

## Unit 20 PREPARING TO LEAVE FOR HOME

**Темы и ситуации:** Подготовка к отъезду (изменение заказа, сборы домой, магазины).  
Встречный запрос. Отзыв заказа. Изменение условий. Поглощение фирмы.  
**Грамматика:** Придаточные предложения.  
**Текст для чтения:** Защита прав потребителей.

### ДИАЛОГ

Mr Kim is due to leave soon, but early in the morning he is called by Miss Elliot to Mr Cartwright's room for some talks.

To withdraw or to change?

- Good morning, Mr Kim. We have received a fax-message from your firm. I think it is urgent to reply.
- May I see the document, please... It says that TST Systems wants to make some amendments to the list of equipment to be delivered. They have made more precise calculations and found out that they have to change some items in Appendix 1. They want us to exclude part of the items, namely 2.6, 2.8, 3.9 and 5.7, and to add some items from Catalogue D26/17 instead.

### Отозвать или изменить?

— Доброе утро, м-р Ким. Мы получили факс от Вашей фирмы. Полагаю, что на него необходимо срочно ответить.

— Можно его посмотреть? ... В факсе говорится, что наша компания хотела бы внести изменения в перечень поставляемого оборудования. Они уточнили свои расчеты и выяснилось, что необходимо изменить некоторые позиции Приложения 1. Они хотят исключить часть позиций, а именно, 2.6, 2.8, 3.9 и 5.7, и добавить вместо них некоторые позиции из каталога Д 26/17.

— Oh, such a nuisance! ... But that involves a chain of complications. First, the Total Contract Value will be changed; second, we'll have to write and approve the new list of equipment.

— Please do forgive us. My director also feels terribly sorry about it. However, both you and I often come across different changes in business: to decline or to withdraw an order, to break a contract, and it's better to correct our mistakes now, while I'm here, than later on.

— Well, right. If you insist we can do that for you. I'll contact the person responsible immediately... Hello, Mr Watson? Our partners would like to change some items on the list of equipment we have to deliver to them, so we need to make appropriate amendments to the Contract. Can you come to my office in about an hour and bring Catalogue D26/17 with you.

— Ах, какая досада! ...Однако это повлечет за собой ряд осложнений. Во-первых, изменится общая сумма контракта, а во-вторых, необходимо будет составить и утвердить новый перечень оборудования.

— Пожалуйста, примите мои самые глубокие извинения. Директор также очень сожалеет об этом. Однако мы с Вами часто сталкиваемся со всякого рода изменениями: заказы отклоняются или даже отзываются, контракты разрываются и т. д. Лучше исправить наши ошибки сейчас, пока я здесь, чем позже.

— Ну, хорошо. Мы сделаем это для вас, если вы настаиваете. Я немедленно свяжусь с сотрудником, ответственным за выполнение нашего контракта... Алло, м-р Ватсон? Наши партнеры хотели бы внести изменения в перечень поставляемого оборудования. Видимо, нам придется переделать контракт. Подойдите ко мне приблизительно через час, и захватите с собой каталог Д 26/17.

— You see, Mr Kim, we always comply with the wishes of our clients. Miss Elliot, please inform the customers about our consent on changes in Appendix 1 by fax.

— Concerning our further cooperation. I think you must influence your management not to make any other amendments to the Contract. You see, it's a difficult task for us to deal with our Eastern partners. However we always do our best to achieve consensus.

— Thank you, John. I'll try my best to prevent such things in the future.

— Как видите, мы всегда идем навстречу своим клиентам. Мисс Эллиот, передайте по факсу наше согласие на внесение изменений в Приложение 1.

— В отношении нашего сотрудничества в дальнейшем. Полагаю, что Вы должны проявить все свое влияние, чтобы руководство вашей компании больше не вносило никаких изменений в контракт. Видите ли, трудно иметь дело с восточными партнерами. Однако мы всегда пытаемся делать все возможное, чтобы прийти к какому-то соглашению.

— Благодарю Вас, Джон. Я постараюсь сделать все от меня зависящее, чтобы этого больше не повторилось.

— Settled. By the way, may I invite you to a restaurant for a farewell party tonight?

— It's very kind of you. What time?

— Let's make it 7, OK? I'll call for you at the hotel at 6.45. My staff and I are anxious to meet informally with the guest.

