

Unit 19

MONEY, MONEY, MONEY...

Темы и ситуации: Деньги, деньги, деньги... (формы оплаты, денежные средства, валюты). Платеж как важнейшее звено внешнеторговой операции. Письма об оплате и письма-напоминания. Деньги и чеки в Англии и США. Интервью с мультимиллионером.

Текст для чтения: Внешняя торговля.

ДИАЛОГ

After Mr Kim had visited the exhibition he thoroughly studied the prices for equipment and found out that they were somewhat higher than those of other companies for similar types of equipment. So he decided to discuss the prices and terms of payment with the top management of Continental Equipment.

- Good afternoon, Mr Kim. I am happy to come back from the Exhibition.
- Didn't you enjoy it, Mr Rogers?
- Not really. It was tiring. I don't like travelling, you know.
- Let's discuss the commercial side of our transaction. We were inclined to consider the prices today.
- You find them attractive, don't you?
- Unfortunately, no. Comparing them with those of your competitors they are 5-10 % higher.
- I'm afraid I can't agree with you there. Don't you know that we've made some modifications and reduced the power consumption of our equipment?
- Sure, I know that, but you can't say that the power consumption of your equipment is very low. And if we were that interested in power consumption we would have turned to, say, Central Installations. However, our main requirements are reliability and trouble-free performance of the equipment. It involves the problem of Test and Guarantee.
- Добрый день, м-р Ким. Я рад, что выставка, наконец, закончилась.
- Разве она не понравилась Вам, м-р Роджерс?
- Не очень. Она была утомительной. Знаете ли, я не очень люблю путешествовать.
- Ну, а теперь давайте перейдем к коммерческой стороне нашей сделки. Сегодня мы хотели поговорить о ценах.
- Вы находите их вполне приемлемыми, не так ли?
- К сожалению, нет. По сравнению с ценами Ваших конкурентов они на 5-10 % выше.
- Не могу согласиться с Вами. Вы ведь знаете, что мы модифицировали конструкцию и снизили энергопотребление нашего оборудования?
- Конечно, знаю, однако нельзя сказать, чтобы энергопотребление Вашего оборудования было очень низким. И если бы нас настолько интересовало энергопотребление, то мы бы обратились, например, в Central Installations. Однако наши основные требования — надежность и бесперебойная работа оборудования. Это предполагает проведение испытаний, а также гарантии.
- We can assure you, Mr Kim, that we won't let you down. On our part, we expect the Release Note for Shipment to be signed immediately after the tests are carried out and the Test Report is submitted.
- I see, but in the circumstances could we discuss the matter of Test and Guarantee a little later? As we are in close touch with the market now we are informed that other companies can quote lower prices. We expect your understanding of our good will and of the fact that our company is rather new and intends to have long-term relations with yours.
- Right, but business is business. What are your reasons for a discount?
- I've already mentioned your competitors' prices. Besides, your price must depend on the amount of the Contract.
- Well, if you increase your order to... pounds we will be able to give you a 2 % discount.

— It's better, but we expected at least a 4 % discount.

— Let us make some calculations. ... 3 % and no more, Mr Kim. Even this concession leaves only a very small profit for us.

— Мы уверяем Вас, м-р Ким, что не подведем вас в этом вопросе. А со своей стороны мы хотели бы получить разрешительный документ на погрузку сразу же после проведения испытаний и предоставления отчета о них.

— Понимаю. Но в данных обстоятельствах, не могли бы мы обсудить проблему испытаний и гарантий немного позже? Кроме того, мы теперь знаем рынок, и нам известно, что другие фирмы предлагают оборудование по более низким ценам. Мы ожидаем от вас понимания нашей доброй воли, а также того, что наша компания довольно молода и намерена установить долговременные контакты с вашей фирмой.

— Хорошо. Но бизнес есть бизнес. На каком основании вы просите скидку?

— Я уже говорил о ценах конкурентов. Кроме того, ваша цена должна зависеть от суммы контракта.

— Ну, если вы увеличите свой заказ до ... фунтов, то мы сможем дать вам 2 %-ную скидку.

— Это лучше, но мы рассчитывали по крайней мере на 4 %

— Давайте произведем некоторые расчеты.... 3% и не больше, м-р Ким. Даже эта уступка оставляет для нас самих очень малую прибыль.

— But I'm afraid, Mr Rogers, that at this time we can't raise the sum of the Contract. Would you take risks and sign our first contract at this price if we find you new customers in CIS countries in the nearest future?

— Well, that's reasonable. We always give our partners a square deal. But this price is final. GIF Odessa, isn't it? Now the terms of payment. We accept: Cash, Letter of Credit, Telex Transfer, Certified Check.

— Unfortunately, cash is out of the question. It isn't allowed in our country for foreign trade, and, it's a problem for us too. The Letter of Credit appears to be the most acceptable. As to the others they are not so widespread in our country.

