

УДК 811.111
ББК 81.2 Англ
А66

А66 Андрюшкин А. П. **Business English. Деловой английский язык:** Учебное пособие. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2008. — 332 с.

ISBN 978-5-91131-738-6

Учебное пособие позволяет улучшить владение деловым английским и одновременно способствует расширению и систематизации знаний, касающихся международных коммерческих операций.

Учебное пособие полностью отвечает потребностям сегодняшнего дня. Для студентов высших учебных заведений, а также практиков — бизнесменов, переводчиков, сотрудников совместных и иных предприятий, работающих с иностранными партнерами.

ISBN 978-5-91131-738-6

© А. П. Андрюшкин, 2007
© ООО «Наука-Спектр», 2007
© ИТК «Дашков и К°», 2007

ОГЛАВЛЕНИЕ

Preface. Предисловие	5
Chapter I. Introduction. Simple Commercial Letter and its Parts. Введение. Простое коммерческое письмо и его части	7
Chapter II. Simple Commercial Letter (continued). Expressions Most Commonly Used in Commercial Letters. Простое коммерческое письмо (продолжение). Выражения, чаще всего используемые в деловых письмах	14
Chapter III. Simple Commercial Letter (continued). Correspondence Concerning a Business Visit. The Simplest Business Deal. Простое коммерческое письмо (продолжение). Переписка, касающаяся деловой поездки. Простейшая торговая сделка	24
Chapter IV. Enquiries. Запросы	34
Chapter V. Replies to Enquiries and Offers. Ответы на запросы и предложения	42
Chapter VI. Discussions of Prices and Terms. Accepting or Declining Offers. Обсуждение цен и условий. Акцептование и отклонение предложений	53
Chapter VII. Orders in Import Trade and their Execution. Импортные заказы и их исполнение	65
Chapter VIII. Agency. Агентские услуги	78
Chapter IX. Contracts and their Performance. Контракты и их исполнение	88
Chapter X. Contracts and their Performance (continued). Контракты и их исполнение (продолжение)	101

Chapter XI. Complaints and their Adjustment. Претензии и их урегулирование	121
Chapter XII. Banking. Accounting of a Company. Банковское дело. Бухгалтерский учет на предприятии	132
Chapter XIII. Banking (continued). Loan Agreement. Банковское дело (продолжение). Кредитное соглашение	143
Chapter XIV. Currency Markets and Share Markets. Валютные рынки и фондовые рынки	158
Chapter XV. Financial Documents. Финансовые документы	164
Chapter XVI. Insurance. Страхование	182
Chapter XVII. Transport Documents. Bills of Lading. Транспортные документы, коносаменты	188
Chapter XVIII. Electronic Correspondence and Documents. Электронная переписка и документы	209
Chapter XIX. Telegrams and Radio Messages. Телеграфная и радиопереписка	227
Chapter XX. Letters for Translation into English. Письма для перевода на английский	233
English-Russian Dictionary of the Main Business Terms. Англо-русский словарь основных деловых терминов	260

PREFACE

ПРЕДИСЛОВИЕ

Читателю предлагается новое, переработанное в своих основных узлах, третье издание книги «Деловой английский язык». В настоящем издании сокращена глава «Телеграфная и телексная переписка» (поскольку этот вид связи выходит из употребления) и добавлена глава «Электронная переписка и документы», включающая материалы об электронных банковских операциях.

Данное пособие предназначено для тех, кто работает с иностранными партнерами — для бизнесменов, переводчиков, сотрудников совместных и иных предприятий. Разумеется, книга может использоваться и для обучения студентов. Позволяя улучшить владение деловым английским, пособие в то же время способствует расширению и систематизации знаний, касающихся международных коммерческих операций.

Книга построена по образцу западных учебников. В начале каждой главы краткий вводный текст на русском или на простом английском языке характеризует тот или иной вид писем или деловых операций, затем приведены выражения, чаще всего используемые в данной сфере бизнеса, наконец, образцы писем и документов с подробными комментариями на русском языке.

Книга включает в себя:

- общие правила ведения переписки на английском языке;
- образцы писем и других документов, оформляющих простейшую торговую сделку.

Пособие охватывает следующие темы:

- запросы и предложения, акцептование и отклонение предложений;
- импортные заказы и их исполнение;
- контракты;

- претензии и их урегулирование;
- финансовые документы;
- банковское дело и баланс предприятия;
- валютные и фондовые рынки;
- страхование;
- транспортные документы;
- электронная переписка и документы;
- словарь основных деловых терминов.

Обобщая опыт практической коммерческой работы и преподавания делового английского языка, прошедшее длительную апробацию в петербургском центре обучения «Экос», пособие полностью отвечает требованиям дня сегодняшнего.

Автор надеется, что данное, улучшенное издание учебника будет по достоинству оценено современным читателем.

INTRODUCTION. SIMPLE COMMERCIAL LETTER AND ITS PARTS

Chapter

I

ВВЕДЕНИЕ. ПРОСТОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ПИСЬМО И ЕГО ЧАСТИ

Изучение делового английского языка лучше всего начинать с чтения и написания простейших коммерческих писем, с усвоения особенностей английской корреспонденции.

Деловая переписка на английском языке осуществляется в соответствии с определенными правилами, закрепленными традицией. Существует разрыв между разговорным английским и английским деловых бумаг, поэтому все выражения, характерные для деловых писем, должны выучиваться наизусть, а практика писания деловых писем должна быть как можно более частой. Только таким образом можно почувствовать и освоить стиль английской деловой корреспонденции.

Основные требования к стилю английского делового письма: ясность, сжатость и вежливость.

Обычно английское деловое письмо содержит следующие семь частей:

- 1) The Heading (*including Place and Date*). Заголовок (*включающий время и место написания письма*).
- 2) The Inside Address. Внутренний адрес.
- 3) The Greeting. Обращение.
- 4) The Body of the Letter. Содержание письма.
- 5) The Ending (Conclusion). Заключение.
- 6) The Signature. Подпись.
- 7) The Reference to Enclosures (*if any*). Приложение (*если есть*).

Размещение частей письма на листе:

1) The Heading	Place and Date
2) The Inside Address	
3) The Greeting	
4) The Body of the Letter	
5) The Ending (Conclusion)	
6) The Signature	
7) The Reference to Enclosures	

Заголовок делового письма обычно напечатан на специальном бланке фирмы и содержит название фирмы, а также ее адрес, телефон, адрес электронной почты и другие детали (например, адреса филиалов фирмы). Иногда в заголовке также содержится указание на область деятельности фирмы, имена ее руководителей и т.д.

Часто непосредственно под заголовком делового письма, на той же строке, что и дата, но в левой части страницы, находится ссылка (Reference). Это может быть номер делового письма или какая-либо аббревиатура, и отправитель письма просит получателя в своем ответе сослаться именно на этот номер или аббревиатуру. Нумерация на ссылках бывает разной, в зависимости от правил той или иной фирмы. Она может содержать, например, сокращенное наименование какого-либо отдела. Иногда в письмах специально оговаривается:

In your reply please refer to our
FL/DK/1526

Our reference AC/KO/18

В Вашем ответе, пожалуйста,
сошлитесь на наш номер FL/DK/
1526

Наш номер AC/KO/18

Аббревиатуры на ссылках английских писем часто содержат четыре большие буквы (через дробь) — это инициалы того, кто диктовал письмо, и того, кто его печатал (секретаря):

FH/MC — Frank Henley/Mary Coy

Время и место написания письма помещается в правом верхнем углу, под заголовком. После календарной даты, перед цифрой, обозначающей год, ставится запятая. Правильно написать дату можно четырьмя способами:

August 15th, 2007

15th August, 2007

August 15, 2007

15 August, 2007

Форма 15/08/07 употребляется крайне редко.

Внутренний адрес — тот адрес, куда направляется письмо. Обычно это повтор того адреса, который написан на конверте письма. Следует обратить внимание на «обратный» порядок написания английских адресов, т.е. сначала — получатель, затем — номер дома, улица, город:

Messrs. Morgan & Co.,
Manufacturers.
44 Tilbury Square
London N.W.

Часто на внутреннем адресе номер дома и название улицы опускаются. Сокращение Messrs. (Messieurs, Господа) используется в том случае, если название фирмы содержит какое-либо имя:

Messrs. A. Robinson Ltd.

Messrs. John Smith & Sons.

Если имени человека в названии фирмы нет, то эта аббревиатура не используется:

The Sheffield Electronics Corp.

The Associate Advisors Ltd.

Обращение ни в коем случае не должно опускаться. С него начинаются все деловые письма. Наиболее распространенные обращения:

Dear Sir, — к мужчине

Dear Sirs, or Gentlemen, — к фирме.

Начальные буквы — всегда прописные. После обращения ставится запятая в Англии и двоеточие в США. Восклицательный знак не ставится. Обращение Sir, используется, но редко, так как оно слишком формально. При обращении к хорошему деловому другу может быть использовано его имя:

Dear Mr. Black,

Содержание письма, разумеется, является его самой существенной частью. Текст письма следует разбивать на абзацы таким образом, чтобы каждый абзац содержал особую тему или особый поворот темы, требующий отдельного внимания.

С левой стороны следует оставить поле как минимум три сантиметра.

Суммы денег, упоминаемые в письме, можно писать с новой строки либо подчеркивать.

Часто перед текстом письма, после обращения, появляется особая строка (ссылка), указывающая на то, о чем это письмо. Эта ссылка нужна для того, чтобы привлечь внимание разбирающего почту.

Например:

Dear Sirs,
Re: Letter of Credit No...

Уважаемые господа!
Касательно: Аккредитив №...

В этой ссылке все слова (кроме артиклей, предлогов и союзов) можно писать с прописной буквы.

Иногда вместо Re (Ref) используют слово Subject или называют тему письма вообще без каких-либо вводных слов, лишь подчеркнув эти слова:

Dear Sirs,

Your order No. 5658 of 15 May 2007

Заключение письма представляет собой одну из традиционных форм вежливости, например:

Yours faithfully,
Yours truly,
Yours sincerely, } Искренне Ваш(и),

Ниже этой формулы обычно повторяется название фирмы, затем оставляется место для **подписи**, под которой печатается имя подписавшего письмо человека и его должность в фирме. Традиционно подпись ставилась в середине листа, но в современных письмах сдвинута к левому полю.

Если письмо подписывает не тот, чье имя напечатано внизу, а, например, заместитель, технический работник и т.д., то перед напечатанным внизу письма именем ставят слово for или буквы p.p.

Приложения упоминаются в нижней левой части страницы, ниже подписи. Например:

Enclosed (encl.):
Bill of Lading
3 Enclosures (encl.):
Bill of Lading
Certificate of Quality
Invoice

Приложение:
коносамент
3 Приложения:
коносамент,
сертификат качества,
счет

EXAMPLES OF LETTERS ОБРАЗЦЫ ПИСЕМ

1. *Enquiry concerning car heaters. Запрос касательно автомобильных обогревателей.*

Clarke & Sims Ltd.
High Street
Ellingham
Telephone Ellingham 6708
Suffolk

17th January, 2...

FH/MC
The Sales Manager¹,
Motorheat Ltd.,
Walker Road,
Coventry

Dear Sir,

We are interested in increasing our range of car heaters² and should like to receive information about the various models you are at present producing.

We should be obliged³ if you would send us your latest catalogue and price list⁴, together with details of the CX4 heater advertised⁵ in the current issue⁶ of the *Motoring Monthly*.

Yours faithfully,
Clarke & Sims Ltd.
F. Henley
Manager.

2. Reply to the previous. Ответ на предыдущее письмо.

Motorheat Ltd.
Walker Road
Coventry
Coventry 31043
TB/EW

20th January, 2...

The Manager,
Clarke & Sims Ltd.,
High Street,
Ellingham,
Suffolk

Dear Sir,

Re: Your Letter of the 17 Jan., 2...

We thank you for your letter asking for details and prices of our car heaters.

We have pleasure in enclosing⁷ our latest price list and catalogue, together with details of Model CX4.

Please do not hesitate⁸ to write if you require further information⁹.

Yours faithfully,
Motorheat Ltd.

T. Browning
Sales Manager
Encl.

WORDS AND EXPRESSIONS СЛОВА И ВЫРАЖЕНИЯ

- | | |
|--|---|
| 1. Sales Manager | — начальник отдела сбыта |
| 2. interested in increasing our range of car heaters | — заинтересованы в расширении нашего ассортимента автомобильных обогревателей |
| 3. to be obliged | — быть обязанным, признательным |
| 4. price list | — прейскурант |
| 5. to advertise <i>v</i> | — рекламировать |
| 6. the current issue | — последний номер |
| 7. we have pleasure in enclosing | — с удовольствием прилагаем |
| 8. to hesitate <i>v</i> | — колебаться |
| 9. if you require further information | — если Вам потребуется дополнительная информация |

SIMPLE COMMERCIAL LETTER

(CONTINUED)

EXPRESSIONS MOST COMMONLY USED IN COMMERCIAL LETTERS

Chapter

II

ПРОСТОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ПИСЬМО (ПРОДОЛЖЕНИЕ) ВЫРАЖЕНИЯ, ЧАЩЕ ВСЕГО ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ДЕЛОВЫХ ПИСЬМАХ

В этой главе приводятся основные выражения, чаще всего используемые в простых деловых письмах. В последующих главах дается более полный набор слов и выражений для всех видов деловых писем, здесь же даны лишь самые необходимые выражения, используемые: 1) для подтверждения получения письма, факса, электронного письма и т.п.; 2) при ссылке на предыдущую переписку; 3) для вежливых просьб о чем-либо; 4) для ответов на эти просьбы; 5) при посылке чего-либо; 6) выражения сожаления, извинения; 7) при исправлении ошибок.

