасти.

Заключение по объему равно введению. В заключении подводятся и обобщаются основные мысли и идеи статьи.

Проблемы, связанные с написанием эссе, должны обсуждаться на аудиторном занятии урока 6.

Помимо письменного выполнения этого эссе на английском языке, Вы должны перевести эту статью на русский язык письменно (дни 2,3,4). Накануне аудиторного занятия просмотрите эссе и перевод. Внесите необходимые, с Вашей точки зрения, стилистические поправки.

LESSON 1

УРОК 1

DAY 1

ДЕНЬ 1

Переведите текст по методике РАП Текст А

Auctioneers are agents appointed by the seller to sell goods, either privately or by public **auction**, for a reward, generally in the form of a commission.

A **broker** is an agent employed to buy or to sell goods for other people for a compensation commonly called **brokerage**. However, a **broker** is not entrusted with the possession of the goods in which he deals, and cannot sue or act in his own name.

A **stockjobber** is a member of the London Stock Exchange who buys and sells on his own behalf, but a stockbroker is a member of the London Stock Exchange who buys and sells on behalf of a principal.

A **stockbroker** is a member of the **London Stock Exchange**, or the exchange of some provincial town, and effects sales and purchases of **stocks** and **shares** by dealing with other members of the exchange of which he is a member.

Аукционисты — это агенты, назначенные продавцом для продажи товаров либо частным образом, либо с **аукциона** за вознаграждение обычно в форме комиссионных.

Брокер – это агент, нанятый для купли или продажи товаров для других лиц за компенсацию, обычно называемую **брокерской комиссией**. Однако товары, которыми торгует брокер, не поступают в его владение, и он также не может предъявлять иск или выступать от своего собственного имени.

Термин “**stockjobber**” используется в отношении члена Лондонской фондовой биржи, **покупающего и продающего от своего собственного имени**, а термин “stockbroker” обозначает члена Лондонской фондовой биржи, покупающего и продающего от имени принципала.

Биржевой маклер — это член **Лондонской фондовой биржи** или биржи какого-либо другого города, осуществляющий продажу и куплю **облигаций** и **акций** в ходе деловых операций с другими членами биржи, членом которой он является.

VOCABULARY

auction	аукцион
auctioneer	аукционист (лицо, производящее продажи на аукционе)
broker	брокер, маклер, агент, посредник
brokerage	брокерская комиссия
stockbroker	биржевой маклер (на фондовой бирже)
the London Stock Exchange	Лондонская фондовая биржа
stock (англ. stocks)	облигации, ценные бумаги
share	акция
stockjobber (англ.)	профессиональный биржевик, заключающий сделки за свой счет

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Переведите текст по методике РАП
Текст Б

A **factor** is a person who is employed to buy, sell, or deal with goods or merchandise. A factor has now authority to sell goods in his own name, to give warranties, to receive payments and give receipts, to give credit, to insure goods, and to pledge them.

In certain dealings, especially with foreign principals, the agent is personally liable upon the contracts into which he enters. Such an agent is called a **del credere agent**.

A **shipbroker** is an agent, generally located in a seaport town, who is appointed by shipowners to carry out and perform all the much per cent, upon the amount of the transaction.

Commission agents are a somewhat indefinite class of agents who buy and sell goods, or transact business generally for other persons, receiving for their labour and trouble a certain payment, generally calculated at so necessary transactions connected with the business of their vessels whilst they are in harbour.

Фактор — это агент, нанятый для купли, продажи или совершения каких-либо других операций с товарами. В настоящее время фактор обладает полномочиями продавать товары от своего имени, давать поручительства, получать платежи и выдавать расписки в получении, предоставлять кредит, страховать товары и отдавать их в залог.

В ходе некоторых сделок, в особенности с иностранными принципалами, агент несет личную ответственность по договорам, которые он заключает. Такой агент называется **комиссионером, берущим на себя делькредере**.

Судовой маклер — это агент, обычно находящийся в портовом городе, назначенный судовладельцами для осуществления всех необходимых сделок, связанных с пребыванием судов в порту.

Комиссионеры являются в какой-то степени неопределенным классом агентов, которые покупают и продают товары, а также совершают сделки в основном для других лиц, получая за свой труд и хлопоты определенную плату, обычно составляющую столько-то процентов от стоимости сделки.

VOCABULARY

factor	фактор, агент
del credere agent	комиссионер, берущий на себя делькредере
del credere	делькредере (поручительство комиссионера за выполнение покупателем его финансовых обязательств)
commission agent	комиссионер
shipbroker	судовой маклер, судовой брокер

DAY 3

ДЕНЬ 3

SKILLS

Переведите по методике РАП

for

If the agent receives any secret commission, this may be recovered by the principal, **for** this is an offence on the part of the agent which justifies his dismissal.

If a contract is made with an agent who is known to be such, but who does not name his principal at the time the contract is made, the agent is liable on the contract as well as the principal, **for** it could not be expected that any one would give credit to a person whose name was unknown to him.

The duration of offers is a highly important subject, **for** while the offer continues to exist, the offeree has a power to bind the offeror to a contract embodying the terms of his offer by accepting, and, if the offer has ceased

Если агент тайно получает какое-либо комиссионное вознаграждение, оно может быть взыскано принципалом, **так как** такой поступок считается правонарушением со стороны агента, оправдывающим его увольнение.

Если договор заключается с агентом, который известен как таковой, но который не называет своего принципала во время заключения договора, то агент несет ответственность по договору так же, как и принципал, **ибо** вряд ли можно ожидать, что кто-либо предоставит кредит человеку, имя которого ему не известно.

Срок действия оферты — это вопрос большой важности, **поскольку** в течение того времени, пока оферта продолжает существовать, адресат оферты вправе связать оферента

to exist, the offeree has no such power.

договорными обязательствами, включающими условия его оферты, путем акцепта этой оферты, а если оферта прекратила свое существование, адресат оферты уже не вправе этого сделать.

nor

A party may not assign his duties under a contract. **Nor** may a person assign rights involving a relationship of personal confidence.

An agent who is employed to sell property cannot sell to himself, **nor** can one appointed to buy property sell that which belongs to himself.