— All right. What currency can you pay in: sterling or dollars? We insist on pounds sterling.

— It's possible. Go ahead, please.

— What we need is freedom of shipment from any UK port. We must have a choice in case of a strike.

— Однако боюсь, м-р Роджерс, что на этот раз мы не сможем увеличить сумму контракта. Не могли бы вы рискнуть и подписать наш первый контракт по этой цене, если мы в ближайшем будущем найдем вам новых заказчиков в странах СНГ?

— Это разумно. Мы всегда ведем честную игру со своими партнерами. Но эта цена окончательная. СИФ Одесса, не так ли? А теперь насчет условий платежа. Для нас приемлемы: наличные, аккредитив, перевод по телексу или заверенный чек.

— Видите ли, господа, наличные исключаются. В нашей стране для международной торговли такой вид расчетов не разрешен, а для нас он вообще почти не реален. Наиболее приемлем аккредитив. Что касается остальных видов платежа, то они не очень широко у нас распространены.

— Хорошо. В какой валюте вы могли бы произвести оплату: в фунтах стерлингов или долларах? Мы настаиваем на фунтах.

— Это возможно. Продолжайте, пожалуйста.

— В наших интересах, чтобы была разрешена погрузка из любого порта Великобритании на тот случай, если, например, некоторые порты будут закрыты из-за забастовок.

- No objections. But we need a Bill of Lading, an Invoice, a Packing List, a Certificate of Origin, a Certificate of Quality and an Insurance Policy to be faxed within 2 days after the cargo is ready for shipment.

— Good. To sum it up let me show you the sample of the other company's L/C but without any figures and names (it's our commercial secret). We could meet tomorrow after you look through it closely. What time could you come here again, Mr Kim?
 — I suppose I can make it only after two.
 — Then see you at 3. Goodbye.

— Нет возражений. Однако необходимо, чтобы вы передали нам по факсу коносамент, счет-фактуру, упаковочный лист, сертификат происхождения, сертификат качества и страховой полис в течение двух дней после того, как груз будет готов к отправке.
 — Хорошо. Подводя итог, позвольте мне показать Вам образец аккредитива другой фирмы, но без цифр и названий (это наша коммерческая тайна). Мы могли бы встретиться завтра после того, как Вы внимательно его просмотрите. Когда бы Вы смогли прийти сюда еще раз, м-р Ким?
 — Предполагаю, что только после 2.
 — Тогда увидимся в 3. До свидания!

Слова и выражения по теме:

and now for	ну, а теперь перейдем к ...
nevertheless	тем не менее
that	здесь: настолько
on our part	с нашей стороны
Release Note for Shipment	уведомление о готовности к отправке
Test Report	отчет об испытаниях
Invoice	счет-фактура
Packing List (Sheet)	упаковочный лист
Certificate of Origin	сертификат происхождения
Certificate of Quality	сертификат качества
Insurance Policy / Certificate	страховой полис/сертификат
Promissory Note	простой вексель
bearer of a bill	векселепредъявитель
holder of a bill	векселедержатель, владелец векселя
to be in close touch	быть в близком контакте
discount	скидка. Синонимы: allowance, rebate reduction,
concession	уступка
to be widespread	быть широко распространенным
ATM (Automated/ Automatic Teller Machine)	- банкомат.
Синонимы: cashdispenser, cashmachine, cashpoint, automated teller	
rate of exchange	- обменный курс

to pay - платить, выплачивать, оплатить; **pay on demand** — оплатить по первому требованию, **pay at sight** — оплатить по предъявлению, **pay to order** — оплатить по требованию/приказу, **pay in kind** — оплатить натурой; **payable** — подлежащий оплате; **payment** — платеж, оплата, **part-payment** — частичная оплата, **progress payment** — поэтапная оплата, **payment in advance, prepayment** — предварительная оплата, **payment by results** — оплата по результатам

price — цена

asking ~	запрашиваемая (первая) цена
attractive ~	привлекательная
reasonable ~	разумная
acceptable ~	приемлемая
cost ~	себестоимость
quoted ~	предлагаемая/ назначенная
cut~	со значительной скидкой
best~	самая низкая / высокая
final ~	окончательная

to make modifications— модифицировать; **to make calculations (amendments)** — производить расчеты (вводить поправки)

to be inclined— намереваться, склоняться к чему-то. **I am not inclined to talk to Mr Stanely now.**

Синоним: **to intend**

to assure— уверять, заверять. **She assures me of her innocence** — она уверяет меня, что невиновна. **Assuring you of my highest esteem.** — Примите уверения в глубоком почтении к Вам.

to let smb down— подводить, ставить в неприятное положение.

in the circumstances— при данных обстоятельствах.

Синоним: **under the circumstances**

long-term relations— долгосрочные, рассчитанные на длительное время отношения.

Антоним: **short-term**

to take risks— брать на себя риск.