Для подтверждения получения письма, факса, электронного письма и т.п. используются следующие фразы:

We have received your letter of...	}	Мы получили Ваше письмо от...
We are in receipt of your letter of...		
We acknowledge the receipt of your...		Подтверждаем получение Вашего...
We thank you for your letter dated...		Благодарим за Ваше письмо, датированное...
In reply to your letter of...		В ответ на Ваше письмо от...
We are obliged (thankful) for your letter of...		Мы Вам признательны (благодарны) за Ваше письмо...

При ссылке на предыдущую переписку, на какие-либо документы, телефонные разговоры, переговоры и т.д. обычно употребляются следующие выражения:

With reference to...	Ссылаясь на...	
Referring to your (our) letter of...	Ссылаясь на Ваше (наше) письмо от...	
We refer to your (our) letter of...	Мы ссылаемся на Ваше (наше) письмо от...	
Reverting to our letter of...	Возвращаясь к нашему письму от...	
With further reference to...	}	Повторно ссылаясь на...
Again referring to...		
Further to our letter of...		В дополнение к нашему письму от...
...our letter of 6 th July and our fax of the same date		...наше письмо от 6-го июля и наш факс от того же числа...
Referring to our telecon of today's date... or of yesterday's date...		Ссылаясь на нашу телефонную беседу (телефонную «конференцию») от сегодняшнего числа... или от вчерашнего числа...

Фразы, используемые для вежливых деловых просьб о чем-либо:

Please inform us...	}	Пожалуйста, сообщите нам...
We ask you to inform us...		
We beg you to inform us...		Просим Вас сообщить нам...
We shall be obliged if you will...	}	Мы будем признательны, если Вы...
We should appreciate it if you will...		
Please be so kind as to ... (do smth)		Будьте так любезны... (сделать что-то)
Please be good enough to send us...		Пожалуйста, вышлите нам...
Please send us by return of post...		Пожалуйста, пошлите с обратной почтой...
Please send us as soon as possible (urgently)...		Пожалуйста, пошлите как можно скорее (срочно)...

Выражения, употребляемые для ответов на вежливые деловые просьбы:

In accordance (in conformity) with your request...	}	В соответствии с Вашей просьбой... (Выполняя Вашу просьбу...)
In compliance with your request...		
As requested by you...		Как было потребовано Вами...
As requested in your letter of...		Как Вы требовали в письме от...

Фразы, используемые при посылке чего-либо:

We are glad to send you...	}	С удовольствием высылаем Вам...
We are pleased to send you...		
We are sending you herewith...		При этом прилагается...
We enclose...	}	Мы прилагаем при этом...
We attach...		
Enclosed (attached) is...	}	При этом приложено...
Please find enclosed...		

Выражения сожаления, извинения:

We regret to inform you that...	С сожалением сообщаем Вам о том, что...	
We must acknowledge with regret that...	С сожалением мы должны признать, что...	
Unfortunately, ...	}	К сожалению, ...
Regrettably, ...		
To our deep regret, ...	К нашему глубокому сожалению, ...	
Please accept our apologies for the inconvenience caused.	Пожалуйста, примите наши извинения за причиненное неудобство.	
We apologize for...	Извиняемся за...	

Выражения, употребляемые при исправлении ошибок:

We regret that through a typing error ...	Сожалеем, что из-за ошибки секретаря ...
---	--

through a technical error ...	из-за технической ошибки ...
through a clerical error ...	из-за ошибки персонала ...
due to the mistake made by the packing department ...	из-за ошибки, сделанной упаковочным отделом, ...

**EXAMPLES OF LETTERS
ОБРАЗЦЫ ПИСЕМ**

1. Pointing out clerical error.

Moscow, 18th August, 2...

Dear Sirs,

m.v.¹ "Valerian Kuybyshev" Order² No. 2330

We confirm³ our telephone conversation⁴ of this morning during which we informed you that you had omitted⁵ to enclose with your letter of the 15th August the invoice⁶ for the goods⁷ shipped by m.v. "Valerian Kuybyshev" against⁸ Order No. 2330.

Please send us the invoice by air-mail.

Yours faithfully,

2. Reply to the above — error acknowledged.

London, 18th August, 2...

Dear Sirs,

Order No. 2330

With reference to our conversation by telephone today with Mr. G.P. Sidorov, we regret that through a clerical error our invoice for the goods shipped by m.v. "Valerian Kuybyshev" was not enclosed in our letter to you of the 15th August.

We are sending you the invoice herewith⁹ and apologize for the inconvenience you have been caused.

Yours faithfully,

Enclosure

3. *Pointing out error in documents.*

Moscow, 21st October, 2...

Dear Sirs,

Portable Gas Turbines¹⁰. Order No. 1816

We thank you for your letter of the 18th October enclosed in which was your confirmation¹¹ of our Order No. 1816 for 3 Portable Gas Turbines. We would like to draw your attention to¹² an error¹³ which we noticed¹⁴ in the order confirmation, viz.¹⁵ the nominal rating¹⁶ of the turbines is indicated as 180 b.h.p.¹⁷ instead of 150 b.h.p.

For order's sake we would like you to acknowledge receipt of this letter¹⁸.

Yours faithfully,

4. *Reply to the above — error acknowledged.*

London, 24th October, 2...

Dear Sirs,

3 Portable Gas Turbines. Order No. 1816

We acknowledge with thanks receipt of your letter of the 21st October and very much regret that through a typing error the nominal rating of the Portable Gas Turbines was indicated in the confirmation of the order as 180 b.h.p. instead of 150 b.h.p.

We thank you for pointing out¹⁹ this mistake to us.

Yours faithfully,

5. *Letter accompanying order for paints.*

Portsmouth, 27th April, 2...

SW/PL

The Southern Paint Co. Ltd.,
Grayling Lane, Eastleigh

Dear Sirs,

The demand for FINEX HOUSEMAN paints has been so heavy²⁰ this month that our stocks²¹, generally quite high at this time of the year, have fallen to a minimum. This means that we shall be unable to wait for the next bulk delivery²², but must replenish²³ stocks at once.

The attached order, No. 4743, is for a total of²⁴ 56 boxes. As this falls appreciably short²⁵ of the amount necessary to qualify for the maximum discount,²⁶ we cannot claim²⁷ it. Nevertheless, as customers of long standing²⁸, we feel that we may ask you to include this order with our quarterly one²⁹ due next month in order that we may take advantage of the best terms.³⁰

We should be obliged if you would treat this order as urgent³¹ and arrange for³² immediate delivery.

Yours faithfully,
T. Nicholls & Sons
S. Wilkins
Enc.

6. *Reply to the above — manufacturer unable to supply the order fully.*

2nd May, 2...

The Southern Paint Co. Ltd.,
Grayling Lane, Eastleigh 236
PL/SB
Messrs. T. Nicholls & Sons,
Broad Street, Portsmouth

Dear Sirs,

We thank you for your order No. 4743, which is receiving immediate attention³³ and will be delivered within the week.³⁴ We, too, have had a run³⁵ on HOUSEMAN paints with the result that we may not be able to supply you every colour marked on your order.

With regard to your request for the inclusion of this order with your quarterly order, we regret that this will not be possible since it would involve³⁶ extended credit at maximum discount. What we are prepared³⁷ to do, however, is to invoice this order separately but at full discount³⁸.

We trust that this compromise meets with your approval³⁹ and look forward to⁴⁰ your further orders.

Yours faithfully,
The Southern Paint Co. Ltd.,
P. Liston

7. Reply to enquiry — sending proforma invoice.

July 15th, 2...

Gentlemen:

Your Enquiry⁴¹ of July 3, ...

Our factory, "Sevzappribor", sent us your above enquiry for further attention. We enclose a proforma invoice⁴² showing all details required. Unfortunately, the relative catalogue is at present available⁴³ in Russian only. That is why the proforma invoice is accompanied by a prospectus covering CO₂ Recorders⁴⁴, which may prove helpful.

We are confident that our offer will induce⁴⁵ you to send us your order soon.

Yours faithfully,

Encl.

WORDS AND EXPRESSIONS

- | | |
|-------------------------------------|---|
| 1. m.v. = motor vessel | — теплоход |
| 2. order <i>n</i> | — заказ |
| to order <i>v</i> | — заказывать |
| 3. to confirm <i>v</i> | — подтверждать |
| 4. conversation <i>n</i> | — разговор |
| 5. to omit <i>v</i> | — упускать (из вида) |
| omitted to enclose with your letter | — забыли (упустили) приложить к Вашему письму |
| 6. invoice <i>n</i> | — счет |
| to invoice <i>v</i> | — выставлять счет |
| 7. goods <i>n</i> | — товар(ы) |
| 8. against <i>prep</i> | — против |
| against Order No. | — по (согласно) заказу № |
| 9. herewith <i>adv</i> | — при сем |
| We are sending the invoice herewith | — При сем высылаем Вам счет |
| 10. gas turbine | — газовая турбина |
| portable <i>adj</i> | — переносной, передвижной (портативный) |

- | | |
|---|--|
| 11. confirmation <i>n</i> | — подтверждение |
| 12. to draw one's attention to | — привлечь чье-либо внимание к |
| 13. error <i>n</i> | — ошибка |
| erroneous <i>adj</i> | — ошибочный |
| to err <i>v</i> | — ошибаться |
| 14. to notice <i>v</i> | — замечать (видеть) |
| notice <i>n</i> | — нотис, извещение |
| 15. viz. = videlicet (лат.) | — то есть, а именно |
| 16. nominal rating | — номинальная мощность |
| 17. b.h.p. = brake horse power | — тормозная лошадиная сила |
| 18. For order's sake we would like you to acknowledge receipt of this letter. | — Для порядка мы хотели бы, чтобы Вы подтвердили получение этого письма. |
| 19. to point <i>v</i> | — указывать |
| point <i>n</i> | — пункт, точка |
| to point out smth | — указывать на что-либо |
| 20. demand <i>n</i> | — спрос |
| supply <i>n</i> | — предложение |
| to demand <i>v</i> | — требовать |
| heavy demand for paints | — сильный (большой) спрос на краску |
| 21. stocks <i>n</i> | — запасы |
| 22. bulk delivery | — партия поставок (если поставки осуществляются партиями) |
| to deliver <i>v</i> | — поставлять |
| delivery <i>n</i> | — поставка |
| bulk <i>n</i> | — масса, большое количество чего-либо |
| 23. to replenish <i>v</i> | — пополнять |
| 24. the order is for a total of... | — заказ (выдан) на общее количество, составляющее... |
| 25. to fall short of falls appreciable short of the amount necessary to... | — не хватать, быть меньше требуемого |

26. to qualify for the maximum discount	— составлять количество, значительно меньшее необходимого для того, чтобы иметь право на максимальную скидку	38. at full discount	— сполной (максимальной) скидкой
discount <i>n</i>	— скидка	39. approval <i>n</i>	— одобрение
to discount <i>v</i>	— делать скидку	meets with your approval	— встретит Ваше одобрение
27. to claim <i>v</i>	— требовать	40. to look forward to smth	— ожидать чего-либо
claim <i>n</i>	— претензия	41. enquiry <i>n</i>	— запрос
28. customer <i>n</i>	— покупатель	42. a proforma invoice	— образец фактуры (предварительная фактура)
customers of long standing	— постоянный (хорошо известный) покупатель	43. available <i>adj</i>	— доступен, имеется в наличии
29. quarterly <i>adj</i>	— кварталный	catalogue is available in Russian only	— каталог имеется только на русском языке
quarterly one = quarterly order	— кварталный заказ	44. prospectus covering CO ₂ Recorder	— проспект, посвященный счетчику углекислоты
30. terms <i>n</i>	— условия (финансовые, коммерческие и т.п.)	45. to induce <i>v</i>	— побуждать, подталкивать
terms of delivery	— условия поставки		
terms of payment	— условия оплаты		
the best terms	— лучшие условия (поставки с максимальной скидкой)		
31. urgent <i>adj</i>	— срочный		
32. to arrange for smth	— устроить (организовать) что-либо		
arrange for immediate delivery	— организовать немедленную поставку		
33. attention <i>n</i>	— внимание		
receiving immediate attention	— зд. спешно рассматривается		
34. within the week	— в течение недели		
35. we have had a run on paints	— у нас был большой спрос на краску		
36. to involve <i>v</i>	— затрагивать, касаться		
it would involve extended credit	— зд. это будет означать (касаться) продление кредита		
37. to prepare <i>v</i>	— готовить		
What we are prepared to do (is...)	— Что мы готовы сделать (так это...)		