— I also highly appreciate the opportunity to meet with you all. Despite initial difficulties I expect our co-operation will be successful.

— No doubt, Victor.

— Договорились. Кстати, я хотел бы пригласить Вас на прощальную вечеринку в ресторане сегодня вечером.

— Это очень любезно с Вашей стороны. Когда мне нужно прийти?

— Скажем, в семь, хорошо? Я заеду за Вами в гостиницу в 18:45. Я и другие наши сотрудники с нетерпением ждут возможности встретиться с гостем в неофициальной обстановке.

— Я также высоко ценю возможность встречи со всеми вами. Думаю, что несмотря на первые трудности, наше сотрудничество будет успешным.

— Несомненно, Виктор.

### **It is high time to think of presents**

— Mary, I am leaving tomorrow. Time has gone very quickly. I need to think of gifts for relatives and friends. Could you advise me what to buy?

— Sure. Let's go shopping today. It will take us almost all of Saturday. Let's make a shopping list first. What sum of money is at your disposal?

— Well, about... pounds.

— And what would you like to buy?

— Say, body-shop perfumes and cosmetics for my wife. She also wants a fashionable blouse. Shoes and a couple of ties for me. A watch and cassettes for my daughter. T-shirts and souvenirs for friends. Could you recommend anything to begin with?

— Not far from here there is a very good shopping centre. Look, here is a shopping-guide with a map and here is a discount coupon. You may take it.

— Oh, thank you very much. Let's have a look. A huge supermarket, two department stores, and a block away a small drugstore, a small boutique, an ice-cream parlor, a discount house. That's great! Come on.

— And don't forget to visit Oxford Street and the famous flea markets when you are in London. You are sure to find something interesting there.

### **Пора подумать о подарках**

— Мери, завтра я уезжаю. Время пролетело очень быстро. Нужно подумать о подарках родным и друзьям. Не могли бы Вы посоветовать мне что-либо?

— Конечно, давайте сходим за покупками и посвятим этому остаток субботы. Предлагаю составить список. Какими деньгами Вы располагаете?

— Ну, порядка ... фунтов.

— И что бы Вы хотели купить?

- Скажем, фирменные натуральные духи и косметику для жены. К тому же, она заказывала модную блузку. Обувь и пару галстуков для себя. Часы и кассеты для дочери. Майки и сувениры для друзей. Не могли бы Вы мне порекомендовать, с чего начать?

— Недалеко отсюда есть очень хороший торговый центр. Можете воспользоваться справочником окрестных магазинов с картой и моим талоном, он дает право покупать товар по более низкой цене.

— О, благодарю Вас. Давайте посмотрим. Большой супермаркет, два универмага, а через квартал маленькая аптека, небольшой ботик, кафе-мороженое, магазин уцененных товаров. Замечательно, едем.

— Ну, а когда Вы будете в Лондоне, не забудьте посетить Оксфорд-стрит и знаменитые «блошинные» рынки. Там Вы наверняка найдете что-нибудь для себя интересное.

### At the store

- What can I do for you, sir?
- I have chosen this toaster. Could you check it?
- Certainly. Look, everything is correct. Will you take it? How will you pay?
- Cash. It costs ... pounds, doesn't it? And what is the guarantee period?
  - Two years. Here is your guarantee and purchase receipt. Keep them safe in case you wish to exchange this toaster or get a refund later on.

### В магазине

- Что Вы желаете, сэр?
- Я выбрал этот тостер. Не могли бы Вы его проверить?
- Конечно. Посмотрите, все в порядке. Берете? Как будете платить?
- Наличными. Он стоит ... фунтов, не так ли? А каков гарантийный срок?
- 2 года. Вот гарантийный талон и квитанция о покупке. Не выбрасывайте их на случай, если захотите обменять тостер или получить деньги обратно.

### Some more shopping

- I would like to buy this blouse for my wife, but I am not sure if the size is right.
- What size does your wife wear?
- I don't know exactly, but I think she is about the same size as you.
- Then it's an 18. You may check that according to the conversion table on your right.
- Mary, do you think this green one will suit a brunette?
- Ah, no. If I were you I would take this yellow one.
  - You are right as usual. Ah, if only she could try it on here!