Синоним: **to run a risk; at the owner's risk** — на риск владельца; **risk**, кроме того, 1) страховая сумма; 2) застрахованное лицо или вещь

to be out of the question — это исключается. Идиома с близким значением: **It doesn't hold water** — это не выдерживает критики

square deal - честная сделка, порядочное обращение с клиентом. К этому выражению близко по значению **gentleman's agreement**

to trust— 1) доверять; 2) давать в кредит. **To trust a person up to ... pounds** — разрешить кому-то кредит до ... фунтов. **It is an equal failing to trust everybody and to trust nobody** — Одинаково плохо — доверять всем и никому. **Trustee** — опекун, попечитель, с том числе и государство, осуществляющее опеку; **trusteeship** — опека, **truster** — кредитор

system of payment— способ платежа. Синонимы: **mode of payment, manner of payment**

to sum it up— подводя итог; в общем; подытоживая.

Синоним: **summing it up**

go ahead— продолжайте; давайте; говорите (разговорный побуждающий момент).

Синоним: **come on**

ЛИНГВОКОММЕРЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ

Платеж как важнейшее звено внешнеторговой операции

Покупатель при совершении сделки преследует, как правило, следующие цели:

1. Получить в указанные в контракте сроки товары или услуги в нужном количестве и соответствующего качества.
2. Обеспечить финансирование и оплатить контракт, будучи уверенным, что продавец полностью выполнил свои обязательства.

Продавца интересует прежде всего скорейшее получение платежа. При этом ему нужна:

1. Уверенность, что в случае выполнения своих обязательств контракт будет оплачен в согласованные сроки и в полном объеме.
2. Уверенность, что никакие внешние обстоятельства не помешают выполнению обязательств, прямо влияющих на сроки получения платежа.

Поэтому условия платежа, учитывая противоположную направленность интересов сторон, всегда являются предметом сложных переговоров и поиска компромиссов.

В современной международной торговле можно выделить следующие виды расчетов:

1. Платеж по открытому счету (чистый платеж — **clean payment**).
2. Оплата векселем (**by draft = Bill of Exchange**).
3. Документарное инкассо (**documentary collection**).
4. Документарный аккредитив (**Letter of Credit = L/C**).

Суть **первого способа** заключается в оплате покупателем, как правило, банковским переводом или чеком, счета продавца за товары или услуги.

При **расчетах векселями** условно можно выделить «импортный» и «экспортный» векселя (**import or export draft**) в зависимости от того, выдан он в стране покупателя или продавца.

При **документарном инкассо** экспортер направляет через банк - ремитент — **remitting bank** (обычно свой банк) контрактные документы в инкассирующий банк — **collecting bank** (как правило, в стране импортера) для оплаты (документы против платежа — **documents against payment**) или акцепта тратты (документы против акцепта — **documents against acceptance**). Импортер (**importer**) получает документы только после платежа или акцепта.

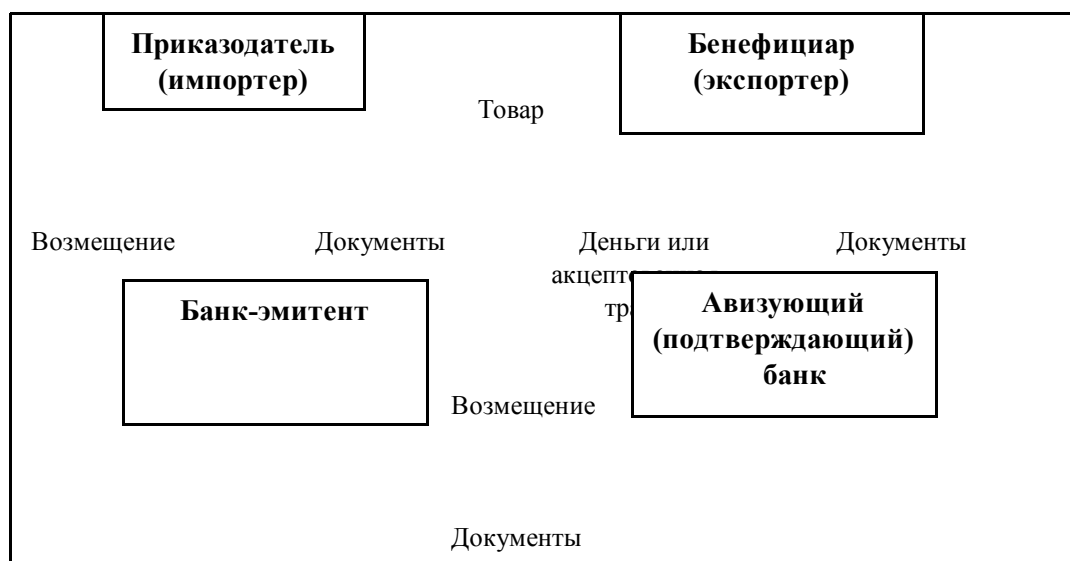
Документарный аккредитив представляет собой обязательство банка, даваемое им самостоятельно или по указанию импортера, предоставить в распоряжение бенефициара — **beneficiary** (экспортера — **exporter**) обозначенную сумму в фиксированной валюте при точном соблюдении условий, предусмотренных аккредитивом.