SIMPLE COMMERCIAL LETTER

(CONTINUED)

CORRESPONDENCE CONCERNING A BUSINESS VISIT. THE SIMPLEST BUSINESS DEAL

Chapter

III

ПРОСТОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ПИСЬМО

(ПРОДОЛЖЕНИЕ)

ПЕРЕПИСКА, КАСАЮЩАЯСЯ ДЕЛОВОЙ ПОЕЗДКИ. ПРОСТЕЙШАЯ ТОРГОВАЯ СДЕЛКА

Business travels¹ form a rather important aspect of the commercial activity. Naturally, this is reflected in correspondence. However, the reader of this book will not find in it any specific details connected with booking airplane tickets² or hotel accommodations³. This is usually not the matter of correspondence, but of a day-to-day business routine⁴. Given below are the expressions most frequently used in arranging⁵ a business visit, and then some examples of letters.

NOTES

- | | |
|---|--|
| 1. business travel | — деловая поездка, командировка |
| 2. to book <i>v</i>
booking airplane tickets | — заказывать
— заказ авиабилетов |
| 3. accommodation <i>n</i>

hotel accommodations | — место проживания, размещения
— места (номера) в гостинице |
| 4. routine <i>n</i>
day-to-day business routine | — повседневная практика
— зд. повседневная деловая практика |
| 5. to arrange <i>v</i> | — организовывать, устраивать |

EXPRESSIONS MOST COMMONLY USED IN CORRESPONDENCE RELATING TO BUSINESS VISITS

- | | |
|--|---|
| He is (we are, our representatives are) prepared to travel to... | Он готов (мы, наши представители готовы) приехать в ... |
| to examine this matter in detail | обсудить (исследовать) проблему в деталях |
| to have personal discussions with your representatives | иметь личные беседы с Вашими представителями |
| to come with the purpose of conducting negotiations | приехать с целью ведения переговоров |
| ... a list of points which we would like to discuss | ... список пунктов, которые мы бы хотели обсудить |
| ... shall be very pleased to meet ... | ... будем очень рады встретить ... |
| We regret that our manager will be away at that time | Сожалеем, что наш руководитель в это время будет отсутствовать |
| We suggest that you should visit ... if this time is convenient for you | Предлагаем Вам приехать ..., если это время Вам удобно |
| We greatly appreciate your invitation | Мы очень благодарны Вам за приглашение |
| The time suggested by you, viz. ... is quite convenient for us | Время, предложенное Вами, т.е. ..., вполне нас устраивает |
| We propose flying to ... about ... (time) | Мы собираемся вылететь в ... приблизительно ... (время) |
| We will advise you of the exact date after the flight has been arranged | Мы сообщим Вам точное время вылета после заказа билетов |
| Please inform us if the time between 10 th and 12 th of July is convenient | Пожалуйста, сообщите, удобно ли Вам время между 10-м и 12-м июля |
| The exact date and time of the visit to your office will be set upon arrival | Точный день и время посещения Вашего офиса будут определены по прибытии |
| We would like to thank you and your associates for the hospitality and kindness | Хотим поблагодарить Вас и Ваших коллег за гостеприимство и радушие |

The problem of accommodation will be attended to by ...	Проблемой размещения займется ...
I trust that I can be of similar assistance	Надеюсь, я смогу оказать сходные услуги

EXAMPLES OF LETTERS

1. Proposing a business visit from England to Russia.

London, November 27, 2...

J.V. "Piterpribor",
St. Petersburg

Dear Sirs,

We refer to the recent discussion¹ we had with your representative Mr. P.N. Maksimov in London on the possibility of our supplying your company with the office equipment² manufactured³ by our company and distributing the appliances⁴ produced by you in Great Britain.

To examine this matter in detail, our Managing Director Mr. Peter Smith is prepared to travel to St. Petersburg at the beginning of December, ..., and have personal discussions with the management of J.V. "Piterpribor".

At the suggestion of⁵ Mr. Maksimov we enclose a list of points which we would like to discuss in St. Petersburg.

We look forward to your reply.

Yours faithfully,
Enclosure

2. Proposing a business visit from Russia to Western Europe.

Dear Sirs,

Thank you for your letter of 13th July, when you offered us representation⁶ in Belgium and Holland.

We are interested in your proposal⁷, and would like to discuss terms⁸.

Our Sales Manager, B.V. Petrov, has a supervisory interest in⁹ our European agencies¹⁰, and we have asked him to fly over to see

you next week or the week after¹¹. Please advise us suitable dates for him to inspect your organization with a view to appointing you¹² as agents¹³.

Before flying back to Russia Mr. Petrov will draw up¹⁴ an agreement, which he is authorized¹⁵ to sign on our behalf.

Yours faithfully,

WORDS AND EXPRESSIONS

- | | |
|--|---|
| 1. recent discussion | — недавнее обсуждение |
| 2. to supply ... with office equipment | — снабжать, поставлять ... конторское оборудование |
| 3. to manufacture <i>v</i> | — изготавливать (промышленным способом) |
| 4. distributing the appliances | — распространяя (продавая) приспособления (изделия) |
| 5. at the suggestion of | — по просьбе |
| 6. to offer representation | — предложить представительство |
| 7. to be interested in your proposal | — заинтересоваться Вашим предложением |
| 8. to discuss terms | — обсуждать условия |
| 9. to have a supervisory interest in ... | — зд. отвечать за ... |
| 10. agency <i>n</i> | — агентские услуги |
| 11. next week or the week after | — на следующей неделе или через неделю |
| 12. with a view to appointing you | — с целью (намерением) назначить Вас |
| 13. agent <i>n</i> | — агент, представитель |
| 14. to draw up <i>v</i> | — составлять (соглашение) |
| 15. authorized | — уполномочен |

The Simplest Business Deal

A series¹ of business letters leading to the conclusion of a transaction² usually includes the following sorts of letters:

enquiries³, replies to enquiries⁴, offers⁵, orders, order confirmations, advice of shipment⁶, complaints and adjustment letters⁷, and agency letters⁸.

All these types of letters will be discussed in details below, but to give a schematic idea of a business transaction, the following simple transaction with short letters has been selected.

NOTES

- | | |
|-------------------------|-----------------------------------|
| 1. series <i>n sg</i> | — серия, ряд |
| 2. transaction <i>n</i> | — сделка |
| 3. enquiry <i>n</i> | — запрос |
| 4. reply to enquiry | — ответ на запрос |
| 5. offer <i>n</i> | — предложение |
| 6. advice of shipment | — сообщение об отгрузке |
| 7. adjustment letter | — письмо по исправлению претензий |
| 8. agency letter | — письмо об агентских услугах |

EXAMPLES OF LETTERS

1. Enquiry.

St. Petersburg, May 30th, 2...

Transportmaschinen
Export-Import G.m.b.H.,
64, Mohrenstrasse,
Berlin W 8,
BRD

Dear Sirs,

We have seen your advertisement in "General Export" and should be glad to receive your bicycle catalogues with price lists. The prices should be given CIF¹ St. Petersburg. If they are competitive² we may be able to place larger orders³ subsequently⁴.

We trust to receive an early reply.

Yours faithfully,
The Modern Cycle Co. Ltd.,
(Sergey Ivanov)

2. Reply to Enquiry.

Berlin, June 15th, 2...

The Modern Cycle Co. Ltd.,
114 Nevsky Prospect,
St. Petersburg, Russia

Dear Sirs,

Re.: Your Enquiry of May 30th.

We thank you for your above⁵ letter and are pleased to send you our latest catalogue and the current price list. All our bicycles are of a very good quality⁶. The enamelling⁷ can be done in any colour you want.

We shall send you a specified offer⁸ as soon as we have your exact requirements.

Yours faithfully,
Transportmaschinen Export-Import G.m.b.H.
(Schulze) (Gebhard)

3. Detailed Enquiry.

St. Petersburg, July 1st, 2...

Transportmaschinen
Export-Import G.m.b.H.,
64, Mohrenstrasse,
Berlin W 8,
BRD

Dear Sirs,

Offer for Trial Order⁹

With pleasure we received your catalogue and have studied it with interest. We should like to have an offer for one piece of your gent's cycle¹⁰ MIFA "Möwe" for a trial order.

If its quality proves to be satisfactory¹¹ we shall place a big order. The enamelling should be red and green.

We look forward to your offer with interest.

Yours faithfully,
The Modern Cycle Co. Ltd.,
(Sergey Ivanov)

4. Offer.

Berlin, July 14th, 2...

The Modern Cycle Co. Ltd.,
114 Nevsky Prospect,
St. Petersburg, Russia

Dear Sirs,

Offer

We thank you for your letter of July 1st and are pleased to offer as follows:

One piece gent's cycle MIFA "Möwe", green and red enamelling, tyres¹² 28×1.75, with bell, saddle, and pump¹³, without lighting set¹⁴, at USD 95.00

Terms of delivery: Price is quoted CIF St. Petersburg cycle packed in seaworthy case, wheels removed¹⁵.

Delivery: Can be effected ex works¹⁶ two weeks after the receipt¹⁷ of your order.

Terms of payment: Establishment of an irrevocable letter of credit¹⁸ with the Deutsche Notenbank, Berlin, in favour of Transportmaschinen Export-Import G.m.b.H., Berlin W 8, Mohrenstrasse 64.

This offer is valid¹⁹ until September 30, ...

Yours faithfully,
Transportmaschinen Export-Import G.m.b.H.
(Schulze) (Gebhard)

5. Order.

St. Petersburg, July 28, 2...

Transportmaschinen
Export-Import G.m.b.H.,
64, Mohrenstrasse,
Berlin W 8,
BRD

Dear Sirs,

Order No. 279/57

We received your offer of July 14th and order:
1 gent's cycle "Möwe" as specified, at

USD 95.00 — CIF St. Petersburg

We are established the L/C²⁰ in your favour immediately and ask you to inform us when you can ship the bicycle.

Yours faithfully,
The Modern Cycle Co. Ltd.,
(Sergey Ivanov)

6. Order Confirmation Accompanied by this Letter.

Berlin, Aug. 15th, 2...

The Modern Cycle Co. Ltd.,
114 Nevsky Prospect,
St. Petersburg, Russia

Dear Sirs,

Re: Your Order No. 279/57

We thank you for your order of July 28th and enclose our Order Confirmation. We have instructed our manufacturers to send the bicycle to Rostock as soon as possible. It can be dispatched²¹ immediately after we have received word that your L/C has been opened.

Yours faithfully,
Transportmaschinen Export-Import G.m.b.H.
(Schulze) (Gebhard)
Encl.

7. Advice of Shipment.

Berlin, Aug. 23rd, 2...

The Modern Cycle Co. Ltd.,
114 Nevsky Prospect,
St. Petersburg, Russia

Dear Sirs,

Re: Your Order No. 279/57

We have been informed by the Deutsche Notenbank that you have established a letter of credit in our favour, amounting to²² USD 95.00. Thank you very much.

Today we instructed our Rostock forwarding agents²³, Messrs. Finder & Co., to ship the bicycle to St. Petersburg by next available steamer²⁴. As far as we know, the "Nautilus" will be the next ship to sail there. We hope that our bicycle will meet your approval and look forward to your future orders. You may be assured they will command our best attention²⁵.

Yours faithfully,

Transportmaschinen Export-Import G.m.b.H.
(Schulze) (Gebhard)

WORDS AND EXPRESSIONS

- | | |
|-----------------------------------|---|
| 1. CIF = Cost, Insurance, Freight | — «СИФ» («стоимость, страховка, фрахт») (<i>разновидность условий доставки</i>) |
| 2. competitive <i>adj</i> | — конкурентоспособный |
| 3. to place larger orders | — размещать более крупные заказы |
| 4. subsequently <i>adv</i> | — впоследствии, потом, позже |
| 5. above <i>adj</i> | — упомянутый выше |
| 6. quality <i>n</i> | — качество |
| 7. enamelling <i>n</i> | — зд. цвет, окраска |
| 8. a specified offer | — специфицированное предложение |
| 9. trial order | — пробный заказ |
| 10. cycle (=bicycle) <i>n</i> | — велосипед |
| 11. satisfactory <i>adj</i> | — удовлетворительный |
| 12. tyre <i>n</i> | — шина |
| 13. pump <i>n</i> | — насос |
| 14. lighting set | — устройство для освещения |
| 15. wheels removed | — со снятыми колесами |
| 16. can be effected ex works | — может быть осуществлен с завода |
| 17. after the receipt of | — по получении |

- | | |
|-------------------------------------|--------------------------------------|
| 18. an irrevocable letter of credit | — безотзывный аккредитив |
| 19. valid <i>adj</i> | — действительный, имеющий силу |
| 20. L/C=letter of credit | — аккредитив |
| 21. to dispatch <i>v</i> | — посылать, отправлять по назначению |
| 22. to amount to <i>v</i> | — составлять (сумму), равняться |
| 23. forwarding agents | — экспедитор |
| 24. by next available steamer | — ближайшим пароходом |
| 25. to command our best attention | — получать достойное внимание |

ENQUIRIES

Chapter

IV

ЗАПРОСЫ

A good many¹ business transactions are opened with an enquiry. A general item of information², a price list, a catalogue may be asked for. Detailed enquiries may express requests for the prices of specified articles³, terms of delivery, delivery dates, etc. They are mostly short and to the point⁴. The size of the future order may be referred to⁵ because large-scale⁶ selling tends to reduce⁷ prices. In such cases the seller usually grants⁸ the buyer a rebate⁹ or quantity discount from the list prices¹⁰. If made by e-mail, telephone or in a personal interview, enquiries should be confirmed by a letter.