The importance of determining when the acceptance takes effect is that, until that time, the offer may be revoked or may lapse, but not afterwards, **nor** may the offeree withdraw his acceptance if it has taken effect.

Стороне по договору не разрешается передавать свои обязанности. **Нельзя также** передавать права, связанные с отношениями личного доверия.

Агент, нанятый для продажи собственности, не может продавать самому себе, **так же как** и лицо, нанятое для покупки собственности, не может продавать то, что принадлежит ему.

Важность определения момента, когда акцепт вступает в силу, заключается в том, что до этого времени оферта может быть отозванной или срок ее действия может истечь, но не после того; **да** и адресат оферты **не** вправе аннулировать свой акцепт если он уже вступил в силу.

[illegible]

willingness, to bring about the social relationship of host and guest.

An offer does not become operative as a promise, until such time as the offeree accepts, **for** the offer indicates intention to do the act, or to refrain from doing the act, only upon the condition of the offeree's acceptance.

A mere enquiry by the offeree does not terminate an offer. **Nor** does the addition of terms in an acceptance, requested as a favour, terminate the offer or affect the validity of the acceptance.

DAY 5

ДЕНЬ 5

BUSINESS CORRESPONDENCE

3.1. Two letters giving news

As you read these two letters, try to answer the questions on the next page.

Jakarta Furnishings

Mr. Peter Long
Manager
Intercity Bank Plc
58 Jalan Tamrin
Jakarta

Dear Mr. Long
Order 2789

I am visiting in connection with the above-mentioned order for office furniture.
We regret to inform you that we are unable to deliver the Linton filing cabinets on time. This is as a result of problems at our supplier's factory.
With regard to the lamps and desks, we will deliver the goods before 13 March, as agreed.
With apologies,
Yours sincerely
S Basuki
Mr. S. Basuki, Manager

7 Jalan Arjuna Jakarta
Telephone 948 73742

Your ref PL/fh/246

Our ref SB/sl

14 February 1987

6 Marldon Road
Birmingham
B12 7GH

DATA SERVICES

Tel 021 472 3470

Tlx. 297638

Our ref JH/sk

Jan. 24th 1987

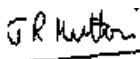
Mr. J. Williams
Ace Secretarial Services
10 Camden Road
London EC1 6JJ

Dear Mr. Williams

Further to our telephone conversation yesterday, I am delighted to advise you that we are now able to reduce the price of our Peach computers by 10%. This is due to the recent fall of the US dollar.

We look forward to receiving you order.

Your sincerely



J. Mutton
Sales Manager

- ➡ What do the writers say when they want to:
- a) refer to the last time that they contacted each other?
 - b) give some good or bad news?
 - c) give a reason?

3.2. Referring

Here are some ways" to introduce the subject of the letter.

With reference to ..., Further to ..., With regard to ..., I am writing in connection with ...

Note: You should not start a letter with ‘with regard to’. Look at the letter from Jakarta Furnishings in 3.1.

➡ How would you start a letter about each of the following?

- a) an invoice (No. 679) for a photocopier
- b) a meeting you had with the addressee on Jan. 16th
- c) an advertisement in *The Times* newspaper
- d) an application for a post as secretary in your company
- e) a telex order for six typewriters that you received today

[illegible]

3.3. Giving good/bad news

good news

I am	pleased delighted happy	to	tell inform advise	you that ...
------	-------------------------------	----	--------------------------	--------------

bad news

I	regret am sorry	to	tell inform advise	you that...
---	--------------------	----	--------------------------	-------------

We regret that...

- ➡ Complete these sentences using phrases for referring and giving good or bad news.
- a) your order for some cupboards,
.....we have had to increase the price.
 - b) your application for a post as secretary, that we
would like you to start work as soon as possible.
 - c) your application for a post as secretary you were
not successful.
 - d) our telephone conversation this morning,that your
car is now ready for you to collect.

LESSON 2

УРОК 2

DAY 1

ДЕНЬ 1

Переведите текст по методике РАП

Текст А

The definition of a contract of sale of goods, which includes a **bargain and sale** as well as a **sale and delivery** is one “whereby the seller transfers. or agrees to transfer the property in goods to the buyer for a money consideration called the price.

The term “**goods**” includes **all chattels personal** other than **choses in action** and money.

The consideration for a contract of sale must be money. If the consideration for the transfer of goods is other goods, the **contract** is not one of sale, but **of exchange and barter**.

Договор продажи товаров, включающий в себя **договор купли-продажи**, а также **договор продажи и доставки**, определяется как договор, “в силу которого продавец передает или соглашается передать право собственности на товары покупателю за денежное встречное удовлетворение, именуемое ценой”.

Термин “**товар**” включает **все виды движимого имущества**, кроме **имущества в требованиях** и денег.

Встречным удовлетворением по договору продажи должны быть деньги. Если же в качестве встречного удовлетворения за передачу товара выступает товар же, то такой договор не является

The price is generally fixed by the parties. But it is not absolutely necessary that the price should be fixed beforehand. It may be left to the **valuation** of a third person.

Обычно цена устанавливается сторонами по договору. Но вовсе не обязательно, чтобы она была установлена заранее. Для **определения стоимости** может быть привлечена третья сторона.

- договор продажи
- договор купли-продажи
- договор продажи и доставки
- товар, товары
- договор товарообмена

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Переведите текст по методике РАП
Текст Б

By “**property**” is meant the complete **ownership in the goods**, the subject matter of the contract.

It is important to determine the exact time when the property, that is, the **ownership in the goods**, passes from the seller to the buyer.

The property in goods must be distinguished from the limited or special right which is called “**possession**”. Goods are said **to be in the possession of a person** when they are so situated. A thief, therefore, **is in possession of an article** which he has stolen, but the property is still in the original owner. Property in goods, therefore, may exist without **possession** and **possession** without property.

Chose in action is a right to receive or recover a debt or damages for breach of contract, or for a wrong connected with a contract which cannot be enforced without suit.

Под **собственностью** понимается полное **право собственности на товар**, являющийся предметом договора.

Важно установить точное время, когда **право собственности** на товар переходит от продавца к покупателю.