Главную роль в аккредитивной операции играет банк, выставляющий аккредитив, или **банк-эмитент**. Открытие аккредитива происходит по указанию приказодателя (импортера), определяющего его основные условия.

Передача аккредитива **бенефициару** (экспортеру) происходит, как правило, через банк-посредник, называемый **авизующим банком**. Роль последнего заключается в проверке подлинности документа. В случае, если авизующий банк берет на себя дополнительные обязательства, связанные с оплатой аккредитива, он переходит в категорию подтверждающего банка.

Таким образом, в «классической аккредитивной операции» есть четыре участника:
 приказодатель — **applicant (importer)**,
 банк-эмитент — **issuing bank**,
 авизующий/подтверждающий банк — **advising/confirming bank** и
 бенефициар — **beneficiary (exporter)**.

Их взаимоотношения схематично представлены на рисунке.



Из всех перечисленных способов оплаты **аккредитив** наиболее нейтрален и сбалансирован с точки зрения интересов экспортера и импортера. Существует много видов аккредитива. Рассмотрим только два из них, которые часто встречаются на практике.

Irrevocable L/C — безотзывный аккредитив, который может быть отклонен только с согласия человека, ожидающего оплату за товар или услугу.

Confirmed L/C — подтвержденный аккредитив, к которому выплачивающий банк прилагает гарантию того, что оплата будет произведена после представления определенных документов.

**Пример аккредитива
(Sample of Letter of Credit)**

(цены, сроки поставки и количества заменены многоточиями)

To: Bank, town
Attn.: Documentary credits department
From: Bank, town

We herewith open our irrevocable transferable documentary credit No..... which please advise to beneficiaries without adding your confirmation as follows:

This L/C is subject to the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits,
Revision 2002, ICC Publication 500.

Credit applicant: Company, town
Beneficiary: Company, town
Amount: up to USD.....maximum
Validities: For shipment: latest....., 2002
For presentation of documents: latest 21 days after shipment within credit validity time at our counters
Date and place of expiry:....., 2002 in town
Covering: 1.....metric tons + / - 10 % of hard lumpy metallurgical chrome ore of Turkish origin as per the following specification:
Cr₂O₃: 36 pet minimum; Al₂O₃: 7-9 pet; Si₂O₃: 13 pet max.;
MgO: 24 pet max.; P:0.007% max.; S: 0.005% max.
with the price USD...../ metric ton:
Terms of delivery: FOB ST ZZZ town.

Payment:

Payable at sight against presentation of the following documents at our counters in town:
1. Commercial invoice, in triplicate.

2. 2/3 Original clean on board Ocean Bills of Lading, consigned to order of Company, evidencing shipment of chrome ore from town to port.
3. Master's receipt confirming that one Original Bill of Lading is in the ship's bag.
4. Original Producer's quality and weight certificate stating content of Cr₂O₃, Al₂O₃, SiO₂, MgO, P, S in the chrome ore — in triplicate.
5. Original certificate of sampling and analysis stating content of Cr₂O₃, Al₂O₃, SiO₂, MgO, P, S in the chrome ore, issued by Thomas J. Smith at the port of loading, in triplicate.
6. Original final weight certificate, issued by Thomas J. Smith, at the port of loading, in triplicate.
7. Certificate of Origin, issued by the Chamber of Commerce, one original and one copy.

Special instructions:

1. Part shipment allowed.
2. Transshipment not allowed.
3. Charter party Bill of Lading permitted.
4. All documents should be issued in English.
5. All bank commissions and charges outside country for beneficiary account.

Notes: after receipt of all credit conform documents at our counters we shall provide for cover adequate value date. In case we receive documents which are not in conformity with credit terms we shall charge the remitter our discrepancy fee amounting to at least USD 50.00 or equivalent.

Пример инструкции о переводе аккредитива

To:Bank,

Documentary credit department

We ask you to transfer an irrevocable transferable confirmed L/C No. 11111 issued in our favour by the Bank as follows:

Second beneficiary: Company, town

Advising bank: Bank, town,

SWIFT:

Date and place of expiry: Oct 10, 2002 / Bank, town

Credit amount: USD 100,320.00
(one/ zero/ zero/ three/ two/ zero/00/100)

Presentation of documents: latest 14 days after shipment within credit validity

Goods: 80.0 metric tons (net weight) of canned pork meat in own juice, trade mark ".....", at price USD 1254.00 per metric ton net CIF Bishkek

Documents: Insurance policy in negot. form against all risks, for 118 % of the value of goods, full set of originals.