### Еще немного покупок

- Я хотел бы купить эту блузку для жены, но не знаю соответствия между нашими размерами и английскими.
- Какой размер носит Ваша жена?
- Точно не знаю, но думаю, что она носит примерно такой же размер, как и Вы.
- Тогда это 18-й размер. Вы можете уточнить по таблице пересчета справа от Вас.
- Мери, как Вы считаете, зеленый цвет подойдет для брюнетки?
- О, нет. На Вашем месте я взяла бы желтый.
  - Вы, как всегда, правы. Ах, если бы она могла примерить ее здесь!

### Слова и выражения по теме:

**Such a nuisance!**

Какая досада!

**to comply with smb's wishes**

идти навстречу чьим-то пожеланиям

**to do smb's best**

стараться изо всех сил. Синоним: **to try smb's best**

**to feel (terribly) sorry about smth**

очень сожалеть о чем-то

<b>to involve a chain complications</b>	повлечь цепь осложнений
<b>consent</b>	согласие. Синоним: <b>consensus</b>
<b>despite</b>	несмотря на. Синоним: <b>in spite of</b>
<b>spouse</b>	супруг(а)
<b>fashionable</b>	модный
<b>discount coupon</b>	талон на право покупки по оптовым ценам
<b>for sure</b>	наверняка
<b>to be of interest</b>	представлять интерес
<b>it is high time</b>	пора, самое время
<b>to come across</b>	сталкиваться (в прямом и переносном смысле)
<b>come on</b>	поехали
<b>store</b>	магазин, лавка
<b>supermarket</b>	супермаркет, универсам
<b>drugstore</b>	аптека. Синоним: <b>chemist's</b>
<b>boutique</b>	бутик, магазин изысканной одежды
<b>parlor</b>	здесь: зал
<b>discount house</b>	магазин уцененных товаров
<b>flea market</b>	«блошиный» рынок
<b>counter</b>	прилавок
<b>cash register</b>	касса
<b>cashier</b>	кассир(ша)
<b>receipt</b>	чек (на покупку)
<b>refund</b>	возврат денег за покупку
<b>conversion table</b>	таблица пересчета
<b>dummy</b>	манекен
<b>to try on</b>	мерять, примерять (одежду)
<b>fitting room, booth for trying on</b>	примерочная, кабина для примерки