NOTES

- | | |
|----------------------------------|-----------------------------|
| 1. a good many | — многие |
| 2. a general item of information | — сведения общего характера |
| 3. articles <i>n pl</i> | — товары |
| 4. to the point | — по существу |
| 5. be referred to | — <i>зд.</i> оговорен |
| 6. large-scale <i>adj</i> | — широкомасштабный |
| 7. to reduce <i>v</i> | — сокращать |
| 8. to grant <i>v</i> | — предоставлять |
| 9. rebate <i>n</i> | — скидка |
| to grant a rebate | — предоставлять скидку |
| 10. list prices | — прейскурантные цены |

EXPRESSIONS MOST COMMONLY USED IN LETTERS OF ENQUIRIES:

we noticed an advertisement
describing...

мы увидели рекламу (объявление),
где говорится...

we are very interested in...

We suggest that you send us your
catalogues and price lists in
triplicate and preferably in
English

We would like you to advise us of
discounts that you provide and
delivery time

we should be glad to receive...

We may be able to place large
orders with your company
the catalogue is of considerable
interest to us

we are particularly interested in...

we shall appreciate it if you will
send us a more detailed
description of...

we are regular buyers of...

we are in the market for...

please send us samples of...

Your offer should be accompanied
with specifications and
blueprints

We would ask you to send us your
offer (tender, quotation) for...

мы очень заинтересованы в...

Просим Вас выслать нам Ваши
каталоги и прейскуранты в трех
экземплярах и желательно на
английском языке

Просим сообщить нам о скидках,
которые Вы предоставляете, и
о сроках поставок

будем рады получить...

Возможно, мы сможем дать Вашей
компании большие заказы
каталог нас очень заинтересовал

мы особенно заинтересованы в...

мы будем Вам благодарны, если
Вы вышлете нам более деталь-
ное описание...

мы специализируемся на покупке
(чего-либо)

мы имеем намерение купить
(что-либо)

пожалуйста, вышлите нам
образцы...

Ваше предложение должно
сопровождаться спецификаци-
ями и чертежами

Просим Вас выслать нам Ваше
предложение (официальное
предложение, котировку) на...

EXAMPLES OF LETTERS

1. Enquiry for cameras.

Dear Sirs,

In the "German Export" magazine¹ No. 3, 2... we noticed an advertisement describing your CONTAX and EXACTA cameras.

We are very interested in these and, for that matter², in any other cameras you may manufacture.

We suggest, therefore, that you send us your catalogue and price lists in triplicate and preferably in English, together with an indication of discounts and delivery time.

For your information we may add that our company was established³ ten years ago and has sales outlets⁴ in all main cities of Russia.

We look forward to an early reply.

Yours faithfully,

2. Enquiry for office equipment.

Dear Sirs,

We are interested in importing your office equipment to Russia. If you can supply, we would appreciate catalogues and prices by return of mail.

Yours faithfully,

3. Enquiry concerning motor scooters.

Dear Sirs,

We understand that your firm manufactures and sells motor scooters⁵. We are a wholesale importing house⁶ having many customers throughout Great Britain, both in the wholesale and retail⁷ trades.

Motor scooters are becoming very popular in this country, but we have to point out that the competition⁸ is very strong.

We should be glad to receive your illustrated catalogues and price lists. Please quote your keenest⁹ export prices.

For your information: our bankers are: The England and Scotland Bank Ltd., High Street, London.

Yours faithfully,

4. Enquiry concerning motor cycles.

Dear Sirs,

We are indebted to¹⁰ "Kelly's Directory" for your name and address and take the liberty to¹¹ introduce ourselves as motor cycle importers in Moscow.

We should be very pleased if you would kindly let us have by return of mail your prices for the various types of motor cycles you can offer, together with the delivery dates.

We thank you in anticipation of a prompt reply¹².

Yours faithfully,

5. Enquiry concerning a machine tool.

Dear Sirs,

We should be grateful if you send us by return of mail a detailed quotation covering the model PKE 1250 × 1000 Vertical Boring and Turning Mill¹³.

Your price should be calculated on the basis F.O.B.¹⁴ British Ocean Port and the machine should be complete with¹⁵ electrical equipment for operation on a 400/440 volts, 3-phase, 50 cycle¹⁶ AC¹⁷ supply. When quoting, please indicate the commission¹⁸ included.

Yours faithfully,

6. Enquiry concerning biscuit products.

Dear Sirs,

We are interested in Albert Kuntz Biscuit¹⁹ Products and understand that you are their agent.

We should be very pleased if you could inform us whether you are in a position to supply. If so, your current price list together with your discount terms will be much appreciated.

If your prices are competitive we may be able to place larger orders.

Yours faithfully,

7. *Request to forward enquiry to supplier.*

Gentlemen:

In one of the issues of "German Export" we saw an advertisement about an Oxygen Meter²⁰.

However, we have not been able to find the advertiser²¹, and therefore we request you kindly to send the enclosed enquiry to him.

We would like to mention that we have sent a similar enquiry to Messrs. JUNKALOR who also advertised an Oxygen Recorder²². Nevertheless we are very sure that there was another manufacturer in "German Export" offering such a meter.

Yours truly,
1 encl.

8. *Enquiry concerning an oxygen meter.*

Gentlemen:

We are in the market for an Indicating Oxygen Meter. As we are particularly interested in maintaining an atmosphere below 0,5 percent oxygen, this instrument should be furnished²³ with a contact at the 0,5 % position.

Please quote on the following: One Oxygen Meter without contact; one Oxygen Meter with contact (if available).

The same instrument in lots of ten²⁴. Also quote your best delivery ex warehouse²⁵.

Very truly yours,

9. *Enquiry concerning a machine tool.*

Dear Sirs,

Re: Vertical Milling Machine²⁶ FS 400×1650.

Referring to your letter of the 26th May, 2... we inform you that now we have a customer for the above-mentioned machine. As you know we also hold an import licence.

We should be glad if you would let us have the basic price for the machine if it has altered²⁷ in any way since your letter of the 26th

May. We should also like to know the extra cost for²⁸ equipping the machine with an electrical supply of 400/440 volts. Perhaps you will be good enough to send us a detailed quotation. We presume²⁹ it will include the time of delivery which we should like to be as short as possible.

Yours faithfully,

10. *Continuation — more detailed enquiry concerning the same machine tool.*

Dear Sirs,

Re: Vertical Milling Machine FS 400×1650.

We thank you for your letter of the 24th January and would like to tell you that we are definitely interested in getting the above machine during the first half of the year 2...

We should, however, like to have details of the price and the specifications as soon as possible, as we shall have to get our present import licence extended³⁰ to cover this extra delivery period.

Furthermore³¹ we ask you to send us an up-to-date³² catalogue of the machine, which will be used in connection with a 400/440 volt, three-phase, 50 cycle supply.

Yours faithfully,

11. *Enquiry concerning a test lathe.*

Dear Sirs,

We have a general interest in buying various items of machine tools³³ from you, and we should be glad to receive brief details³⁴ of the range of equipment³⁵ which you can export.

In particular we are contemplating³⁶ the purchase of a test lathe³⁷ for hard metal and ceramic tools³⁸. We believe that you call this type of machine a "Versuchsdrehmaschine". The machine we require should have roughly the following main characteristics:

Min. top spindle speed³⁹ — 4,000 r.p.m.⁴⁰

Power of main motor — 30 h.p.

We should be glad to receive your detailed offer for this lathe in quintuplicate⁴¹ together with three sets of specification sheets. If possible, the letter should be in German, but failing this⁴² English would be satisfactory.

Yours faithfully,

WORDS AND EXPRESSIONS

- | | |
|--|---|
| 1. magazine <i>n</i> | — (иллюстрированный) журнал |
| 2. for that matter | — в сущности, вообще говоря |
| 3. to establish <i>v</i> | — основывать |
| 4. sales outlet <i>n</i> | — торговый филиал |
| 5. motor scooter <i>n</i> | — мотороллер |
| 6. a wholesale importing house | — оптовые импортеры |
| 7. retail trade | — розничная торговля |
| 8. competition <i>n</i> | — конкуренция |
| 9. keen <i>adj</i> | — острый, сильный |
| the keenest prices | — зд. самые подходящие цены |
| 10. to be indebted to | — быть благодарными |
| 11. to take the liberty to (introduce ourselves) | — взять на себя смелость (представиться) |
| 12. We thank you in anticipation of a prompt reply | — Мы будем признательны за скорый ответ |
| 13. vertical boring and turning mill | — вертикальный карусельный станок |
| 14. F.O.B., FOB = Free on Board | — «ФОБ» («франко-борт судна», разновидность условий доставки) |
| 15. to be complete with | — быть снабженным, укомплектованным |
| 16. cycle <i>n</i> | — цикл, период переменного тока |
| 17. AC = Alternating Current | — переменный ток |
| 18. commission <i>n</i> | — комиссионное вознаграждение |
| 19. biscuit <i>n</i> | — печенье |

- | | |
|--|---|
| 20. meter <i>n</i> | — счетчик |
| oxygen meter | — счетчик кислорода |
| 21. advertiser <i>n</i> | — лицо, поместившее рекламу |
| 22. recorder <i>n</i> | — счетчик |
| oxygen recorder | — кислородный счетчик |
| 23. to furnish <i>v</i> | — укомплектовывать |
| should be furnished with | — должен быть укомплектован |
| 24. in lots of ten | — партиями по десять |
| lot <i>n</i> | — партия, серия (товара) |
| 25. ex warehouse | — со склада |
| 26. vertical milling machine | — вертикальный фрезерный станок |
| 27. to alter <i>v</i> | — изменять |
| 28. extra cost | — дополнительные затраты |
| 29. to presume <i>v</i> | — предполагать |
| 30. to extend <i>v</i> | — продлевать |
| we shall have to get our present import licence extended | — нам придется продлить действие нашей импортной лицензии |
| 31. furthermore <i>adv</i> | — более того |
| 32. up-to-date <i>adj</i> | — современный, последний |
| 33. machine tool | — станок |
| 34. to receive brief details | — получить детали |
| 35. the range of equipment | — ассортимент оборудования |
| 36. to contemplate <i>v</i> | — рассматривать, предполагать |
| 37. test lathe | — экспериментальный токарный станок |
| 38. ceramic tools | — керамические инструменты |
| 39. spindle speed | — скорость вращения шпинделя |
| 40. r.p.m. = rounds per minute | — оборотов в минуту |
| 41. in quintuplicate | — в пяти экземплярах |
| 42. failing this | — если нет, то... |

ОТВЕТЫ НА ЗАПРОСЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Replies to enquiries provide for¹ a high percentage of business letters. Many firms make it a point² to answer enquiries the very³ day they are received, giving them precedence over⁴ all other letters. Even if drawing up⁵ the requested offer takes several days, they send the customer a first reply as soon as possible. It must be taken into account that the client may need the goods rather urgently and that he has written more than one letter. Of course he will consider⁶ those replies first that come first.

One should be especially tactful if for some reason or other one cannot comply with⁷ the request of the would-be⁸ customer. In any case one should do one's best in order not to rebuff⁹ him. One may draw his attention to other lines of trade. They ought to be equivalent, of course.

NOTES

- | | |
|---|---|
| 1. to provide for | — зд. составлять (процент) |
| 2. to make it a point | — придавать большое значение |
| 3. the very day | — в тот же день |
| 4. to give smth precedence over | — рассматривать что-либо в первую очередь |
| 5. to draw up v | — зд. давать подробный (конкретный) ответ |
| 6. to consider v | — рассмотреть |
| 7. to comply with the request | — исполнить просьбу |
| 8. would-be <i>adj</i>
a would-be customer | — претендующий на
— возможный покупатель |
| 9. to rebuff v | — категорически отказывать |

- | | |
|---|--|
| We thank you for your enquiry of... | Благодарим за Ваш запрос от... |
| We acknowledge with thanks receipt of your enquiry of... for... | С благодарностью подтверждаем получение Вашего запроса от... касательно... |
| Many thanks for your kind enquiry of... concerning... | Благодарим за Ваш запрос от... касательно... |
| The matter is receiving our careful attention and we hope to send you our proposal (quotation) at an early date | Вопрос внимательно изучается (прорабатывается) нами, и мы надеемся вскоре выслать Вам наше предложение (котировку) |
| We are contacting the manufacturers of ... and will advise you immediately upon receipt of their reply | Мы поддерживаем связь с производителями (чего-то) и немедленно сообщим Вам об их ответе |
| We have forwarded your enquiry to... | Мы переслали Ваш запрос (куда-либо) |
| We thank you for your enquiry dated... but regret to inform you that... | Благодарим за Ваш запрос, от..., но вынуждены сообщить, что... |

If one is able to do so, one should immediately send the customer the solicited **offer**¹ which is sometimes made out² in the form of a proforma invoice and may be valid for a period only.

The offers generally fall into³ two categories: the firm (binding)⁴ offer and the offer without engagement⁵. A firm offer is made by the seller to one potential buyer only. Usually the time during which it remains valid is indicated. If the buyer accepts the offer in full⁶ during the stipulated time, the goods are considered to have been sold to him at the price and on the terms stated in the offer.