Additional conditions:

1. No document except invoice and insurance policy as above must show value of goods and/or unit price.
 2. We retain the right to refuse to allow to advise amendments to the second beneficiary.
 3. Document No.2 should bear a note "on behalf of Company" after sender's name.
- All bank charges and commissions outside country for account of the second beneficiary. In case these comm. and charges will not be paid, the credit transfer must not be advised by the advising bank.

All other terms and conditions as per original L/C

At the same time we surrender to you five signed invoices in blank and authorize you to complete these in case of necessity.

Further we agree that amendments of this credit may be required / accepted by us only, if you as the confirming bank also agree to such amendments.

For transfer and confirmation charges please debit our account No. 2222222.

Yours faithfully,

..... Company

Письма о платежах и письма напоминания (Payment and Reminders)

Часто деловые партнеры осуществляют свои взаиморасчеты чеками в соответствии с условиями платежей. Иногда оплата в срок не производится, и необходимо напомнить должнику о неоплаченном счете. Первое письмо-напоминание пишется в дружеском тоне. Однако если в ответ на это письмо платеж все еще не произведен, то кредитор пишет снова в более твердом тоне.

Пример письма-напоминания об оплате (Sample of a Reminder Letter)

Carsons Inc.
Bay Avenue
San Francisco

July 23, 20__

Dear Mr. Carsons:

According to our records payment of our invoice No. 3823, sent to you in April, has not yet been made.

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

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

We look forward to receiving your payment by return.

sincerely,

Yours

Pierre Lacoste

Pierre Lacoste
Credit Controller

Платежи:

— **Payment by irrevocable L/C in US dollars to a United States bank, allowing part-shipment and transshipment, and valid for 90 days from order date.**

Платеж безотзывным аккредитивом, действительным в течение 90 дней от даты заказа, через любой американский банк. При этом разрешается частичная отгрузка и перевалка (с одного судна на другое).

—

— **Payment with order by banker's draft or check to a UK bank.**

Оплата по приказу посредством банковской тратты или чеком на английский банк.

— **We have pleasure in enclosing our check for \$ 500.**

С удовольствием вкладываем наш чек на 500 долларов.

— **Payment is being made by banker's draft in settlement of your invoice for \$500. —**

Платеж будет произведен банковским векселем в погашение вашего счета-фактуры

на 500 долларов.

— **Lloyds Bank will accept your draft. —**

Ллойдз банк примет ваш вексель.

— **We have opened L/C with Lloyds Bank. —**

Мы открыли аккредитив через Ллойдз банк.

— **Please draw \$500 on us at 90 day's sight. —**

Выпишите, пожалуйста, нам счет на 500 долларов со сроком оплаты 90 дней.

Напоминание и продление кредита:

— **May we again remind you that this account is still overdue.**

Позвольте еще раз напомнить вам, что этот счет все еще не оплачен.

— **According to our conditions of sale, your remittance was due on March 12.**

В соответствии с условиями нашей сделки, ваш перевод должен был поступить 12 марта.

— **It is no doubt through an oversight on your part that settlement is three months overdue.**

Нам кажется, что вы забыли погасить свой долг, срок которого истек 3 месяца назад.

— **We must insist on receiving payment by 31th January; failing this we shall be compelled to take legal action.**

Мы настаиваем на получении платежа к 31 января; если этого не произойдет, то мы будем вынуждены обратиться в суд.

— **We have often reminded you of the outstanding amount, but have received no reply or remittance from you.**

Мы часто напоминали вам о неоплаченном счете, но не получили от вас ни ответа, ни перевода.

— **The recent devaluation of the dollar has caused a setback in business.**

Последняя девальвация доллара привела к снижению деловой активности.

— **Would you allow me to postpone settlement of your account?**

Просим разрешить нам задержать оплату вашего счета.

— **Since you have always met your obligations in the past, we are prepared to allow you a postponement of payment.**

Так как в прошлом вы всегда выполняли свои обязательства, то мы можем разрешить вам задержать оплату.

— **Please send us half of the amount by return, and sign the enclosed acceptance for the remainder.**

Пожалуйста, верните нам половину суммы и подпишите вложенный акцепт на остаток.

— **We trust you will settle the remainder by paying in monthly instalments. —**

Мы надеемся, что вы погасите остаток путем выплаты ежемесячных взносов.

ЛИНГВОСТРАНОВЕДЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ

Деньги и чеки в Англии

Savings is a very fine thing. Especially when your parents have done it for you.
Sir Winston Churchill (1874—1965), English statesman, writer, and prime minister.

В Великобритании пользуются десятичной системой денежных знаков. Один фунт стерлингов (**pound**) составляет 100 пенсов (**pence**).