Право собственности на товар необходимо отличать от ограниченного и особого права, называемого “**владением**”. О товаре говорят, что он просто **находится в чьём-либо владении**, если он просто находится у какого-то лица. Поэтому вор **владеет** вещь, которую он украл, но право собственности на эту вещь по-прежнему принадлежит настоящему владельцу. Право собственности, таким образом, может существовать без **владения**, а **владение** без права собственности.

Имущество в требованиях — это право получить или взыскать долг либо убытки за нарушение договора или за какое-либо правонарушение, связанное с договором, который не может быть приведен в исполнение принудительным путем без предъявления иска.

VOCABULARY

possession

be in the possession of smb.

be in possession of smth.

property

property in the goods

ownership

ownership in the goods

владение, обладание

находиться в чем-либо владении

владеть чем-либо

собственность

право собственности на товар

собственность, владение

право собственности на товар

DAY 3

ДЕНЬ 3

SKILLS

Переведите текст по методике РАП

subject to

When a deed is delivered **subject to** a condition, that is, that the deed is not to take effect if the condition is not fulfilled, it is called an “escrow”.

Если договор за печатью вручается **в зависимости** от соблюдения условия, то есть, договор не вступает в силу, если условие не выполнено, он называется условно врученным документом.

An agreement for sale is transformed into a sale when the time elapses, or the conditions are fulfilled **subject to** which the property in the goods is to be transferred.

At common law there was no implied warranty or condition that the subject matter of a contract of sale was fit for any particular purpose. It was the duty of the buyer to make himself acquainted with the defects, if any, of the goods he was purchasing, and if he did not do so he had no remedy against the seller, except in the cases of misrepresentation and fraud. But for the convenience and expansion of commerce the law was gradually compelled to imply the existence of warranties and conditions in certain cases, and in other cases various Acts of Parliament were passed to exclude the common law rule. Nevertheless, **subject to** the provisions of the Sale of Goods Act and other statutes passed upon the subject, there is still no implied warranty or condition as to the quality or fitness for any particular purpose of goods supplied under a contract of sale.

Соглашение о продаже переходит в продажу как таковую, когда наступает время, или когда выполняются условия, **в зависимости от** чего право собственности на товар должно быть передано.

В общем праве не существовало подразумеваемой гарантии или существенного условия, что предмет договора продажи должен соответствовать какой-либо определенной цели. Ознакомиться с дефектами покупаемого товара, если таковые имелись, было обязанностью покупателя, а если он этого не делал, то не имел средства защиты против продавца, за исключением случаев представления в ложном свете и мошенничества. Однако для удобства и расширения торговли право постепенно оказалось вынужденным признать существование гарантий и существенных условий в некоторых случаях, а в других случаях были приняты различные акты парламента. исключающие -применение данной нормы общего права. Тем не менее, **за исключением** положений, указанных в законе о продаже товаров и других статутах, принятых на этот счет, до сих пор не существует подразумеваемой гарантии или существенного условия относительно качества или пригодности для какой-либо определенной цели товаров, поставленных по договору продажи.

[illegible]

Переведите с английского языка на русский.

A contract of sale is an agreement by which one of two contracting parties conveys a thing and passes a title to it in exchange for a certain price to another who on his part either pays the price or agrees to pay it. Strictly speaking, it differs from **a barter and exchange** in that the consideration is money instead of **goods** or **property**.

But if the consideration for transfer consists partly **of goods** and partly of money, it seems that the contract **is a contract of sale**.

A person who has **the property in goods**, or who is the general owner thereof, is he who has a right as against the world at large to do with or to any movable thing anything which the law does not specifically forbid, and also the right to prevent all other persons from doing therewith or thereto anything which they are not specifically authorised to do, either by law or with the consent of the owner.

The term “**goods**” also includes emblements, that is, industrial growing crops, and things attached to or forming part of the land which are agreed to be severed before sale or under the **contract of sale**.

If the third person fails to make **valuation the contract of sale** is void, unless there has been fraud on the part of one of the contracting parties, or unless there has been a part performance of the contract. When no price has been named and

no method of **valuation** agreed upon, and when the third party has failed to fix a price and some of **the goods** have been delivered, the buyer must pay a reasonable price. What is a reasonable price will depend upon the circumstances of each particular case. It may or may not be in excess of the current market price.

DAY 5

ДЕНЬ 5

BUSINESS CORRESPONDENCE

3.4. Saying what you can and cannot do

- We are unable to...

We are able to...

We have been forced to...

- ➡ A company has written to you to ask you to reduce your prices and to ask you if you will accept payment in Egyptian pounds. How will you give them the following information?
- a) You cannot lower your prices.
 - b) You have had to raise your prices because the government has increased the sales tax.
 - c) However, you can give them a discount of 5% if their order is for more than \$2,000.
 - d) With regard to their second question, you cannot accept payment in Egyptian pounds but you can accept US dollars or German marks.

3.5. Giving reasons

This is	owing to ... due to ... as a result of ... because of ...
---------	--

Notes: – ‘owing to’ is normally only used for bad news.

- If you want to use a verb after these phrases, add *the fact that* ...
e.g. This is due to *the fact that* the dollar has fallen.

- ➡ Using the information given and phrases from 3.4. and 3.5., write complete sentences as in the example. Be careful with (e) and (f). (See the second note above.)

a) increase prices – fall of the dollar

We have been forced to increase our price.

This is owing to the fall of the dollar.

b) delay the delivery of the goods – strike by airline pilots

c) increase all salaries by 10% – rise in sales

d) cut all salaries by 10% – fall in sales

e) cannot deliver your new order – we have not received your payment for the last order

f) cancel the meeting – a lot of staff have been ill

3.6. Letter practice

You are a sub-manager of a bank. There has been a change in government regulations. Interest rates have increased to 12% for deposits

and 14% for loans. Write a short letter to:

- a) customers who have deposit accounts at your branch;
b) customers who have a loan from your branch.

Follow this plan:

date

Dear Sir or Madam

- First, put a heading.
- Next, say what you are writing about.
- Then give the good or bad news. Say what you have had to do or can do.
- Give the reason.
- Close the letter.
- Finally, sign it and give your name and title.