An offer without engagement may be made to several⁷ potential buyers and the goods are considered to have been sold only when the seller, after receipt of the buyer's acceptance⁸, confirms having

sold him the goods at the price and on the terms indicated in the offer.

It goes without saying⁹ that offers should be made out very carefully. They should contain:

1) Exact **quantities**, measurements, weights.

2) The **quality** of the goods (chemical analysis, performance¹⁰, material, brand¹¹, etc.).

3) The method of **transport**, if there are several possibilities.

4) The **exact date of delivery or time of delivery** (e.g.: Our articles will be delivered ex works by the 30th May, ... Delivery can be effected six weeks after the receipt of your order, etc.).

5) The **terms of payment**, for instance:

— payment in advance¹²,

— cash¹³ payment,

— payment by letter of credit (L/C),

— document against payment (D/P)¹⁴,

— payment on receipt of goods¹⁵,

— payment with clearing agreement.

The currency¹⁶ in which payment is to be effected, the bank with which you work, the place of payment, etc. should be stipulated.

6) The **terms of delivery** define what the price actually includes and stipulate the mutual obligations¹⁷ of the seller and the buyer. The most usual terms of delivery are F.O.B. (Free on Board), F.O.R.¹⁸ (Free on Rail), C.I.F. (Cost, Insurance, Freight), C.&F.¹⁹ (Cost and Freight) and others. The question of delivery terms is dealt with more extensively in the chapter concerning the transportation documents (Chapter XVII).

NOTES

- | | |
|-----------------------------|--------------------------------|
| 1. solicited offer | — требуемое предложение |
| 2. to make out <i>v</i> | — составлять, выписывать |
| 3. to fall into <i>v</i> | — подразделяться |
| 4. a firm (binding) offer | — твердое предложение |
| 5. offer without engagement | — предложение без обязательств |
| 6. in full | — полностью |

- | | |
|------------------------------------|---|
| 7. several | — несколько |
| 8. acceptance <i>n</i> | — акцептование, принятие |
| 9. it goes without saying | — разумеется, безусловно |
| 10. performance <i>n</i> | — характеристика работы машины, эксплуатационные качества |
| 11. brand <i>n</i> | — сорт, качество, марка |
| 12. payment in advance | — плата авансом |
| 13. cash <i>n</i> | — наличные деньги |
| payment in cash | — плата наличными |
| 14. document against payment (D/P) | — оплата по документам |
| 15. payment on receipt of goods | — плата по получении товара |
| 16. currency <i>n</i> | — валюта |
| 17. mutual obligations | — взаимные обязательства |
| 18. F.O.R. (Free on Rail) | — с погрузкой в вагон, франко-вагон (<i>вид условий доставки</i>) |
| 19. C.&F. (Cost & Freight) | — стоимость и фрахт (<i>вид условий доставки</i>) |

WORDS AND EXPRESSIONS SPECIFYING THE NATURE OF THE OFFER

- | | |
|---|---|
| This offer is firm (valid) until December 31 st , ... | Это предложение остается в силе до 31-го декабря ... |
| This offer is firm for immediate acceptance, otherwise without engagement | Это предложение является окончательным при немедленном акцепте, в противном случае — без обязательств |
| This offer is firm for acceptance by telegram arriving before tomorrow noon | Это предложение окончательно при условии акцепта телеграммой, прибывающей до полудня завтрашнего дня |
| Our offer is subject to final confirmation | Наше предложение входит в силу после подтверждения |

EXAMPLES OF LETTERS

1. Reply to enquiry — price list sent.

Dear Sirs,

Your Enquiry of March 23rd, 2...

We thank you for your letter of March 23rd from which we gather¹ that you are interested in "Sever" Biscuit Products.

We have pleasure, therefore, in enclosing our up-to-date price list for this line. The prices are quoted net², no discount being granted³. You will receive three catalogues under separate cover.

We trust our offer will appeal⁴ to you and look forward to your reply with interest.

Yours faithfully,
Enclosure

2. Reply to enquiry — proforma invoice sent.

Gentlemen:

Your Enquiry of July 3, 2...

Our factory, "Lenpribor", sent us your above enquiry for further attention. We enclose a proforma invoice showing all details required.

Unfortunately, the relative catalogue is at present available in Russian only. That is why the proforma invoice is accompanied by a prospectus covering CO₂ Recorders, which may prove helpful.

We are confident that our offer will induce you to send us your order soon.

Yours faithfully,
Enclosure

3. Reply to enquiry — offer sent.

Dear Sirs,

Offer of VEB Gerätebau Babelsberg

Referring to your letter of 15th January we send you an offer of VEB Gerätebau Babelsberg.

The price indicated is understood net ex works. On this price we grant you a wholesale discount of twenty per cent.

The total amount of USD 5,000.00 is quoted CIF St. Petersburg.

We trust to have served you with our offer and should be pleased to receive your order soon.

Yours faithfully,
Enclosure

4. Offer of document cases.

Dear Sirs,

Document Cases⁵ from Russia

We thank you for your enquiry of the 12th June concerning Document Cases.

We are pleased to send you an offer for our Documents Cases models 440 and 330. You will notice that the price list states delivery about ten weeks after receipt of order. We should like to add that the first consignment⁶ could be despatched⁷ in August, ...

Two sample Document Cases have been sent to you separately so that you may convince yourself of the good quality of our products. We take it that you will like our articles, and look forward to your orders.

Yours faithfully,
Enclosure

5. Supplier apologizing for not being able to offer required goods.

Dear Sirs,

Cotton Drill⁸

We refer to your letter of 3rd May from which we take that you are interested in an offer for Cotton Drill up to the attached sample.

To our regret we have to inform you that the production of our mills is fully booked up⁹ to the end of this year.

We can deliver Poplin, however, in the forth quarter of the year..., and should welcome your order.

Yours faithfully,

6. *Offer of poplin.*

Dear Sirs,

Offer of Poplin — 100% Cotton

We are glad to offer you on behalf of¹⁰ "Lentextil" the following Poplin qualities:

Quality A 26 90 cm width, warp: Ne 70/2
120 grms./sqm., weft: Ne 70/2. **Price:** About USD 250

Quality B 15 90 cm width, warp: Ne 38/2
145 grms./sqm., weft: Ne 30/1. **Price:** About USD 120

The prices are quoted per metre FOB St. Petersburg and will be finally settled¹¹ after we have received your order.

We have enclosed samples in various shades¹² and trust that our offer may prove interesting.

Yours faithfully,

7. *Offer of household soap.*

Dear Sirs,

Household¹³ Soap from Germany

We are informed by our St. Petersburg office that you are interested in 2,000 cases Household Soap packed in cases containing 200 pieces, each piece weighting 150 grams. For this reason we take the liberty to enclose the latest price list for PATINA, ZITZA and RUMBO stating all particulars¹⁴. We shall send you by separate mail some samples for inspection.

Weights, sizes, and brands can be produced in conformity with¹⁵ your special requirements. As far as we know, the trade mark of "Kangaroo" is protected¹⁶. We shall ascertain¹⁷ that and inform you. If this brand is not free any more, we should have to ask you to choose another one.

As the demand is very heavy this year, it would be in your own interest to send your orders as soon as possible. We understand that smaller quantities can still be delivered at the end of July.

Yours faithfully,
Enclosure

8. *Offer of equipment, with standard General Conditions of Sale.*

Dear Sirs,

We thank you for your enquiry of the 28th May... and have pleasure in offering you the equipment specified below on the terms and conditions stated herein¹⁸ including those printed on the reverse¹⁹ side of this tender.

Specifications: One Portable Cone-Crusher²⁰ Mod. LBM-15, coupled with²¹ an electric motor mounted on a welded frame²², designed for use in the preliminary stage of the ore-concentration process²³.

Capacity²⁴ — 4 tn/min

Speed — 700 r.p.m.

Weight — 1.8 tn

Overall dimensions²⁵:

Length — 2,500 mm

Width — 1,500 mm

Height — 1,800 mm

The Cone-Crusher is delivered with Electric Motor A.C. Three-Phase, 50 cycles, 400/440 volts, a Starting Rheostat and a standard set of spare parts and accessories²⁶.

Price: The total price of the Cone-Crusher with the electric motor, spare parts and accessories is ... C.I.F. Melbourne including packing in three strong boxes treated²⁷ in accordance with Australian rules and requirements.

Payment: By an irrevocable, confirmed and divisible²⁸ Letter of Credit to be valid for 90 days.

Shipment: Within 12 weeks of the date of signing the contract.

Validity of Tender: The Tender is open for acceptance within 30 days of the date of its issue.

Should you find²⁹ the above data insufficient in any respect, we shall be glad to send any further information you may desire.

Yours faithfully,

General Conditions of Sale (Reverse Side of the Offer)

1. **Acceptance:** The acceptance of this tender includes the acceptance of the following terms and conditions unless³⁰ there is a special agreement to the contrary in respect of any of them.

2. **Validity:** No order shall be binding on the Sellers until confirmed by them in writing. The tender may be withdrawn or the price and/or the terms quoted may be altered in any respect before the order has been received and accepted by the Sellers.

3. **Quality:** Unless otherwise specified, the quality of the goods shall be in conformity with the corresponding Russian Standards or in the absence of such standards with the technical specifications adopted by the manufacturing plant and confirmed by Certificates of Quality. The Sellers receive the right without special consent of the Buyers to introduce alterations of minor importance which do not affect materially the quality and the price of the goods.

4. **Price:** The price includes the cost of a standard set of spare parts if such parts are required. Erection costs³¹ or technical service, if any, are not included in the price and will be charged extra³².

5. **Delivery:** The tender is made subject to prior sale. The time indicated for shipment shall be reckoned from the date of the contract or of the Sellers' confirmation of the order. The date of delivery shall be considered for land transport — the date on which the goods pass the Russian border and for sea transport — the date of the Bill of Lading.

6. **Payment:** Unless some other arrangement is made, payment shall be effected by an irrevocable, confirmed and divisible Letter of Credit to be established by the Buyers in favour of the Sellers with the Bank for Foreign Trade of Russia, Moscow, within 15 days of receipt of the Sellers' notification of the readiness of the goods for shipment.

Unless otherwise specified, the Letter of Credit is to be valid for 90 days, all Bank charges being³³ at the expense of the Buyers.

7. **Guarantee:** The technical data given by the Sellers and the high quality and normal operation of the equipment are guaranteed for the period stated in the contract or in Sellers' confirmation of the

order. Should the equipment prove to be defective during the guarantee period, the Sellers undertake to replace or repair any defective part free of charge. The guarantee shall not apply to normal wear or damage caused by importer storage, inadequate or careless maintenance.

WORDS AND EXPRESSIONS

1. to gather <i>v</i>	— зд. приходиться к заключению
2. net price	— цена нетто, цена после вычета всех скидок
3. to grant discounts no discounts being granted	— делать скидки — без скидки
4. to appeal to smb <i>v</i>	— интересоваться, привлекать
5. document case	— портфель для документов, «кейс»
6. consignment <i>n</i>	— партия товаров
7. to despatch <i>v</i>	— отправлять, посылать
8. cotton drill	— <i>текстиль</i> . бумажный тик
9. to be booked up	— быть закупленным (проданным)
10. on behalf of	— от имени
11. to settle prices	— согласовывать цены
12. shade <i>n</i> in various shades	— оттенок, тон — различных оттенков
13. soap <i>n</i>	— мыло
14. particular <i>n</i>	— частность, подробность
15. in conformity with	— в соответствии с
16. is protected	— защищена
17. to ascertain <i>v</i>	— удостовериться, убедиться
18. herein <i>adv</i>	— здесь, при сем
19. on the reverse side	— с обратной стороны
20. cone-crusher <i>n</i>	— дробилка
21. coupled with	— соединенный с
22. welded frame	— сварная рама (корпус)

23. ore-concentration process	— обогащение руд
24. capacity <i>n</i>	— мощность, производительность
25. overall dimensions	— габаритные (предельные) размеры
26. accessories <i>n</i>	— принадлежности
27. treated <i>adj</i>	— обработанный
28. divisible <i>adj</i>	— делимый
29. Should you find ... = If you should find ...	— Если вы найдете...
30. unless <i>conj</i>	— если не
31. erection cost	— стоимость монтажа
32. will be charged extra	— за особую плату, будет назначена особая плата
33. ... all Bank charges being...	— ... и все банковские расходы производятся...

DISCUSSION OF PRICES AND TERMS. ACCEPTING OR DECLINING OFFERS

Chapter

VI

ОБСУЖДЕНИЕ ЦЕН И УСЛОВИЙ. АКЦЕПТОВАНИЕ И ОТКЛОНЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

It may happen that a customer deems¹ prices too high. Then he will give the seller his reasons why the price should be reduced. He supports his points² by submitting³ the prices or offers of competitors which are lower than those demanded by his present supplier.

The exporter, in his turn⁴, will see to it that the prices he obtains⁵ are on the level⁶ of world market prices. He may try and persuade⁷ the customer to pay a higher price. Of course strong language is out of place here, too.