Имеют хождение монеты достоинством в 1, 2, 5, 10, 20, 50 пенсов и 1 фунт стерлингов, а также банкноты в 5, 10, 20 и 50 фунтов стерлингов. 5-фунтовая банкнота голубая, 10-фунтовая оранжевая, 20-фунтовая — лиловая, а 50-фунтовая — розовая.

До введения десятичной системы 15 февраля 1971 г. каждый фунт составлял 12 шиллингов (**shillings**), а каждый шиллинг — 12 пенсов. Некоторые монеты старого образца до сих пор находятся в обращении.

A bank is a place that will lend you money if you can prove that you don't need it.

Bob Hope (b. 1904), English-born American comedian

При обмене денег, как правило, просят назвать адрес временного проживания и показать загранпаспорт. Выгоднее всего менять деньги в банках, так как в гостиницах и пунктах обмена валюту обычно меняют по более низкому курсу из-за высокого процента комиссионных.

Филиалы крупнейших банков — **Lloyds, Midland, National Westminster, Barclays** и др. встречаются в Лондоне чуть ли не на каждой деловой улице. Часы работы: пн.-пт. с 9.30 до 15.30; некоторые до 17.00, а также в сб. с 9.30 до 12.

В те дни, когда банки закрыты, вы можете получить деньги с банковского счета в банкоматах (**cashpoint machines**), установленных на улицах, в стенах, домах и учреждениях. Для этого необходимо иметь при себе соответствующую карточку и знать свой личный код.

При наличии «еврочека» в любое время суток можно получить £100 из банкомата. Из обменных пунктов (**Bureau de Change**) рекомендуются **American Express (6 Haymarket, SW1)** и **Thomas Cook (Berkley St., W1)**.

Широко распространены кредитные карточки. Основные виды кредитных карточек: **Access, American Express, Barclaycard, Visa, Diners Club, Diners Club International, MasterCard, Eurocard, Midland Gold, JCB Card**. Если Вы располагаете дорожными чеками (**traveler's checks**), выпущенными в фунтах стерлингов, то они «обналичиваются» бесплатно. Дорожные чеки принимают в большинстве магазинов и гостиниц.

Деньги и чеки в США

Денежная единица США — американский доллар (**USD**), он составляет 100 центов (с). Имеют хождение следующие монеты: **пенни** (1 цент), **никель** (5 центов), **дайм** (10 центов), **квотер** (25 центов), **хаф-доллар** (50 центов) и 1 доллар; а также банкноты США достоинством 1, 2, 5, 10, 20, 50 и 100 долларов. Все банкноты одинаковой величины и цвета, отличаются номиналом и изображенными на них портретами государственных деятелей.

На ввоз и вывоз иностранной и внутренней валюты нет никаких ограничений. На платежные средства (наличные деньги, дорожные чеки и пр.) на сумму свыше 10 000 амер. долларов заполняется декларация.

Банки работают, как правило, пн.-пт. 9-15 ч., и в один из дней недели, чаще в пятницу, до 18 ч.

Интервью с мультимиллионером

Билл Гейтс, один из самых богатых людей Америки, получил свой первый счастливый шанс, когда его фирма, **Microsoft**, выиграла конкурс на написание операционной системы MS DOS для персональных компьютеров компании IBM. В результате все производители

IBM-совместимых персональных компьютеров должны были использовать операционную систему корпорации **Microsoft**. Позже фирма имела огромный успех с операционной системой **Windows**.

Money is meaningless after a certain point. It ceases to be the goal. The game is what counts.

Aristotle Onassis (1900—1975), Greek millionaire, quoted in Esquire, 1969

Interviewer. If you were to write your own job description at Microsoft, how would it read?

Bill Gates. I'm the CEO, so my responsibility is not precisely defined.

When the company has to change, I'm the one who has to lead that change.

Interviewer. Do you go against the opinions of your colleagues? If you are completely alone, do you stick to your guns?

Bill Gates. If it's a technical question or a strategy problem, then yes. However, if it's a business type decision, rarely is my conviction enough to go it alone.

Usually I'd take the time to get people to explain their views more clearly.

Interviewer. Would you say you are a good manager?

Bill Gates. Yes, I would. I make the right decisions. People are only interested in the quality of your decisions. If you are doing a good job, you should tell them so.

Equally if they are not, you should still tell them.

Employees need to feel that you are sharing what they are trying to achieve and that you are constant in your decision making.

Interviewer. How do you feel if you have to fire someone? Is it easy? Do you have a strategy?

Bill Gates. No, it's always very hard. I don't hire total bozos, so it's generally a question of the individual not meeting the demands of the job.

I certainly don't have a method. I suppose if I have to describe one, I tell them verbally.

Interviewer. If you had been on the IBM board of directors, would you have put as much software power in the hands of Microsoft as they gave you?

Bill Gates. You know, when we offered to sell part of the company to them, I would have taken up the offer if I had been in their shoes. I would have really tried to develop software efficiently, not just to license it. I would have learned more about the economics of software too.