[illegible]

LESSON 3

УРОК 3

DAY 1

ДЕНЬ 1

Переведите текст по методике РАП Текст А

A **condition** is a term of a contract but for which the party would not have entered into the contract; so that the breach of the **condition** will entitle the injured party to repudiate the contract and claim damages.

No particular form of words is needed to create a **warranty**, as every affirmation which is made at the time of the sale of a personal chattel is a **warranty**.

The sale of a personal chattel implies an affirmation by the vendor that the chattel is his, and therefore he **warrants** the title.

A person is said **to have the “custody” of goods** when he is in such a position that the goods may be retaken from him at pleasure.

Where there is a reservation by the seller of the **right of disposal of the goods** until certain conditions are fulfilled, the property in the goods will not pass until conditions have been fulfilled, notwithstanding the delivery of them to the buyer, or to some other person on his behalf.

Существенное условие — это такое условие договора, без наличия которого договор не был бы заключен; таким образом, нарушение **существенного условия** даст право потерпевшей стороне расторгнуть договор и потребовать возмещения убытков.

Никакой особой словесной формы не требуется для создания **гарантии**, поскольку любое заявление, сделанное во время продажи движимости, является **гарантией**.

Продажа движимого имущества презюмирует подтверждение продавцом того, что вещь принадлежит ему, и поэтому он **гарантирует** право на нее.

“Охранять” товар означает находиться в положении человека, у которого этот товар может быть взят назад по желанию владельца.

В том случае, если имеется оговорка, сделанная продавцом, о **праве распоряжения товаром** до выполнения определенных условий, право собственности на товар не будет передано до тех пор, пока эти условия не будут выполнены, несмотря на доставку товара покупателю или какому-то другому лицу, действующему от его имени.

VOCABULARY

warranty *Br.*

простое условие (в договоре продажи нарушение простого условия дает право другой стороне на взыскание убытков, но не на расторжение договора), гарантия

**right of disposal of the goods
warrant**

право распоряжения товаром
гарантировать, ручаться;
подтверждать

have the custody of smth.
condition *Br.*

охранять что-л.
существенное условие (нарушение
которого дает право на расторжение
договора)

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

DAY 2

ДЕНЬ 2

Переведите текст по методике РАП

Текст Б

Where goods are delivered to the buyer **on approval**, or **“on sale or return”**, or on other similar terms, the property in them passes to the buyer as soon as he approves of

Если товар доставлен покупателю на условиях **продажи с сохранением права покупателя отказаться от него**, или на так называемых условиях **“продажи или возврата”**, либо на

them, or does some act showing his adoption of the transaction; and finally he will be presumed to have approved of the goods if he retains them, and gives no notice of rejection within a reasonable time.

When **goods are sold by description** it is an implied condition that the goods shall correspond with the description, if the buyer relies upon it.

When the **sale is by sample** (a) the bulk shall correspond with the sample in quality; (b) the buyer shall have reasonable opportunities for comparing the bulk with the sample.

Hire-purchase agreements are arrangements by which it is agreed that goods are to be transferred in consideration of a certain number of periodical payments.

каких-то подобных условиях, право собственности на товар переходит к покупателю сразу после того, как он одобрит его или совершит какое-либо действие, указывающее на одобрение сделки; и в конечном итоге будет считаться, что покупатель одобрил товар, если он удерживает его у себя и не уведомляет об отказе от него в пределах разумного периода времени.

Если **товары продаются по описанию**, то подразумеваемым условием договора является то, что товары должны соответствовать описанию, раз покупатель на это полагается.

В случае **продажи товаров по образцу** а) масса должна соответствовать образцу по качеству; б) покупатель должен иметь разумную возможность сравнить массу с образцом.

Соглашение о покупке в рассрочку — это договоренность, в силу которой товары должны передаваться на основании определенного количества периодических выплат.

VOCABULARY

hire-purchase agreement
sell goods by description

sell goods by sample

соглашение о покупке в рассрочку
продавать товары по описанию (**sale of goods by description** продажа товаров по описанию)
продавать товары по образцу (**sale of goods by sample** продажа товаров по образцу)

DAY 3

ДЕНЬ

SKILLS

Переведите по методике РАП

Compare: **A subject of smth.**

Each lot is **the subject of** a separate contract of sale.

A well-known authority upon **the subject of** Sale of Goods has thus expressed himself ...

A contract of sale is sometimes entered into **subject to** certain conditions. If the condition is a “condition precedent”, that is, something to be done by one of the parties before the contract of sale is itself binding, the non-fulfilment of the condition gives the other party a right to treat the contract as void. But a condition may be so worded as to amount to a warranty; however in any case the purchaser may, if the contract of sale is **subject to** any condition to be fulfilled by the vendor treat the breach of the condition as a breach of warranty, and not as

Каждая партия является **предметом** отдельного договора продажи.

Известный специалист **в области** правового регулирования купли-продажи товаров выразил свою мысль следующим образом...

Договор продажи иногда заключается **с учетом** определенных условий. Если таким условием является “предварительное условие”, то есть, что-либо должно быть сделано одной из сторон перед тем, как договор станет обязательным, то невыполнение такого условия дает другой стороне право считать договор недействительным. Но условие может быть сформулировано таким образом, чтобы составить гарантию; однако в любом случае покупатель может, если договор продажи **подпадает под действие** какого-либо условия,

которое должно быть выполнено продавцом, расценивать нарушение условия как нарушение гарантии, а не как основание для расторжения договора.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper appears to be a standard notebook page or a sheet of stationery.

ДЕНЬ 4

The property in goods delivered on approval, or on sale or return, passes to the buyer:

b) when he retains **the goods** without giving notice of rejection within a fixed or reasonable time;

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

of the sample.

When a **sale** is **by sample** there are three implied conditions:

a) that the bulk shall correspond with the sample in quality;

b) that the buyer shall have a reasonable opportunity of comparing the bulk with the sample.

A **warranty** is defined as “an agreement with reference **to goods**” which are **the subject of a contract of sale**, but collateral to the main purpose of such contract, the breach of which gives rise to a claim for damages, but not to a right to reject **the goods** and treat the contract as repudiated.

When a man exposes **goods** for **sale** in his shop, he impliedly **warrants** that he has a good right to sell them.