## ЯЗЫКОВОЙ КОММЕНТАРИЙ

**to withdraw** — 1) отзывать, отменять, изымать;

**to withdraw credit** — закрыть кредит,

**to withdraw money from a bank** — снять деньги со счета; 2) отказаться, взять слова обратно;

**withdrawal** — отмена, аннулирование

**to want** — желать, хотеть;

**do as you want** — делайте, как знаете;

**come whenever you want** — приходите, когда хотите

**to make more precise/exact/accurate** — уточнить.

Синонимы: **to specify, to define more exactly/precisely/accurately**

**to influence** — воздействовать, влиять;

**to have influence on smb** — оказывать влияние на кого-то;

**to be influenced by smb** — находиться под чьи-то влиянием

**to involve** — вызвать, повлечь за собой.

Синонимы: **to have as consequence, to entail**

**to deal** — иметь дело, относиться, обращаться, торговать.

**He deals with the problem skillfully** — он умело подошел к этому вопросу.

**task** — задача, задание, обязанность;

**to set oneself a task** — поставить задачу,

**to do one's task** — выполнить задание,

**task in hand** — 1) начатая работа, 2) ближайшая задача

**immediately** — срочно, немедленно, безотлагательно.

Синонимы: **promptly, urgently, right now**

**direction** — здесь: указание, предписание, директива,

**directions for use** — правила пользования;

**to give directions to smb** - - давать инструкции кому-либо

**to insist on smth**— настаивать на чем-то,

**don't agree unless he insists** — не соглашайтесь, если только он не будет настаивать;

**to insist on smb's coming** — настаивать на чем-то приходе

**to be anxious**— ждать с нетерпением, волноваться, стремиться,

**anxious for success** — стремящийся к успеху.

Синонимы: **to be eager, to be keen**

**to appreciate**— ценить, быть признательным за что-то, оценивать по достоинству,

**to appreciate smb's kindness** — ценить чью-то доброту;

**to appreciate the difficulty** — правильно оценивать трудность

**opportunity**— возможность, шанс; **to make an opportunity** — предоставлять возможность;

**to take the opportunity, to seize one's opportunity** — воспользоваться случаем,

**to lose an opportunity** — упустить возможность.

Синоним: **chance**

**to advise** - советовать. Это слово не надо путать с неисчисляемым существительным

**advice** — совет, например: **to follow smb's advice** — следовать чьему-то совету (амер).

**Let me give you a piece (a bit, a word) of advice** — Позвольте мне дать Вам совет (один конкретный).

**to check** - 1) проверять, контролировать; 2) останавливать, сдерживать; 3) (амер.) сдавать в гардероб, принимать на хранение (т.ж. **to check in**); 4) отмечать галочкой;

**check** — 1) препятствие, задержка; 2) проверка, контроль; 3) галочка, птичка; 4) контрольный; 5) клетчатый; 6) запирающий;

**check test** — проверочное испытание;

**check handkerchief** — клетчатый платок;

**check valve** — запорный клапан;

**check into the matter** — разберись в этом деле

**to fit**— подходить, соответствовать (в прямом и переносном смысле).

**Your dress doesn't fit, it's too tight.** — Платье Вам узковато.

**The words fit the occasion.** — Такие слова как раз здесь уместны.

**to wear**- носить (одежду).

Производные:

**wearable** — пригодный для носки;

**wearer** — владелец (шляпы, пальто).

Русскому глаголу «носить» соответствуют, по крайней мере, еще два английских глагола:

**to carry** — в смысле переноса тяжестей,

**to bear** — в смысле переносить лишения.

## **ЛИНГВОКОММЕРЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ**

### **Встречный запрос. Отзыв заказа. Изменение условий (Changes in Business)**

I. При наличии несогласованностей между предложением и заказом или изменения условий возникает необходимость послать **встречный запрос (counter-inquiry)**.

#### **Структура встречного запроса со стороны продавца:**

1. Благодарность за заказ.
2. Описание противоречия(ий).
3. Предложение варианта решения.

#### **Структура встречного запроса со стороны покупателя, т.е. изменение заказа:**

1. Ссылка на заказ или договор.
  2. Описание изменения или корректировки.
  3. Благодарность за согласие на дополнительные услуги.
- Лексика встречных запросов ничем не отличается от лексики обычных.

II. **Отзыв заказа (withdrawal of the order)** необходимо подтвердить в письменной форме.

#### **Структура письма-отзыва заказа:**

1. Ссылка на заказ.
2. Обоснование причины его отзыва.
3. Извинения и, возможно, обещания на будущее.

#### **Клише и выражения письма-отзыва заказа:**

— **We have ordered..., but unfortunately made a mistake.**  
Мы заказали ..., но, к сожалению, допустили ошибку.

— **Unfortunately we have to withdraw our order of... —**  
К сожалению, мы вынуждены отозвать наш заказ от....

- **We are so sorry, but we have to withdraw our order. —**  
Нам очень жаль, но мы должны аннулировать заказ.
- **Unfortunately we cannot sell the goods to another party. —**  
К сожалению, мы не в состоянии продать товар на стороне.
- **Because of urgent reorganization of our production we cannot use the ordered material. —**  
Из-за срочной реорганизации производства мы не можем использовать заказанный материал.
- **We are sorry to inform you that our client became insolvent. —**  
С сожалением сообщаем вам, что наш клиент стал неплатежеспособным.
- **We can only consider placing an order if you can give us a price reduction of 10 %. —**  
Мы сможем говорить о размещении заказа только в том случае, если вы снизите цену на 10 %.
- **We plan to compensate your losses by a new order. —**  
Мы планируем компенсировать вам ущерб новым заказом.
- **We promise to turn to you if demand is available.—**  
Обещаем, что обратимся к вам при возникновении спроса.

С другой стороны, отзыв заказа, несомненно, вызовет неудовлетворение партнера.