Interviewer. Do you think you could have matched your success in this business with equal success in another field?

Bill Gates. No, and I certainly didn't wake up one morning and ask myself, "What shall I do to be successful today?" I certainly never expected this success.

ПРАКТИКА

1. Ниже в двух колонках сгруппированы глаголы и соответствующие им выражения. Приведите в соответствие левую и правую колонки.

- | | |
|-----------|---------------------------------------------------|
| 1. meet | a. a lesson, from my mistakes, French |
| 2. make | b. a meeting, work late, to rain |
| 3. accept | c. the credit, early retirement, a chance |
| 4. go | d. a bride, an invitation, responsibility |
| 5. tell | e. a suggestion, call to someone, something clear |
| 6. learn | f. a report, a memo, a letter |
| 7. take | g. requirements, the boss, deadlines |
| 8. write | h. the difference, lies |
| 9. begin | i. bankrupt, up in price, well |

2. Переведите письмо, приведенное в лингвокоммерческом комментарии. Ответьте на следующие вопросы:

- a) What is the usual term of business in Carson Inc.?
- b) How long has the invoice been outstanding?
- c) What is Mr Lacoste asking for?

3. Вы заключили контракт, где формой оплаты является аккредитив. Задайте партнеру вопросы в соответствии со следующей схемой:

- a) Whether the L/C is available for one or several shipments.
- b) The amount of the L/C in sterling or a foreign currency.
- c) The expiry date.
- d) The name and address of the exporter.
- e) The type of L/C (Revocable or Irrevocable).
- f) Shipping details, including whether transshipments are allowed. Also recorded should be the latest date for shipment and the names of the ports of shipment and discharge.

4. Переведите на родной язык следующие высказывания. Знаете ли Вы какие-либо другие английские пословицы или выражения, касающиеся денег и экономики?

- a) An accountant is a man hired to explain to you that you didn't make the money you did.
(Anonymous)
- b) A bargain is something you have to find a use for once you have bought it.
(Benjamin Franklin (1706—1790), American statesman, scientist, and philosopher)
- c) Public money is like holy water. Everyone helps himself.
(Italian proverb)
- d) Economics is a subject that does not greatly respect one's wishes.
(Nikita Khrushchev (1894—1971), Russian statesman)
- e) It makes no difference whether you think you can, or you think you can't. You will.
(Henry Ford (1863—1947), U.S. automobile manufacturer).

5. Работа с деньгами и бухгалтерские расчеты влекут за собой использование многих чисел, цифр и терминов. Ниже представлены некоторые выражения с числами. Решите, какие из словесных выражений, приведенных ниже, относятся к этим числам.

Какие числа пропущены? Заполните пропуски.

- (1) Invoice No. 305/19G
 - (2) a gross profit of 17.5 %
 - (3) 31 March 2002
 - (4) the list price is £61,558
 - (5) profit before interest and tax of £1,753,000
 - (6) an annual rate of interest of 23.7%
 - (7) a handling charge of 1 1/2%
 - (8) total interest charges of £4.22
 - (9) 653 m operating profits
- a) four pounds twenty two
 - b) seventeen point five per cent
 - c) twenty three point seven per cent
 - d) sixty one thousand five hundred and fifty eight
 - e) one million seven hundred and fifty three thousand
 - f) seventeen hundred and ninety-five
 - g) six hundred and fifty three million
 - h) the thirty first of March twenty ziro - two
 - i) four point two two
 - j) one and a half per cent
 - k) three o five stroke nineteen G
 - l) one and a quarter per cent

6. Переведите на родной язык следующий текст. Если Вы в курсе современных экономических проблем, отметьте изменения, которые произошли в мировой торговле за последнее десятилетие.

Foreign Trade

In the realm of foreign commerce, the US led the world in the value of imports in 1986, and was second only to the Federal Republic of Germany in the value of exports.

Exports of domestic merchandise, raw materials, agricultural and industrial products, and military goods amounted in 1985 to nearly \$207 billion. One rapidly growing export category was computers, which rose from \$1.2 billion in 1970 to \$13.8 in 1985, grain exports rose from \$2.6 to \$11.25 in 1985.

From the value of combined exports and imports, the largest proportion of US foreign trade is with the nations of the Western Hemisphere.

Canada is the nation's single best customer and supplier.

The UK, the world's fourth-largest trading nation, is highly dependent on foreign trade. It must export almost all its copper, ferrous metals, lead, zinc, rubber, and raw cotton. Its exports, about 67 % of which are manufactured goods, account for more than 30 % of GDP (Gross Domestic Product). Principal trade partners in 1986 were as follows: FRG, US, France.

7. Переведите на английский язык следующий диалог в банке.

