



**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**

Разработано С. Т. Николаевым

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)

Посмотрите 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.

## 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.



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

<b>factor</b>	фактор, агент
<b>del credere agent</b>	комиссионер, берущий на себя делькредере
<b>del credere</b>	делькредере (поручительство комиссионера за выполнение покупателем его финансовых обязательств)
<b>commission agent</b>	комиссионер
<b>shipbroker</b>	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







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**

7 Jalan Arjuna Jakarta  
Telephone 948 73742

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

Your ref PL/fh/246

Our ref SB/sl

14 February 1987

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

6 Marldon Road  
Birmingham  
B12 7GH

## **DATA SERVICES**

Tel 021 472 3470  
Tlx. 297638

Our ref JH/sk

Jan. 24th 1987

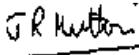
Mr. J. Williams  
Ace Secretarial Services  
10 Camden Road  
London EC1 6JJ

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.



- ➔ Complete these sentences using phrases for referring and giving good or bad news.
- ..... your order for some cupboards, .....  
.....we have had to increase the price.
  - ..... your application for a post as secretary, ..... that we would like you to start work as soon as possible.
  - ..... your application for a post as secretary ..... you were not successful.
  - ..... 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



## 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.



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.

---

---

---

---

---

---

---

---





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.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





# 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.



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 built 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**

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

**sell goods by sample**

продавать товары по образцу (**sale of goods by sample** продажа товаров по образцу)

---

---

---

---

---

---





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  
Kaponjörgatan 4c  
Göteborg  
Suecia

JM / ps / 20B

13 May 1987

Dear Sirs

We are writing in connecton 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.

	<i>If it is urgent, add:</i>
Please could you ...	as soon as possible
We would be grateful if you could ...	without delay
We would appreciate it if you could ...	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





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



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

б) если истек срок кредита;

в) если покупатель стал несостоятельным.

**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.

**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.

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.

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.

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.

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









- ➔ 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



# 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









## 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.

---

---

---

---

---







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