#### **Выражения неудовлетворения:**

- **The contents of your letter have suprised us. —**  
Содержание Вашего письма удивило нас.
- **This sets up a chain involving several complications. —**  
Это вызывает ряд определенных затруднений.
- **I simply cannot understand why you did not tell us. —**  
Я просто не могу понять, почему Вы не предупредили нас.
- **We are very disappointed about this fact, and hope that you can help me to clear up this very strange situation. —**  
Мы очень огорчены данным обстоятельством и надеемся, что Вы объясните мне эту странную ситуацию.
- **Your offer -was disappointing; we had expected better terms. —**  
Мы, разочарованы вашим предложением; мы ожидали лучших условий.

**III. Изменения условий (changes in business).** Различные изменения, вызванные слиянием, поглощением фирм, новыми назначениями, переходом людей на другие места работы и т.д., довольно часто встречаются в деловой практике. Часто возникает необходимость поставить об этом в известность своих деловых партнеров.

#### **Клише и выражения, описывающие различные изменения:**

- **We have pleasure in notifying you / announcing that our business has been amalgamated with...**  
С удовольствием сообщаем вам о том, что наша фирма объединила свои усилия с ...



- **Please note that last week we opened a new branch /factory at...** —  
Учтите, пожалуйста, что на прошлой неделе мы открыли новый филиал / фабрику в ...
- **To mark the occasion we are making a special offer of...** —  
Пользуясь случаем, мы делаем особое предложение ...
- **We are writing to inform you that Mr R.Bellman and Mr J.Blum have been appointed as Directors in succession to Mr A.Sage and MrJ.Melsa.** —  
Мы пишем, чтобы сообщить Вам о том, что господа Р.Бэллман и Дж.Блум были назначены нашими директорами как преемники м-ра А.Сэйджа и м-ра Дж.Мэлсы.

### **Поглощение фирм (Takeover of Companies)**

Рычаг (**leverage**) позволяет человеку, приложив относительно малую силу, поднять большой вес. В бизнесе принцип рычага означает повышение доходности, использование заемных средств для получения дополнительного дохода.

В финансовых операциях — это соотношение задолженности компании с чистой стоимостью ее капитала. Если получаемый фирмой доход на заемные средства превышает стоимость кредита, то эта фирма успешно применяет принцип эффективного привлечения заемных средств для увеличения дохода.

Согласно тому же принципу, **leveraged buyout (LBO)** дает возможность, используя относительно скромные первичные инвестиции, занять огромное количество денег для закупки контрольного пакета акций компании.

Ключ к любому **LBO** заключается в том, чтобы взять кредит для закупки фирмы, а затем быстро привлечь необходимые средства для выплаты займов и процентов по ним. Цель таких действий — овладеть в конечном итоге хорошо обученной, контролируемой и более прибыльной компанией.

**LBO** использует тот факт, что фирмой владеют акционеры, а не менеджеры. Теоретически любой человек или группа людей, владеющие достаточным количеством акций, могут поглотить компанию, как только они решат, что они могут лучше управлять фирмой и заработать на этом больше денег.

Практически это можно сделать, организовав «рейд на рассвете» (см. ниже). Конечно, многое здесь будет зависеть от правильного выбора. Обычно специалисты по **LBO** скупают «уцененные» фирмы с большим количеством неиспользованных активов в виде наличных средств, недвижимости и пр.

Ниже приводятся данные о величине отдачи в денежном и процентном выражении, полученной на каждые вложенные 10 тыс. долларов США за десятилетний период (с 1990 по 2000 гг).

\$ 10,000 INVESTED FOR 10 YEARS, BETWEEN 1990 AND 2000, WOULD HAVE PROVIDED THE FOLLOWING RETURN IN U.S. DOLLARS:

<b>International Investment</b>	<b>10-Year Return</b>	<b>Yield</b>
Japanese stocks	\$ 105,580	955 %
Impressionist art	\$ 87,140	771%
Various international stocks	\$ 54,870	448 %
U.S. stocks (S & P 500 index)	\$ 47,590	375 %
U.S. stocks (growth and income funds)	\$ 42,030	320 %
Chinese ceramics	\$ 41,710	317%
Mixed U.S. stock/bond funds	\$ 36,150	261 %
Long-term U.S. Treasury bonds	\$ 33,200	232 %
U.S. money market funds	\$ 25,020	150%
Diamonds (rough cut)	\$ 17,600	76 %
House (U.S. median)	\$ 16,530	65%
Inflation (U.S. consumer price index)	\$ 16,410	64%
Gold bullion	\$ 7,900	-21%
Farmland (U.S. Midwest)	\$ 7,630	-23 %
Oil (Saudi Arabian light crude)	\$ 6,600	-34 %
Silver bullion	\$ 1,700	-83%