- Я могу получить наличные по дорожному чеку?
- Да, конечно. Ваш паспорт, пожалуйста.
- Вот он.
- Спасибо, все в порядке. Сколько денег Вы хотите получить?
- 250 фунтов, а еще 50 разменять на доллары. Каков курс обмена?
- 0,605, вполне выгодный. Получите, пожалуйста, Ваши фунты, а также 30 долларов и 25 центов.
- Спасибо. Где мне поставить свою подпись?

8. А теперь проверим, насколько Вы экономны в жизни. Ответьте на следующие вопросы:

Have you ever borrowed money from anyone?

Who from? How much?

Have you ever lent money to anyone?

Who to? How much?

Are you in a debt at the moment?

Does anyone owe you any money?

Do you save money?

Are you saving anything at the moment? What?

Do you keep your money:

- a) in a bank?
- b) in a safe?
- c) in a money-box?
- d) under the bed?

Do you spend more than you earn, or less than you earn?

Do you have a budget for your money?

Do you keep a record of your expenses?

Where do you keep your money?

- a) in a purse, b) in a wallet, c) in a handbag, d) in a pocket

If you keep it in a pocket, which pocket do you keep it in?

- a) inside jacket-pocket
- b) back trouser-pocket
- c) side trouser-pocket
- d) top jacket-pocket

Have you ever had your pocket picked?
 Have you bought anything this week? What?
 What did it cost?
 Was it worth it?
 Was it new or second-hand?
 Was it a bargain? Did you get a receipt?

Сколько будет стоить...?	What's the charge for...?
Банк	Bank
Деньги	Money
Один цент	Penny, one cent
Пять центов	Nickel, five cents
Десять центов	Dime, ten cents
Двадцать пять центов	Quarter, twenty five cents
Пятьдесят центов	Half dollar, fifty cents
Доллар	Dollar
Денежная купюра	Bill
Десятидолларовая купюра	Ten dollar bill
Чек	Check
Валюта	Currency
Вклад в банк	Bank deposit
Класть деньги в банк	To make a deposit
Вносить деньги в депозит	To place money in deposit
Счет в банке	Bank account
Текущий счет	Checking account
Сберегательный счет	Savings account
Снятие денег со счета	Withdraw
Кредитная карточка	Credit card
Дорожный чек	Traveler's check
Когда открывается банк?	When does the bank open?
Когда закрывается банк?	When does the bank close?
Мне следует заполнить форму?	Should I fill out the form?
Где мне подписаться?	Where should I sign?
Я хотел бы депонировать этот чек.	I'd like to deposit this check
Можно ли разменять этот чек?	Can you cash this check?
У вас есть счет в нашем банке?	Do you have an account here?
Вот моя чековая книжка.	Here is my checkbook
Вы примите мой чек?	Will you accept my check?
У вас есть удостоверение личности?	Do you have identification?
Нужно удостоверение личности.	We require proof of identity
Крупными купюрами, пожалуйста!	Large bills, please
Дайте мне мелочь, пожалуйста.	Can you give me a small change?
Вы принимаете дорожные чеки?	Do you accept traveler's checks?

ТЕКСТ ДЛЯ ЧТЕНИЯ

What Is International Trade?

When Honduras exports bananas to Switzerland, they can use the money they earn to import Swiss chocolate — or to pay for Kuwaiti oil or a vacation in Hawaii. The basic idea of international trade and investment is simple: each country produces goods or services that can be either consumed at home or exported to other countries.

The main difference between domestic trade and international trade is the use of foreign currencies to pay for the goods and services crossing international borders. Although global trade is often added up in U.S. dollars, the trading itself involves various currencies. Japanese videocassette recorders are paid for in Euros in Berlin, and German cars are paid for in U.S. dollars in Boston. Indian tea, Brazilian coffee, and American films are sold around the world in currencies as diverse as Turkish liras and Mexican pesos.

Whenever a country imports or exports goods and services, there is a resulting flow of funds: money returns to the exporting nation, and money flows out of the importing nation. Trade and investment is a two-way street, and with a minimum of trade barriers, international trade and investment usually makes everyone better off.

In an interlinked global economy, consumers are given the opportunity to buy the best products at the best prices. By opening up markets, a government allows its citizens to produce and export those things they are best at and to import the rest, choosing from whatever the world has to offer.

Some trade barriers will always exist as long as any two countries have different sets of laws. However, when a country decides to protect its economy by erecting artificial trade barriers, the result is often damaging to everyone, including those people who the barriers were meant to protect.

The Great Depression of the 1930s, for example, spread around the world when the United States decided to erect trade barriers to protect local producers. As other countries retaliated, trade plummeted, jobs were lost, and the world entered a long period of economic decline.

Проверьте себя:

1. What is the basic idea of international trade?
2. What is the main difference between domestic and international trade?
3. How can you consider trade barriers?
4. What is the difference between trade and investment?
5. "What were the sequences of the Great Depression of the 1930s?"