Very frequently it will happen that the time of the transfer of **the property** is not coincident with that of the **possession**. In order to fix the time, the first thing to be done is to look at the intention of the parties. The rule is that **the property in goods** passes when the parties intent it to pass. But if there has been no expression of intention, and if the facts of the case do not imply something to the contrary, certain rules are to be observed.

As the hirer — who is to become the eventual purchaser under **the hire-purchase agreement** — gains **possession of the goods** he can dispose of them and give a good title to a third person if the agreement is enforceable **as a sale**. To prevent such a result it is now a common practice to have **the hire-purchase agreement** drawn up in such a manner that the hiring may be terminated on the

happening of certain events, or at the option of either party. **The sale** is then **subject to** a condition precedent, and the hirer is unable to give a title to any person who takes the **goods** from him so long as the hiring continues.

When **the property in the goods** has passed to the buyer the sole remedy of the seller, **subject to** the three preceding rights noticed when the goods have not got into **the possession** of the buyer, is an action for the price.

DAY 5

ДЕНЬ 5

BUSINESS CORRESPONDENCE

4.1. Construcciones Jimenez asks about delivery

Construcciones Jimenez SA, Spain, ordered some drills from Haga Verktyg AB, Sweden. They asked their bank for a letter of credit in Haga Verktyg's favour but after two months Haga Verktyg had still not sent the goods. As you read the letters between the two companies, try to find the answers to the questions on the next page.

CONSTRUCCIONES JIMENEZ

Ave del Pueblo Grenada Espania ||||| Tel 345 645 bi 456 CJS

Haga Verktyg AB
Kaponjårgatan 4c
Göteborg
Suecia

JM / ps / 20B

13 May 1987

Dear Sirs

We are writing in connection with our order no. 2886 for 5 Khafthorr drills.

As it is now more than two months since we opened a letter of credit in your favour, we would be grateful if you could arrange shipment of the goods as soon as possible. We would also appreciate it if you could let us know exactly when the goods will arrive.

We look forward to receiving the drills.

Yours faithfully

Jose Muñoz
Manager



Haga Verktyg

Kaponjagatan AB
Göteborg
Sweden
Tel 513423
Tlx. 564 HGY

Jose Muñoz
Manager
Construccionnes Jimenez
Ave. de Pueblo
Granada, Spain

You ref JM / ps / 20B

Our ref ES ce: S3

18 May 1987

Dear Sr Muñoz

Thank you for your letter dated 13 May concerning your order for five of our drills.

We must apologise for the delay in shipping this order. This was due to unforeseen circumstances. However, your order is being dealt with and will be sent without further delay.

With apologies once again.

Yours sincerely,

Erik Stenlund
Export Manager

- ➡ 1 What does Construcciones Jimenez want Haga Verktyg to do?
- 2 How exactly does Haga Verktyg apologise?
- 3 Why hasn't Haga Verktyg sent the goods?

4.2. Requesting action

Here are some ways to ask people to do something for you.

Please could you ...

We would be grateful if you could ...

We would appreciate it if you could ...

If it is urgent, add:

as soon as possible

without delay

immediately

Note: "Please could you ..." is the most direct. You can use this when you are asking for something usual.

- ➡ 1. These requests are all mixed up. In each sentence put the words and phrases in the correct order.

a) please / arrange / for ten o'clock / could / an appointment / you

- ## 2. What would you write in the following situations?

- in your favour*

a letter of credit (l/c)

in your name, payable to you

a bank paper that guarantees payment
an unexpected situation (This phrase is
often used when you do not want to
give the real reason.)

[illegible]

Where there is a contract for the sale of **unascertained** or future goods by description, and **goods** of that description in a state ready for delivery **are** unconditionally **appropriated to the contract** by either party with the express or implied assent of the other the property in these goods passes at once to the buyer. Such an **appropriation** is made when the goods are delivered to a carrier for transmission to the buyer.

When there is an unconditional contract for the sale of **specific goods** which are ready for delivery, the property passes to the buyer when the contract is made. The fact that the time of payment or delivery is postponed is immaterial.

Where there remains something to be done by the seller in order to **put the goods into a deliverable state**, or where the goods have to be measured, weighed, or tested, the property does not pass, until the act required is done and notice of it has been given to the buyer.

Если заключен договор продажи **неиндивидуализированного** или будущего товара по описанию, и **товар** соответствующего описания и готовый для сдачи без каких-либо условий **выделен для исполнения договора** одной из сторон с прямого или подразумеваемого согласия другой стороны, право собственности на такой товар переходит сразу же к покупателю. Такое **выделение товара для исполнения договора** производится после того, как товар доставлен перевозчику для пересылки покупателю.

Если договор продажи товара, **определенного индивидуальными признаками**, готового для поставки, не ограничен условиями, право собственности на товар переходит к покупателю в момент заключения договора. Тот факт, что время платежа или доставки отсрочено, не является существенным.

Если продавцу предстоит сделать что-то для того, чтобы **привести товар в состояние, годное для сдачи**, или если товар должен быть измерен, взвешен или проверен, право собственности не переходит до тех пор, пока требуемое не выполнено, и уведомление об этом не послано покупателю.

VOCABULARY

(un)ascertained goods
specific goods

deliverable state
put the goods into
a deliverable state

(не) индивидуализированный товар
товар, определенный
индивидуальными признаками
состояние, годное для сдачи
привести товар в состояние, годное для
сдачи

appropriation

предназначать (или выделять)
товар для исполнения договора
предназначение (или
выделение) товара для
исполнения договора

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

ДЕНЬ 2

The buyer and the seller of goods have a personal remedy, the one against the other, if the contract of sale is broken by the **default** of one of the parties.

a) the goods have been sold without any stipulation as to credit; or

Право удержания товара
вступает в силу в следующих случаях:

а) если товар был продан без каких-либо оговорок относительно кредита;

- b) the period of credit has expired;
or
c) the buyer has become insolvent.

Stoppage in transit, like the right of lien, belongs to the **seller** who is **unpaid**, and can be exercised by him either by actually retaking possession of the goods, or by giving notice to the carrier or other person, who has them in possession for the purpose of carriage, not to deliver them to the buyer.

In addition to the rights of lien and stoppage in transitu the unpaid seller has a third right, viz., that of **re-sale**, when the buyer, within a reasonable time, refuses to pay for the goods.