NOTES

- | | |
|---------------------------|----------------------------------|
| 1. to deem <i>v</i> | — считать, находить |
| 2. to support one's point | — поддерживать свою точку зрения |
| 3. to submit <i>v</i> | — предоставлять (документы) |
| 4. in his turn | — в свою очередь |
| 5. to obtain <i>v</i> | — получать |
| 6. level <i>n</i> | — уровень |
| 7. to persuade <i>v</i> | — убеждать |

EXPRESSIONS MOST COMMONLY USED IN THE DISCUSSIONS CONCERNING PRICES

We must point out that your prices are considerably higher than those of your competitors.

Мы должны указать на то, что Ваши цены значительно выше цен Ваших конкурентов.

We should be prepared to buy ... if you could reduce your prices by 5 per cent.	Мы готовы купить..., если Вы снизите цену на 5%.
We are surprised to learn that...	Мы с удивлением узнали, что...
The price being as high as the one quoted by you, we must say that we shall be marketing the goods at the smallest of the profit margins.	Если цена будет такой высокой, как Вы предлагаете, то мы будем продавать товар лишь с минимальной прибылью.
Your price being too high, you will realize that your chances of securing this order are very slight.	Так как Ваша цена чересчур высока, Вы должны понять, что Ваш шанс получить этот заказ очень невелик.
We suggest that you should revise your offer.	Мы предлагаем Вам пересмотреть Ваше предложение.
It is felt here that the fair price would be in the region ...	Здесь многие считают, что справедливой будет цена около...
We are interested in keeping the stable business connection with you. However, given the prices which we cannot consider to be justified ...	Мы заинтересованы в сохранении стабильных деловых отношений с Вами. Однако, при ценах, которые мы не можем считать оправданными...
We regret not being able to accept your offer as other firms have offered us better prices and more favourable terms.	Мы сожалеем о невозможности принять Ваше предложение, но другие фирмы предложили нам более низкие цены и более благоприятные условия.
If you are in the position to quote us lower prices and improve your terms, we may revert to the matter again.	Если Вы можете котировать более низкую цену и предложить лучшие условия, мы могли бы вернуться к обсуждению этого вопроса.
We are surprised to hear that you consider our prices to be higher than those of our competitors.	Мы с удивлением узнали, что Вы считаете наши цены более высокими, чем цены конкурентов.

Having reexamined the matter and found that the increase in production costs is not so high as we had at first expected, we are pleased to inform you that we can reduce the prices.

We should be prepared to allow you 5 per cent discount from the prices quoted by us.

Having carefully examined the matter, we have found means to reduce the prices to ...

We cannot sell at the prices you indicate but have to insist on...

Please let us know whether you can accept these prices. Otherwise we are reluctantly compelled to turn down the order.

Вновь исследовав проблему, мы установили, что повышение затрат не так значительно, как мы предполагали вначале, и поэтому рады сообщить Вам, что можем понизить цену.

Мы готовы дать Вам пятипроцентную скидку с цен, предложенных нами.

Внимательно исследовав проблему, мы нашли способ снизить цену до...

Мы не можем продать по цене, указанной Вами, но должны настаивать на...

Пожалуйста, сообщите, приемлемы ли для Вас эти цены. В противном случае мы вынуждены будем отменить заказ.

EXAMPLES OF LETTERS

1. General outline of policy by importer buying cook sieves.

London, ...

Dear Mr. Smirnov,

Plastic Rim Cook Sieves¹ 18/25 cm

I should like to refer to Mr. Snyder's letter of the 10th July, your reply of the 18th July, and your further letter dated the 1st August regarding² the above subject.

Your Plastic Rim Sieves were first offered to us last year at the price of 6.6 USD. Trial shipments were made to test the market, and it was found that they were satisfactory at this price. Subsequent repeat orders³ were placed with you.

Unfortunately you found it necessary to increase the price by about 15 per cent to 7.6 USD. This, we think you will agree, was a tremendous⁴ increase for us to absorb⁵. Nevertheless, during the meeting with you in Moscow in March, we agreed to take a further quantity at this increased price of 7.6 USD. Then I stated that if it were possible for us to obtain a suitable price for the Sieves, we would be willing to pay a little more also for further business.

Since March we have made sales of this article at satisfactory prices, and it is hoped that the association between us can be kept and improved by bigger and more regular business in this line. This, however, is very difficult indeed when each time we place repeat business, we find a considerable increase in price.

Quite a large amount of your first increase from 6.6 USD to 7.6 USD could not be passed on immediately to our customers, because the African is slow to accept⁶ even small increases. It was, therefore, necessary for our company to absorb the majority of your approximately 15 per cent increase. Efforts were made, of course, to obtain better selling prices in West Africa in line with your increase to 7.6 USD. In this respect we were not entirely unsuccessful⁷, hence the reason for placing our more recent order No. 05834 for 1,000 sets for North Nigeria.

You now, however, tell us that you have raised your price to 8.6 USD, a further 13 per cent increase on your last price. On this increase of 1.0 USD per set, FOB, we have to pay 10 per cent duty⁸ on Sieves shipped to Nigeria, which makes your increase more than 1.1 USD per set.

As mentioned earlier in this letter, I would like to see the Plastic Rim Sieve shipped regularly to West Africa, but this can only be done by cooperation from both parties⁹. It is felt here that a fair price for the order in question would be in the region of 7.1 USD per set, but in the hope of long-term business association, 8.2 USD would be accepted by us, even though it means marketing the sieves at the smallest of profit margins. It is possible that at 8.2 USD we may sustain losses¹⁰, but these losses may be regained at some future date when the Plastic Rim Sieves are more firmly established.

Would you please, therefore, look again at your costs and cooperate with us by accepting our order No. 05834 at 8.2 USD per set. You can rest assured that as soon as a satisfactory figure is achieved and maintained, regular orders of a considerable size will follow.

It is possible that I may come to the Moscow Fair on the 1st September. If this visit materializes¹¹, it will be very pleasant to meet you again and discuss future business. In the mean-time¹², please do everything you can to accept present order at 8.2 USD per set.

Yours faithfully,

2. Exporter justifying increase of price.

Moscow, ...

Dear Sirs,

Re: Your Order No. 98765

Thank you very much for the above order covering 1,000 sets of No. 24 Sieves 18/24 (4 pieces per set), and 1,000 sets No. 26 Sieves 18/26 (5 pieces each set). We appreciate the confidence you put in us¹³ and shall do our best to satisfy you.

Unfortunately, we cannot accept your order for delivery in February, the earliest date being April. Furthermore we are sorry to tell you that we cannot sell at the prices you indicate but have to insist on a price of

USD 3.9 FOB St. Petersburg for the 18/24 set, and

USD 4.8 FOB St. Petersburg for the 18/26 set.

We trust that you can accept these prices and should be pleased to have your reply soon.

Yours faithfully,

P.S. I suppose that Mr. Wylde of your company will come to the Moscow Spring Fair. Our stand is in the "Moscow Fair Hall", 4th floor, stand No. 441. We should be pleased to see him there and to discuss future business carefully.

3. *Reply to the above — importer insisting on the original low price.*

London, ...

Dear Sirs,

Re: Outstanding¹⁴ Order No. 98765

Confirming your telephone conversation with Mr. Wylde on the 24th January ..., we should like to review the present situation. We have outstanding with you order No. 98765 for Sieves. As Mr. Wylde indicated during the conversation, we have received recent quotation from Germany at 3.3 USD per 18/24 set and 4.0 USD per 18/26 set. This is hardly consistent¹⁵ with your present quotation of 3.9 USD and 4.8 USD. We would ask you to look into this matter very seriously and give consideration to¹⁶ supplying our outstanding order at the prices originally stated. Once¹⁷ you have been able to do this, we shall review the situation again and will, no doubt, reach some agreement with Mr. Petrov when we see him in a few weeks' time.

It is, however, imperative¹⁸ that the above-mentioned order be delivered as soon as possible. As you know, our trade depends on our being able to meet our customers' demands. If you fail to deliver within the time stipulated, it will involve considerable loss of faith¹⁹ both for yourself and our organization in West Africa.

We look forward to your continued support and the confirmation of the prices indicated above.

Yours faithfully,

4. *Continuation — importer insisting on maintaining old price.*

London, ...

Dear Sirs,

Re: Cook Sieves — Outstanding Order

During the last few days your London Office has indicated that the MVES²⁰ has refused to allow our outstanding order for Sieves to go through²¹ at the old prices.

We informed your people in London that if MVES maintained²² their attitude there would be considerable danger of their losing the majority, if not all, of the business.

We have recently received quotations from manufacturers in Germany at levels considerably lower than those you are quoting at present. Although we have no wish to take this business away from you, there will undoubtedly be a need to do so unless we obtain some satisfaction on the price quotations.

The Russian manufacturers must realize the highly competitive nature of this trade. There has been rarely more than a few cents difference operating between different countries. As we have always tried to maintain a reasonably substantial trade at a low margin²³, it has been necessary to obtain the lowest possible prices. You will then appreciate our amazement when we received your price increases. We wish to give you our full cooperation, but without some help from the manufacturers and the export authorities this is impossible.

We hope that now we have stated our view so frankly²⁴, you will see that to maintain these price levels will give your competitors in Germany the opportunity they have been waiting for, to re-establish²⁵ themselves in this trade.

We look forward to your earliest reply.

Yours faithfully,

5. *Continuation — exporter insisting on higher price.*

Moscow, ...

Dear Sirs,

Re: Sieves — Your Order No. 98765

Referring to your letter of 28th January we are sorry to inform you that MVES have returned to us your above order for Sieves. They refuse to accept the old prices and ask you to pay USD 4.00 for the 18/24 set and USD 4.80 for the 18/28 set, FOB St. Petersburg. For orders covering 5,000 sets a rebate of five per cent will be deducted.

Please let us know whether you can accept these prices. Otherwise we are reluctantly compelled to return the order.

We are very sorry for the inconvenience. As far as we can see, the only chance to obtain better prices is to send us original offers²⁶ from competitors. Then we may be able to negotiate price reductions with MVES.

Yours faithfully,

6. Continuation — importer still hoping to maintain old price.

London, ...

Dear Sirs,

We were informed that MVES insist on the price of 4.00 per set. In spite of that, our office will negotiate once more on this matter. They state, however, that they will probably not have any success because MVES have sufficient orders at the new price. We shall let you know the result of their discussions in the next few days.

Yours faithfully,

7. Continuation — government agency of the exporter's country agreeing not to increase price.

London, ...

Dear Sirs,

re: Prices for Cook Sieves

Further to our letter of 3rd April, our Moscow office were only this morning able to discuss the price reductions with Mr. Ivanchenko of the MVES. On receipt of their e-mail message²⁷ this morning we tried to inform you about the outcome, but were unable to spot²⁸ you.

We are happy to announce that MVES have agreed to reduce the price to USD 3.50 per set, and should appreciate to learn soon whether you agree to this figure. Miss Farken endeavoured to obtain another slight reduction but failed.

We understand that this price of 3.50 USD per set will apply to the old order No. 98765 and the future orders we may place²⁹.

Please, telephone us your decision immediately on receipt of this letter. We have to notify MVES as soon as possible.

Yours faithfully,

8. Continuation — importer asking about new orders.

London, ...

Dear Sirs,

re: Prices for Cook Sieves

Further to our letter of 6th April and following our telephone conversation with you this morning, we have informed our Moscow office that you accept the price 3.50 USD for the order already placed. We have asked them to ship that order as soon as possible.

At the same time we have told them that you are looking into³⁰ the question whether or not we can place our future orders at this figure, and we look forward to your decision.

Yours faithfully,

9. Continuation — discussing prices of new orders.

London, ...

Dear Sirs,

In the course of our negotiations in April with regard to the January order, and also future business, it was confirmed by correspondence that the 18/24 set would be accepted at 3.50 USD per set. We were given to understand that this price would also apply to all future business.

Since sending our orders in April and June, however, we have received many conflicting reports including your final letter with a communication from Director Mertens, in which a price of 3.90 USD was insisted upon³¹.

On receipt of this information from Director Mertens it was our intention to cancel the April and June orders because we have received a better proposition from a Hamburg source. In your last letter, however, you quote as follows:

“The price for the Cook Sieves can only be reduced to 3.9 USD less five per cent rebate³², if you place an order for at least 10,000 sets.”

There is no mention in your letter of the period in which the 10,000 sets have to be taken, but we can tell you that Hamburg are quoting this same price for a similar quantity taken over the period of one year.

You have received from us this year, beginning January 1st, orders totalling 7,000 sets, none of which have been shipped. You will see from this figure that it would not be difficult for us to reach a total of 10,000 sets over the year. We shall, in fact, require further 2,000 sets and can send you order within the next few weeks. It should not go unmentioned that without all the difficulties that have been placed in our way since January, our purchases would have been considerably larger than they were³³.

We should be glad, therefore, if you would immediately confirm to us our April and June orders at the price quoted in your last letter of 3.9 USD per set less five per cent rebate, i.e. 3.7 USD per set net.

For easy reference³⁴ we enclose a list showing the orders placed this year, with the relative quantities. Please let us have the information requested by return.