Итак, пополним свой толковый словарь:

**Merger**            **Объединение** (предприятий, банков, компаний и т.д.)

**Takeover**        **Поглощение.** Покупка фирмы или большей части ее акций физическим лицом или другой фирмой.

**Black Knight**   **Черный рыцарь.** Человек или компания, пытающиеся купить (поглотить) другую компанию вопреки желанию ее владельцев. Наименее благоприятный вариант поглощения.

**Grey Knight**    **Серый рыцарь.** Человек или компания, пытающиеся купить (поглотить) другую компанию, не раскрывая своих планов относительно ее будущего.

**White Knight**   **Белый рыцарь.** Человек или организация, спасающие компанию от неблагоприятного для нее варианта поглощения. Наиболее благоприятный вариант поглощения.

**Target company** **Компания-мишень.** Фирма, которую намеревается приобрести физическое лицо или другая фирма.

**Dawn raid**   **«Рейд на рассвете».** Внезапная попытка скупить большое количество акций компании в первые минуты делового дня на бирже ценных бумаг, до того, как маклеры смогут отреагировать на это путем повышения цен на акции.  
В настоящее время такие «рейды» ограничиваются законодательно.

## ЛИНГВОСТРАНОВЕДЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ

### Магазины

Магазины Англии и США настолько разнообразны, что их трудно описать в кратком комментарии. Они отражают идеалы общества потребления, поэтому практически невозможно придумать вещь, которую Вы не могли бы там найти.

Остановимся на лондонских магазинах.

Лондон — большой город, и в различных его районах Вы можете найти магазины на любой вкус и уровень доходов. Особо модные и дорогие магазины одежды (**fashion-conscious boutiques**) расположены на **King's Road**. Обладатели менее толстых кошельков, желающие купить высококачественную модную одежду, посещают, как правило, **Knightsbridge, Bond Street** и окрестные районы.

**Oxford Street** — один из крупнейших и популярнейших торговых центров Лондона. Там Вы найдете много универмагов, обувных магазинов и точек, где можно быстро перекусить (**fast food joints**). Самый большой универмаг **Selfridge's** насчитывает около 235 отделов.

Более дешевую одежду Вы найдете в **Marks и Spenser's**. **Covent Garden** предлагает сочетание классических бутиков с магазинами супермодной одежды в приятном окружении кафе и мест уличных развлечений. В супермаркетах принято самообслуживание (**self-service**).

В конце каждого сезона в протоварных магазинах проводятся распродажи (**sales**), когда товары продаются очень дешево.

Большинство магазинов работают до 6 часов вечера, кроме вторника, когда они открыты до 8 часов. По воскресеньям магазины не работают.

О лондонских базарах, таких как **Camden**, **Greenwich** или **Portobello**, говорят во всем мире. Обычно у жителей Лондона ни один уикенд не обходится без их посещения.

Вы можете чувствовать себя в Лондоне относительно безопасно, однако было бы неразумно рисковать. Воры и карманники снуют в оживленных местах. Для личной безопасности соблюдайте следующие основные правила, указанные во многих путеводителях и проспектах по Англии, США и другим странам. Приводим их дословно:

### **Secure rules**

1. Keep your wallet and purse out of sight.
2. Don't wear a wrist wallet (they are very easily snatched). Keep your handbags securely closed.
3. Don't leave your handbags, briefcases, bags or coat unattended, especially in pubs, cinemas, department stores or fast-food restaurants, on public transport, at railway stations and airports, or in crowds.
4. Don't leave your bags or coat besides, under or on the back of your chairs. Hook the handle of your bag around the leg of the chair on which you are sitting.
5. Don't put your bag on the floor near the door of a public toilet.
6. Don't wear expensive jewellery or watches that can be easily snatched.
7. Don't put your purse down on the table in a restaurant or on a shop counter while your scrutinize the bill.
8. Don't carry a wallet in the back pocket of your trousers.
9. Don't enter parks and commons after dark and travel in groups of three or more if possible at night.