For when a person who has sold goods remains in possession of them, or of the **documents of title to them**, and then transfers the goods or the **documents of title to the goods** to a third person, the prior purchaser loses all rights to the goods unless it is shown, that the third person did not act in good faith, or that he was aware of the previous sale.

- б) если истек срок кредита;

- в) если покупатель стал несостоятельным.

Право остановки товара в пути, подобно праву удержания, принадлежит **продавцу, не получившему платежа**, и может быть им использовано либо путем фактического возвращения товара в свое владение (повторного вступления во владение товаром), либо путем извещения перевозчика или другого лица, которому товар передан с целью перевозки, о том, что товар не должен быть выдан покупателю.

Помимо права удержания и остановки товара в пути продавец, не получивший платежа, имеет еще одно право, а именно, право **перепродажи**, если покупатель в течение разумного срока времени отказывается от оплаты товара.

Если лицо, продавшее товар, продолжает владеть этим товаром или **товарораспорядительным документом на него**, а затем передает этот товар или **товарораспорядительный документ** третьему лицу, предшествующий покупатель теряет все права на товар, если не доказано, что третье лицо действовало недобросовестно или знало о предыдущей продаже.

VOCABULARY

default
right of detention
stoppage in transit
re-sale
documents of title to the goods

невыполнение обязательств
право удержания товара
право остановки товара в пути
перепродажа
товарораспорядительные
документы

Compare: ***provide that...***

The purchaser acquires the property in goods with the sale, **provided** goods are purchased in market overt.

Section 1 ***provides that:***

A contract of sale of goods is a contract whereby the seller transfers or agrees to transfer the property in goods to the buyer for the money consideration, called the price.

Section 5 ***provides that*** certain conditional sale and credit-sale agreements are unenforceable unless they are in writing.

Покупатель приобретает право собственности на товар в момент сделки купли-продажи, **при условии, что** товары куплены на открытом рынке.

Статья 1 **предусматривает, что:**

Договор продажи товара – это договор, в соответствии с которым продавец передает или соглашается передать покупателю право собственности на товар за денежное встречное удовлетворение, называемое ценой.

Статья 5 **предусматривает, что** определенные соглашения об условной продаже и продаже в кредит не имеют исковой силы, если они не заключены в письменной форме.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Переведите с английского языка на русский язык.

Specific goods mean goods identified and agreed upon at the time a contract of sale is made.

Unascertained goods are existing goods not specifically identified, but referred to by description. The expression "**ascertained goods**" probably means goods identified in accordance with the agreement after the contract is made.

Where there is a contract for the sale of **specific goods**, and the goods without the knowledge of the seller have perished at the time when the contract was made, the contract is void.

Stoppage in transitu is an additional remedy granted to the seller against the goods themselves, allowing him to stop and re-take possession of them. It arises when the purchaser becomes insolvent, and it exists so long as the goods are on their way or in transit to the buyer, and are in possession of a carrier or other person deputed to transmit them to the buyer.

The lien will be lost:

1) If the goods are delivered to a carrier to be sent to the buyer, and the seller does not reserve the right of disposal; or

2) If the buyer or his agent obtains possession of the goods; or

3) If the right is waived by the seller.

When an agent has exceeded his authority in such a manner that his principal could not be bound by the contract which has been made, the

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

[illegible]

ДЕНЬ 5

4.3. Apologising

We are extremely sorry for ...

e.g. We are extremely sorry that we lost your order.

Usually, it is polite to give the reason for the problem and then apologise again at the end of a letter. (See Erik Stenlund's letter, 4.1.)

With apologies once again.

- ➡ You have been passed these letters. What would you write in reply?
(Apologise and give a reason)

18 North Avenue
Elmira

22-10-87

Dear Sir

I am writing in connection with your advertisement in the Daily Observer newspaper for a post as shop assistant

Please could you send me the application forms.

Yours faithfully

Mrs R Smith

*I found this letter
in Peter Brown's desk
(He is away ill)
It was sent 6 weeks
ago! ICM*



WAINMAN (Printers) Ltd

Castle Street Kendal LA9 5YY

15-11-87

Dear Sirs

Order 285

I am writing with reference to the above order for stationery.

It is now three months since we delivered the goods to you. We would be grateful if you could send us your payment without delay.

Yours faithfully

H Wainman

H Wainman

*We sent them a
cheque 2 months ago
but we sent it to the
wrong address!
ICM*

Owners H Wainman and N Lollerwicz

4.4. Construcciones Jimenez writes to Haga Verktyg again

Construcciones Jimenez wanted some more information from Haga Verktyg so they wrote again.

- ➡ What exactly did Sr Muñoz want to know?

CONSTRUCCIONES JIMENEZ

Ave del Pueblo Granada España ||||| Tel 345545 Tlx 456 CJS

E Stenlund
Export Manager
Haga Verktyg AB
Kaponjargatan 4c
Goteborg
Suecia

ES:ce:53

JM/ps/20B

28 May 1987

Dear Mr Stenlund

Order 2886

We have received your letter of 18 May 1986,
concerning the above order for 5 Kraftborr
drills.

We were pleased to hear that you will ship the
drills immediately. We would appreciate it,
however, if you could give us some further
details about the delivery of the goods. In
particular, we would like to know the name of
the ship that you are using, the departure date
from Sweden and the expected arrival date in
Spain.

We look forward to hearing from you.

Yours sincerely

Jose Muñoz
Manager

LESSON 5

УРОК 5

DAY 1

ДЕНЬ 1

Переведите текст по методике РАП Текст А

When the contract is for the supply of manufactured goods, they must be of **merchantable quality**.

The seller also warrants to the buyer that the latter shall have **quiet enjoyment of the goods**, and that they **are free from any charge or incumbrance** in favour of third parties which is not declared, or which is unknown to the buyer, at the time of the making of the contract.

Where there remains something to be done by the seller in order to **put the goods into a deliverable state**, or where the goods have to be measured, weighed, or tested, the property does not pass, until the act required is done and notice of it has been given to the buyer.

When there is an agreement for sale only the seller's remedy is an action for **unliquidated damages**.

Если целью договора является поставка промышленных товаров, то эти **товары** должны быть **пригодны для торговли**.