Yours faithfully,

WORDS AND EXPRESSIONS

- | | |
|------------------------------|---|
| 1. plastic rim cook sieves | — кухонные решета с пластиковым ободом |
| 2. letter ... regarding ... | — письмо..., касающееся... |
| 3. repeat order | — повторный заказ |
| 4. tremendous <i>adj</i> | — огромный, громадный |
| 5. to absorb <i>v</i> | — впитать, поглотить, <i>зд.</i> «переварить» |
| 6. to accept <i>v</i> | — <i>зд.</i> принять, согласиться с |
| 7. not entirely unsuccessful | — небезуспешный |
| 8. duty <i>n</i> | — денежные сборы |
| dues, taxes and charges | — сборы, налоги, выплаты |

- | | |
|---|--|
| 9. both parties | — обе стороны |
| 10. to sustain losses | — нести убытки |
| 11. to materialize <i>v</i> | — материализоваться, т.е. осуществиться |
| 12. in the mean-time | — тем временем |
| 13. confidence you put in us | — уверенность, вера, Ваше доверие к нам |
| 14. outstanding <i>adj</i> | — <i>коммерч.</i> невыполненный |
| outstanding order | — невыполненный заказ |
| outstanding bill | — неоплаченный счет |
| 15. consistent (with) <i>adj</i> | — согласующийся (с чем-то), логичный |
| 16. give consideration to ... | — подумать о том, чтобы... |
| 17. once <i>conj</i> | — когда, если |
| Once you have been able to do this, we shall review the situation | — Когда Вы сможете это сделать, мы пересмотрим свое отношение к ситуации |
| 18. it is imperative that | — необходимо, чтобы |
| 19. loss of faith | — <i>зд.</i> потеря авторитета |
| 20. MVES | — МВЭС, Министерство внешнеэкономических связей |
| 21. to go through | — проходить (через инстанции) |
| 22. to maintain <i>v</i> | — поддерживать, сохранять |
| to maintain one's attitude | — не изменять своего отношения |
| 23. at a low margin | — с небольшим процентом прибыли |
| 24. frankly <i>adv</i> | — откровенно |
| 25. to re-establish oneself | — вновь утвердиться |
| 26. original offers | — оригиналы предложений |
| 27. message <i>n</i> | — сообщение |
| 28. to spot <i>v</i> | — находить, заставить кого-то |
| 29. orders you may place = orders which you may place | — заказы, которые Вы, возможно, разместите |
| 30. to look into (the question) | — разобраться (в вопросе) |

31. price was insisted upon — на цене настаивали
32. rebate *n* — скидка
33. It shall not go unmentioned that without all the difficulties that have been placed in our way since January, our purchases would have been considerably larger than they were. — Нельзя не отметить, что, если бы не было всех тех трудностей, которые перед нами нагромождали, начиная с января, наши закупки были бы значительно объемнее, чем это было на самом деле.
34. For easy reference ... — Для облегчения ссылок (на предыдущую переписку) ...

ORDERS IN IMPORT TRADE AND THEIR EXECUTION

Chapter

VII

ИМПОРТНЫЕ ЗАКАЗЫ И ИХ ИСПОЛНЕНИЕ

All the types of correspondence considered so far were directed¹ towards one aim²: the order.

In some trades³ definite quantities of goods are booked⁴ before orders are sent. The buyer asks the seller to book and reserve, say, 30,000 yards of poplin of such and such quality for him. He does not make out an order before the seller has confirmed the **booking**.

Trial orders⁵ are placed when a client is not sure of the quality of an article and wants to see it for himself. If they turn out good, he may place a bigger order.

In some branches⁶ it is customary to place **repeat orders**⁷ for identical goods.

For very large orders, such as may cover a complete factory plant⁸, big machines, etc., often special **sales contracts** are signed. However, the Contracts will be considered in greater detail in Chapters IX and X.

Many companies use order-sheets (order-forms, order-notes, indents)⁹. These are printed forms, numbered consecutively¹⁰ and usually containing instructions as to time and place of delivery, make-up¹¹, packing, marks, mode of sending, insurance¹², etc. In cases of disputes arising in these matters order-sheets are of much advantage¹³.

NOTES

- | | |
|---------------------------------|------------------------|
| 1. to direct (towards) <i>v</i> | — направлять (к) |
| to be directed towards | — направляться (к) |
| 2. aim <i>n</i> | — цель |
| 3. trade <i>n</i> | — зд. отрасль торговли |

- | | |
|------------------------------|---------------------------------|
| 4. to book <i>v</i> | — резервировать |
| 5. trial order | — пробный заказ |
| 6. branch <i>n</i> | — отрасль, филиал |
| 7. repeat order | — повторный заказ |
| 8. factory plant | — завод (фабрика) |
| 9. indent <i>n</i> | — ордер, заказ |
| 10. consecutively <i>adv</i> | — последовательно |
| 11. make-up <i>n</i> | — зд. состав, содержание заказа |
| 12. insurance <i>n</i> | — страхование |
| 13. are of much advantage | — являются очень удобными |

PHRASES MOST COMMONLY USED IN CONNECTION WITH PLACING ORDERS

- | | |
|--|--|
| We beg to order 250 bags of Coffee Extra at USD ... per cwt C.I.F. Hamburg. | Просим принять заказ на 250 мешков кофе «Экстра» по цене ... долларов США за центнер, СИФ Гамбург. |
| Enclosed please find order No. 75 for ... We shall be pleased to receive your acceptance. | Приложен заказ № 75 на ... Мы хотели бы получить документ о Вашем акцептовании. |
| As per your offer of the ... we have pleasure in packing with you an order for ... | Что касается Вашего предложения ..., мы с удовольствием даем Вам заказ на ... |
| Please send me the following goods as soon as possible by the quickest route and draw on me for the amount at 2 months. | Пожалуйста, pošлите мне следующие товары как можно скорее кратчайшим путем и выпишите на меня тратту со сроком платежа через два месяца. |
| We agree to your terms and give you herewith a trial order for... | Мы согласны на Ваши условия и даем Вам пробный заказ на ... |
| Kindly supply (deliver to our address, let us have) the following goods and quote the number of this order on the invoice. | Пожалуйста, поставьте (доставьте на наш адрес, передайте нам) следующие товары и укажите в счете номер этого заказа. |

We rely upon you to supply us with first-class articles.

Please see to it that the quality is up to sample and note that delivery is required urgently.

I trust you will do your best to give my order your very best attention.

I trust you will do your best to execute this order to our full satisfaction.

Мы надеемся, что Вы поставите нам первоклассные товары.

Пожалуйста, проследите, чтобы качество отвечало образцу, и отметьте, что поставка должна быть срочной.

Надеюсь, Вы отнесетесь к моему заказу с максимальным вниманием.

Надеюсь, Вы сделаете все, чтобы выполнить данный заказ к нашему полному удовлетворению.

Просим Вас оставить для нас 150 тюков. Максимальная цена, на которую мы можем согласиться, ...

We request you to procure 150 bales for us. The highest price we can go to is...

EXAMPLES OF ORDERS

1. Order for various goods on a special order-sheet.

ORDER-SHEET

ORDER No. 211		
From	To	
George Finchley & Sons 55, Bond Street, London.	Messrs. Dickson & King 8, Newgate Street, London.	
Please supply as under, in strict conformity with the particulars given, any deviation ¹ from which will be at your own risk, unless referred to and authorized by us. The number of this order must appear on the Invoice for the Goods.		
10 dozen Bill Cases ²	£	10.00 per dozen
5 dozen Writing Pads ³	£	5.00 per dozen
10 dozen Music Cases ⁴	£	12.00 per dozen
Delivery: prompt ⁵		
Terms: 3 months net.		

2. *Order for biscuits.*

Indent No. A2311

Please supply the following goods:

- 10 Cases Scale Brand Biscuits 40 grms.,
- 36 cartons⁶ in one case,
- 24 packets⁷ in one carton,
- 4 biscuits in packet.

Price: £ stg. 185.-⁸ per 1,000 kilos net CIF Lagos.

Delivery: As early as possible.

Payment: Please draw on us⁹ through the Bank of West Africa Ltd., Marina, Lagos (Nigeria).

Insurance: To be taken out by you¹⁰. Please insure to ultimate destination 10 per cent over and above CIF value.

Shipment: To the Port of Lagos.

Documentation: 5 certified invoices required as follows:

- 2 advanced copies to be airmailed to us for customs¹¹ purposes;
- 3 copies to be attached to the documents.
- Bills of Lading: 2 original and two non-negotiable¹² copies to be attached to documents.

Shipping Marks: N.F.C. 2311 LAGOS

Instructions: Cases to be steelbanded crosswise¹³, marked with contents, and serially numbered.

Important: Your early acknowledgement of receipt of this order together with confirmation of delivery date will oblige.

For
The Nigeria Food Company Ltd.
(Rodney)
(Import Manager)

3. *Accompanying letter and order for flow meters.*

Dear Sirs,

Order for Flow Meters¹⁴

We are pleased to enclose an order for Flow Meters.

In the past we had only a few samples of these Flow Meters, but it is our intention now to sell them on a larger scale. Unfortunately

we have no price list. Consequently we shall not be able to apply for an import licence until we learn from you exactly how much these Flow Meters will cost. We must reserve the right to reduce our order if these costs are too high.

We should also like you to send us, together with the consignment¹⁵, some catalogues, preferably in English. At least one hundred, but, if possible, 200 copies should be included in the consignment.

As usual, we want to have the goods shipped on a collective Bill of Lading¹⁶ through our forwarding agents in Hamburg.

We trust to receive an early reply.

Yours faithfully,
1 Encl.

Order No. 143/57

Please supply at lowest wholesale prices for export trade: **20 Flow Meters, model PF 351.**

Fulfillment of this order is subject to the following conditions:

Finance: Please draw on us at sight¹⁷. Kindly mark your draft¹⁸: "Present through the Commonwealth Trading Bank of Australia".

Prices: Must not exceed those most recently received from you.

Dispatch: To be made by ship to Sydney via Capetown.

Insurance: Please insure under our open policy¹⁹ for net invoice value (including freight) plus ten per cent, including war risk and transshipment²⁰ with the Lombard Insurance Co. Ltd.

Invoices: Required in triplicate and to be properly declared and certified in compliance with the customs requirements²¹ of Australia.

All marks and numbers of packages to be shown on invoices.

Packing Lists and Statements: To be attached to the invoices.

All marks, numbers, and contents of each package to be shown on packing lists and statements.

Bill of Lading: Post to us promptly, unless finance clause²² requires otherwise.

Kindly acknowledge the receipt and the acceptance of this order by return mail and indicate expected date of dispatch of relative goods.

Yours faithfully,

4. *Continuation — acknowledging receipt of order.*

Dear Sirs,

With thanks we acknowledge the receipt of your Order No. 143/57 and let you know that we immediately got in touch with our factory. We shall send you further news as soon as we have received their reply.

Yours faithfully,

5. *Continuation of the previous correspondence — order for spare parts.*

Dear Sirs,

Order No. 143/57

We should like you to supply us with a number of spare parts which may be required for maintaining the Flow Meters ordered by us.

In particular, we have in mind such small items as Floats, Springs, and Gaskets²³. We hope that you will see your way clear to supply these accessories free of charge. Otherwise we should ask you to restrict the value to a figure to be equivalent of £ stg. 2.-

We leave the selection of these parts to you as no doubt you have enough experience to know what will most likely be required.

Yours faithfully,

6. *Standardized form of order in import trade.*

Dear Sirs,

Order No. ... Trans. No. ...

Please supply and deliver the goods described below on the terms and conditions specified herein and on the reverse of this order as well as those attached to the order.

Type of equipment:

Total amount²⁴ of order:

Delivery: Free on board

Delivery Time:

Terms of Payment:

Consignee²⁵: Postal Address—

Destination—

Marking: In English—

In Russian—

Quantities, descriptions, prices and technical conditions — see following pages.

This order contains ... pages.

Item	Quantity	Description	Price per ²⁶ unit	Amount

V/O "Russoimport"

General Conditions of the Order

1. Only the following conditions of the order together with those contained in the order shall be binding upon²⁷ the parties.

2. Any amendment²⁸ and/or alteration²⁹ to this order shall be issued in writing only and in order to be binding must be duly signed by the parties.

3. **Price:** The prices for the goods specified in this order are fixed and not subject to any alterations.

The prices are understood to include packing for overseas shipment and delivery f.o.b. any British port, i.e. the Suppliers are to place the goods on board steamer at their expense including quay portorage³⁰, port and dock dues³¹ on the cargo, attendance to customs formalities, cranage³², stevedoring³³, etc.

4. **Terms of payment:** Payment will be effected in cash in London through the Moscow Narodny Bank Ltd. within forty-five (45) days

of the date of dispatch to V/O "Russoimport" 32/34, Smolenskaja-Sennaja, Moscow, of the original and one copy of Bills of Lading provided that³⁴ all other documents such as:

Invoices (one original and one copy);
Release Note for Shipment³⁵ — one copy;
Certificates of Works' Test for the goods — two copies;
Packing Lists — three copies,
etc. have already been delivered to the Buyers in due time.

Payment will be effected only after complete shipment of the goods.

5. Delivery date: The delivery date is understood to be the date on which the Suppliers apply to the Buyers' Shipping Agents³⁶ notifying them that the goods have been inspected and passed for shipment by the Buyers' Inspectors and are packed ready for shipment.

The Suppliers shall dispatch the goods by the date indicated by the Shipping Agents; any delay in doing so shall be counted as delay in delivery on the part of³⁷ the Suppliers.