Продавец также гарантирует покупателю, что последнему будет предоставлено **спокойное пользование товаром**, и что товар **свободен от каких-либо обременений** в пользу третьих лиц, о которых не заявлено и о которых ничего не известно покупателю в момент заключения договора.

Если продавцу предстоит сделать что-то для того, чтобы **привести товар в состояние, годное для сдачи**, или если товар должен быть измерен, взвешен или проверен, право собственности не переходит до тех пор, пока требуемое не выполнено, и уведомление об этом не послано покупателю.

При наличии лишь соглашения о продаже средством защиты продавца является иск о возмещении **не оцененных заранее убытков**.

VOCABULARY

merchantable quality
quiet enjoyment of the goods
to be free from any charge or incumbrance
a deliverable state

товары, пригодные для торговли
спокойное пользование товаром
быть свободным от каких-либо обременений
состояние, годное для сдачи

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

DAY 2

ДЕНЬ 2

Переведите текст по методике РАП

Текст Б

Where there is a breach of warranty by the seller, or where the buyer elects, or is compelled, to treat a breach of a condition on the part of the seller as a breach of warranty, the buyer is not entitled, merely by reason of such breach, to reject the goods, but he can set up the breach in **diminution or extinction of the price**, or can maintain an independent action against the seller for damages for breach of the warranty.

В случае нарушения продавцом простого условия или, если покупатель предпочитает или вынужден рассматривать нарушение продавцом существенного условия как нарушение простого условия, он (покупатель) не вправе лишь по причине такого нарушения отказаться от товара, но может возбудить дело с целью **снижения или аннулирования стоимости** товара или предъявить продавцу самостоятельный иск о возмещении убытков, связанных с нарушением простого условия.

If he is to be paid for his work his liability is greater, since a paid agent is responsible for what is called **ordinary negligence**.

Если предполагается, что лицо получит плату за свою работу, его ответственность возрастает, поскольку платный агент отвечает и за то, что называется **обычной небрежностью**.

diminution or
extinction of the price
gross negligence
ordinary negligence

снятие или аннулирование
стоимость
чрезвычайная небрежность
обычная небрежность

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

SKILLS

Переведите с английского языка на русский и выполните обратный перевод (с русского на английский).

In a contract of sale, unless the circumstances of the contract are such as to show a different intention, there is an implied warranty that the goods shall be **free from any charge or incumbrance** in favour of any third party, not declared or known to the buyer before or at the time when the contract is made.

The fact that the buyer has set up the breach of warranty in **diminution or extinction of the price** does not prevent him from maintaining an action for the same breach of warranty if he has suffered further damage.

In a contract of sale, unless the circumstances of the contract are such as to show a different intention, there is an implied warranty that the buyer shall **have and enjoy quiet possession of the goods.**

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

DAY 4

ДЕНЬ 4

Переведите с английского языка на русский.

Types of contract

Contracts may be divided into two broad classes:

1. Speciality contracts. These formal contracts are also known as deeds. Formerly, these contracts had to be in writing and 'signed, sealed and delivered'. However, the Law of Property (Miscellaneous Provisions) Act 1989 abolished the requirement for a seal on a deed executed by an individual. The formalities now are that the signature of the person making the deed must be witnessed and attested. (Attestation involves making a statement to the effect that the deed has been signed in the presence of a witness.) It must be clear on the face of the document that it is intended to be a deed. The previous rule that a deed must be written on paper or parchment has also been abolished. The use of seals by corporate bodies is unaffected by the Act. Certain contracts, such as conveyances of land, must be made in the form of a deed, but these are relatively few in number.

2. Simple contracts. Contracts which are not deeds are known as simple contracts. They are informal contracts and may be made in any way – orally, in writing, or they may be implied from conduct.

Essentials of a valid contract

The essential ingredients of a contract are:

1 Agreement. An agreement is formed when one party accepts the offer of another.

2 Consideration. The parties must show that their agreement is part of a bargain; each side must promise to give or do something for the other.

3 Intention. The law will not concern itself with purely domestic or social arrangements. The parties must have intended their agreement to have legal consequences.

4 Form. In some cases, certain formalities (that is, writing) must be observed.

5 Capacity. The parties must be legally capable of entering into a contract.

6 Genuineness of consent. The agreement must have been entered into freely and involve a 'meeting of minds'.

7 Legality. The purpose of the agreement must not be illegal or contrary to public policy.

A contract which possesses all these requirements is said to be valid. If one of the parties fails to live up to his promises he may be sued for a breach of contract. The absence of an essential element will render the contract either void, voidable or unenforceable.

1 Void contracts. The term 'void contract' is a contradiction in terms since the whole transaction is regarded as a nullity. It means that at no time has there been a contract between the parties. Any goods or money obtained under the agreement must be returned. Where items have been resold to a third party, they may be recovered by the original owner. A contract may be rendered void, for example, by some forms of mistake.

2 Voidable contracts. Contracts founded on a misrepresentation and some agreements made by minors fall into this category. The contract may operate in every respect as a valid contract unless and until one of the parties takes steps to avoid it. Anything obtained under the contract must be returned, insofar as this is possible. If goods have been resold before the contract was avoided, the original owner will not be able to reclaim them.

3 Unenforceable contracts. An unenforceable contract is a valid contract but it cannot be enforced in the courts if one of the parties refuses to carry out its terms. Items received under the contract cannot be reclaimed. Contracts of guarantee are unenforceable unless evidenced in writing.

This image shows a single page of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

4.6. Letter practice

Last month, you replied to an advertisement in the newspaper and you received this letter back.

You have been ill so you could not reply immediately. You want some more information about the post (holidays, working hours and starting salary). Write a letter asking about these things. Follow this plan:

- thank Mr Wang for his letter
- apologise for not replying before now
- say why you did not reply
- ask for further details
- ask, in particular, about holidays, etc.
- close the letter

[illegible]

date as postmark

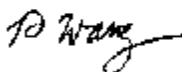
Dear Sir/Madam

Thank you for your recent letter, concerning the post
as Sales Supervisor at Excel Industries.

I am pleased to enclose the application forms that you
requested. I would be grateful if you could complete
them and return them to me as soon as possible.

If you have any further questions, please do not
hesitate to contact me.

Yours faithfully



P. Wang (Mr)
Personnel Dept.

LESSON 6

YPOK 6

 Listen to, read and translate the text into Russian. Make an essay.

WAGES, PRICES AND PROFITS

Is anyone besides Warren Buffett and Bill Gates getting rich?

BY ROBERT J. SAMUELSON

We are now engaged in another shouting match over whether wages and living standards are—or are not—rising. In the latest version, surging

profits are said to have suppressed wage increases. “Profits are up,” complains Labor Secretary Robert Reich, “paychecks are not.” Bunk, say critics mainly (though not exclusively) to Reich’s Right. In fact, something interesting is happening to wages, profits and prices in America; but the real story doesn’t conform to the political rhetoric.

Our economy is expanding impressively while also inspiring insecurity and an ongoing sense of stagnation. Paradoxically, the two are intertwined; the same forces that aid the economy also obscure its gains and foster anxiety. By now these forces are familiar. They are, first, disinflation—the quelling of double-digit inflation. In the past year the consumer price index (CPI) has risen only 2.6 percent. And second, there’s intensified competition from the usual suspects: trade, deregulation, new technologies, corporate “restructurings.”

Everything seems uncertain, a struggle. Companies face huge pressures to raise efficiency, increase profits, trim wages and cut prices. Just last week, it was reported that AT&T might cut thousands of jobs from its ailing computer operations. The Left talks as if only Bill Gates and Warren Buffett are getting wealthier in America. This is wrong. But the Right is also wrong when it describes the “market” as a wholly benevolent process in which everyone does fine.

Let us review major wage and profit trends:

- **Contrary to the Left’s rhetoric, Americans haven’t stagnated.**

The notion is nutty. We are producing and consuming more per person than ever. Between 1970 and 1994, the economy’s output (gross domestic product) grew 86 percent; meanwhile, the population grew 28 percent. Homes have gotten bigger. Air conditioning has spread. Consumer gadgets (CD players, telephone-answering machines) have proliferated. All these changes affect large masses of Americans, not just the top.

True, wage rates—adjusted for inflation—seem to have stagnated since 1973. But there are two reasons to qualify such numbers. First, most economists now accept that the CPI, used to adjust wages for inflation, overstates inflation. An overstatement of 0.5 percentage points a year (probably the minimum) means wage changes are understated by about 10 percent over 20 years. (Last week, a panel of economists appointed by the Senate Finance Committee put the bias much higher, arguing that the CPI might overstate inflation 1 percent annually.) Second, some income gains have been channeled into fringe benefits. Between 1970 and 1994, fringe benefits and payroll taxes rose from 6.6 to 10.8 percent of GDP. There is one last twist: since 1980, women have done relatively better than men.

- **Contrary to the Right’s rhetoric, wage-and-income inequality has risen sharply.** In a harsher climate, companies simply pay their more-valued workers better. The unskilled, the young and the unlucky have suffered most from pressures to cut labor costs. In 1973 a well-paid man at

the 90th percentile of wages earned 83 percent more than a man in the middle of the wage distribution. By 1994 the well-paid man earned 115 percent more than the guy in the middle, reports the Economic Policy Institute. Immigration is also increasing inequality. On average, immigrants have low skills and wages. Between 1980 and 1994, the number of U.S. workers rose 24 percent; but the number of Hispanic-Americans (many of them recent immigrants) rose 95 percent.

• **As the Left says, profits have surged recently—probably at the expense of wages and labor income.** In 1994 corporate profits were 8.1 percent of GDP, up from 6.7 percent in 1992. Meanwhile, average “real” compensation (wages and fringes) has barely budged since 1992. Most recent gains in productivity (efficiency) have gone into higher profits, not higher wages and fringes.

Yes. But competition and faulty statistics may hide income gains.

• **But as the Right says, there’s no fundamental conflict between improved profitability and rising wages.** Critics of today’s profits don’t emphasize two points. First, profitability (by a host of measures) is slowly recovering from post-World War II lows that occurred in the late 1970s and early 1980s. In the 1950s and 1960s, profits exceeded 10 percent of GDP. Second, wages rose most rapidly when profitability was highest (that is, the 1950s and 1960s). Over time, strong gains in productivity raised both wages and profits.

• **Productivity gains are increasing, and if sustained, that means higher incomes and wages.** Consider the trend. Between 1975 and 1980, annual productivity gains averaged only 0.5 percent. In the 1980s, the gains improved to 1.0 percent. But between 1990 and 1994 they averaged 1.8 percent. (Official figures will be revised later this year, but that’s another column.)

So, it seems, we just have to wait. Companies are reinvigorated. As cash flows improve, more funds will be used to bid for new or better workers. Wages will rise, or firms will lose good employees. It’s always worked this way, right? Well, yes. But maybe it won’t quite work this way now. Productivity gains could also go to lower prices. Suppose competition forces firms to make more price concessions. And suppose competition quickens the introduction of better products, which effectively cut prices (more performance per dollar). The result: income gains are often lost in statistics and popular perceptions.

People see fewer large wage increases, the usual benchmark of “getting ahead.” Price cuts are not appreciated, because they are scattered and small. Moreover, price cuts are less and less of the traditional type (the \$1 widget reduced to 95 cents). Instead, they’re increasingly customized to

meet competitive conditions. Here are some examples: newspaper grocery coupons; car leasing by auto firms; discounts on airline tickets, gasoline or new cars tied to the use of specific credit cards. The CPI captures none of these nontraditional price cuts; nor does it reflect the higher quality of many new products—Windows 95, for instance.

Disinflation and competition, which are good for the economy, conspire to hide its progress. We see and feel the uncertainties and upsets; we barely sense the advances. Prosperity isn't bypassing most Americans, but it is baffling them.

**ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС ОСНОВНОГО ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА
АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КУРС. ДЕЛОВОЙ
ЮНИТА 5**

Редакторы: О. Н. Тимохов, Е. Пилипенко
Оператор компьютерной верстки: А. М. Москвитина

Изд. лиц. ЛР №071765 от 07.12.98
НОУ «Современный Гуманитарный Институт»
Тираж

Сдано в печать
Заказ