Should the Suppliers fail to deliver the goods or part thereof³⁸ by the delivery date specified in the order, they shall pay the Buyers agreed and liquidated damages³⁹ for delay in delivery at the rate of ... per cent per week of the value of the undelivered goods.

In addition Russoimport reserves the right to reject any goods delayed over ... weeks, and such rejection of the goods shall not free the Suppliers from their liability⁴⁰ to pay the Buyers agreed and liquidated damages calculated up to the date of rejection but not more than ... per cent. of the value of the rejected goods.

Russoimport has the right to deduct⁴¹ the amount of agreed and liquidated damages, calculated on the basis stipulated⁴² in this contract, from the amounts due to the Suppliers.

6. Inspection and test: The Suppliers must notify⁴³ the Buyers' Representatives at the Trade Delegation of Russia in the UK, 32 Highgate West Hill, London, N 6, at least ten (10) days in advance of the readiness of the manufactured goods for inspection and/or test.

The Suppliers are to accord⁴⁴ the Buyers' Inspectors all assistance in obtaining information concerning the goods ordered

and supply them with all necessary testing equipment, labour, services, etc., free of charge. If the Buyers' Representatives inform the Suppliers that they will not participate in the test, the tests are to be carried out in the absence of the Buyers' Representatives.

The Buyers shall have the right to inspect and test the goods at any time during their manufacture.

Besides the Buyers' inspection, the Suppliers shall make the usual inspection and/or test at their works during and at the completion of manufacture and shall supply the Buyers' Representatives with the certificates of such tests immediately after the completion of the said⁴⁵ tests.

The inspection and/or tests shall not free the Suppliers from their liabilities and shall not prejudice⁴⁶ the rights of the Buyers under the conditions contained in clause 9 "Guarantee".

The final inspection and test of the goods shall take place in Russia at the works of Russoimport's Clients after erection and/or installation. Such inspection and test shall not free the Suppliers from any of their guarantees and undertaking under their Letter of Guarantee or from any other guarantees given by the Sellers in this contract.

7. Release note for shipment: If the goods are passed by the Buyers' Inspector for shipment, the Inspector will furnish the Suppliers with 4 copies of a Release Note for Shipment stating that the goods are passed for shipment. The Release Note for Shipment is to be signed by the Suppliers and by the Buyers' Inspector. If the Buyers' Representatives do not participate in the test, the Release Note for Shipment will be marked "Buyers' Inspector not present".

The 4 copies of the Release Note for Shipment are to be used by the Suppliers in the following way:

- a) the pink copy to be sent to the Buyers' Shipping Agents, Messrs. ...;
- b) the blue copy to be retained by the Sellers;
- c) the white copy together with the documents enumerated in clause 12 item "b" to be sent to V/O "Russoimport";
- d) the yellow copy to be returned to the Trade Delegation of Russia in the UK.

8. **Drawings⁴⁷ and technical documents:** The Suppliers are to furnish for each machine two (2) sets of drawings, technical materials and documents as listed below:

Foundation drawings⁴⁸.

General arrangement drawings⁴⁹ with list of parts.

Detailed working drawings of parts subject to rapid wear.

Packing Lists.

Certificates of Works' Test of the goods.

Letter of Guarantee.

Complete instructions for the erection, operation, maintenance and repair of the machines⁵⁰.

The listed drawings and technical documents are to be marked with the serial number of the machine, order number and transport number. They are to be wrapped in waterproof paper and packed together with the machine in case No. 1.

9. **Guarantee:** The Suppliers guarantee that the goods are in all respects in accordance with the description, technical conditions and specifications of the order, that they are free from defect in material, design and workmanship and that they conform to the Suppliers' highest standards. Should the goods prove defective during the period of 12 months from the date of putting the machine, equipment or instruments into operation but no more than 18 months from the date of shipment, the Suppliers undertake to remedy the defects or to replace the faulty goods delivering them c.i.f. Baltic or Black Sea port at Buyers' option, free of charge, or to refund⁵¹ the value of the goods paid by the Buyers.

10. **Packing:** The Suppliers shall take all measures to have the goods securely and properly packed to withstand overseas and overland transport to and in Russia. The Suppliers shall be held responsible for all losses and/or damage to the goods owing to inadequate or unsuitable packing or greasing⁵² the goods that are liable to rust⁵³.

All goods must have marks showing the two parts of the case under which the slings⁵⁴ may be inserted in order to keep the balance in lifting.

A detailed packing note is to be inserted in each case.

11. **Arbitration:** All disputes and differences arising out of or in connection with this contract shall be settled in Moscow by the Foreign Trade Arbitration Commission of the Russian Chamber of Commerce in accordance with the Rules for procedure of this Commission and by the law of Russia.

12. Should the order not be confirmed by the Suppliers within ... days of receipt, Russoimport reserves the right to cancel it.

WORDS AND EXPRESSIONS

1. deviation <i>n</i>	— отклонение
2. bill case	— папка для документов
3. writing pad	— блокнот
4. music case	— папка для нот
5. prompt <i>adj</i>	— быстрый
6. carton <i>n</i>	— коробка
7. packet <i>n</i>	— пакет, пачка
8. £ stg. 185- = 185.00 Pound Sterling	— 185 фунтов стерлингов
9. to draw on smb	— выставить (выписать) вексель (тратту) на кого-либо
10. to take out (insurance)	— выплачивать (страховые расходы)
11. customs <i>n</i>	— таможня
12. non-negotiable copy	— копия коносамента, не являющаяся товарораспорядительным (финансовым) документом
13. to be steelbanded crosswise	— должны быть оплетены стальными лентами крест-накрест
14. flow-meter <i>n</i>	— жидкостный расходомер
15. consignment <i>n</i>	— партия груза
16. collective Bill of Lading	— сборный коносамент
17. at sight	— по предъявлении
draw on us at sight	— выставите тратту на наше имя по предъявлении

18. draft <i>n</i>	— тратта, переводной вексель
19. policy <i>n</i>	— полис
insurance policy	— страховой полис
20. transhipment <i>n</i>	— перевалка (грузов)
21. the customs requirements	— таможенные требования (в Австралии отличаются особой жесткостью)
22. finance clause	— финансовая статья (статья на лицевой стороне коносамента, регулирующая финансовые вопросы)
23. floats, springs, gaskets	— поплавки, пружины, прокладки
24. total amount	— общий объем (в стоимостном или ином выражении)
25. consignee <i>n</i>	— получатель
26. price per unit	— цена за единицу (штуку) товара
27. ... shall be binding upon the parties	— ... являются обязательными для сторон
28. amendment <i>n</i>	— поправка
29. alteration <i>n</i>	— изменение
30. quay porterage	— переноска на пристани; плата за переноску на пристани
31. port and dock dues	— портовые и доковые сборы
32. cranage <i>n</i>	— пользование краном; плата за пользование краном
33. stevedoring <i>n</i>	— стивидорные работы (работы по погрузке и выгрузке)
34. provided that ... <i>conj</i>	— в том случае, если ...
35. release note for shipment	— разрешение на отгрузку
36. the Buyers' Shipping Agents (= Forwarding Agents)	— экспедитор (покупателя), экспедирующая организация
37. on the part of ...	— со стороны
38. part thereof = part of them	— часть из них

39. damages <i>n</i>	— убытки, возмещение убытков
agreed and liquidated damages	— согласованные и заранее оцененные убытки
40. liability <i>n</i>	— ответственность
41. to deduct <i>v</i>	— вычитать
42. to stipulate <i>v</i>	— оговаривать
43. to notify <i>v</i> (=to advise)	— извещать (письменно)
44. to accord <i>v</i>	— оказывать
are to accord assistance	— должны оказать помощь
45. the said tests	— (выше) упомянутых испытаний
46. to prejudice <i>v</i>	— зд. наносить ущерб (чьим-либо правам)
47. drawing <i>n</i>	— чертеж
48. foundation drawing	— чертеж фундамента (станины)
49. general arrangement drawing	— чертеж общего расположения
50. erection, operation, maintenance and repair of the machines	— монтаж, эксплуатация, профилактика и ремонт оборудования
51. to refund <i>v</i>	— возместить (стоимость)
52. greasing <i>n</i>	— смазка
53. to be liable to rust	— быть подверженным ржавению
54. sling <i>n</i>	— мор. строп

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ

Trade companies often rely on¹ the help of an agent or representative who is thoroughly conversant² with the market conditions in a foreign country. He should not only have a wide circle³ of customers and good connection with authorities⁴, but also ought to know how to advertise effectively, how to "push" to goods he is going to sell on behalf of the foreign principal⁵.

Companies appoint either commission agents⁶ or agents buying on their own accounts⁷. If they do not know any prospective⁸ agent exactly, they often start off by granting⁹ him, for the time being, an **option**¹⁰, or the **sole selling right** for their articles. After he has sold a stipulated minimum quantity within a certain period they grant him a **full agency**¹¹. When a **commission agent** is appointed, the articles continue to be the property of the foreign principal until the commission agent has sold them.

In the **agent's contract**¹² the seller undertakes to pay the agent a commission, its amount depending on the market conditions and the quality and nature of the goods. The dates when the contract comes into force and when it terminates¹³ are laid down, and all the mutual obligations¹⁴ of the two parties are stipulated.

NOTES

- | | |
|---------------------------------|----------------------------|
| 1. to rely on <i>v</i> | — полагаться на |
| 2. thoroughly conversant (with) | — отлично знаком (с) |
| 3. wide circle | — широкий круг |
| 4. authorities | — официальные лица, власти |
| 5. principal <i>n</i> | — комитент, доверитель |

- | | |
|---------------------------------------|---|
| 6. commission agent = agent, broker | — комиссионер; агент, работающий за комиссионное вознаграждение (осуществляющий комиссионную продажу) |
| 7. agents buying on their own account | — агенты, покупающие товары за свой счет |
| 8. prospective <i>adj</i> | — потенциальный |
| 9. to grant <i>v</i> | — предоставлять (<i>право</i>) |
| 10. option = the sole selling right | — ограниченное право на продажу |
| 11. full agency | — неограниченное право представительства |
| 12. agent's contract | — агентский договор |
| 13. to terminate <i>v</i> | — заканчиваться |
| 14. mutual obligations | — взаимные обязательства |

EXPRESSIONS MOST FREQUENTLY
USED IN CORRESPONDENCE CONCERNING
AGENCY

Expressions used in the letters requesting an agency

We understand that you are not represented in ... and we wish to offer our services with a view to marketing your products.

Насколько мы понимаем, Вы не имеете своего представителя в ..., и мы предлагаем свои услуги для продажи Ваших товаров.

We believe that we can offer unrivalled expertise in obtaining orders and handling sales and documentation because of the considerable experience we have in ...

Мы думаем, что имеем несравненный опыт в деле получения заказов, в работе с товарами и документацией, так как мы очень долгое время работали в области ...

If you are interested in our proposals, we shall be very happy to provide bank and trade references, and we look forward to hearing from you in due course.

Если Вас заинтересовали наши предложения, мы с удовольствием предоставим Вам информацию, касающуюся наших торговых и банковских связей. Ожидаем Вашего ответа.

Expressions used in the letters written to ask a firm or an individual to represent you

We have been in touch with ... who have recommended you as a possible agent in ...

Мы связались с ..., и они рекомендовали Вас в качестве возможных агентов в области ...

We manufacture ... and wish to increase our exports to overseas markets, and we are seeking an organization that can ...

Мы производим ... и хотели бы расширить наш экспорт в зарубежные страны, и поэтому ищем организацию, которая могла бы ...

Please advise if you are interested in representing us.

Пожалуйста, сообщите, заинтересованы ли Вы в том, чтобы представлять нас.

Please advise if you consider that the volume of business you can obtain would warrant our granting you a sole agency.

Пожалуйста, сообщите, считаете ли Вы, что та общая сумма сделок, которой Вы можете достичь, позволит нам сделать Вас генеральным агентом.

Enclosed you will find all the details of agency commission and terms.

Приложено детальное изложение всего, что касается агентской комиссии и условий агентского соглашения.

Expressions used when accepting the agency

We were very pleased to receive your letter of ... offering us the agency for you product(s).

Мы были очень рады получить Ваше письмо от ..., в котором Вы предлагаете нам быть агентами по продаже Ваших товаров.

We are certainly willing to sell your product(s) in ...

You will no doubt wish to draw up an agreement setting out the terms of our representation, and we give below the points which we suggest you include.

Мы, разумеется, весьма заинтересованы в том, чтобы продавать Ваши товары в ...

Безусловно, Вы захотите подписать соглашение, оговаривающее все условия нашего представительства, и ниже мы приводим пункты, которые, по нашему мнению, должны быть включены в это соглашение.

Expressions used in the letters of appointment of agency

We have now received replies from the referees you gave in your letter of ...

Мы получили ответы о Вас от тех, на кого Вы ссылались в Вашем письме от ...

We shall be pleased to grant you (type of agency)... for the period of ...

Мы будем рады дать Вам право на (вид агентских услуг)... на период ...

A commission of ... percent will be paid on all sales made through you.

Комиссионное вознаграждение в размере ... процентов будет выплачиваться по всем торговым сделкам, заключенным Вами.

We shall be pleased to supply you with goods on credit not exceeding ...

Мы с удовольствием поставим Вам товары в кредит на сумму, не превышающую ...

Payment should be made by ... (means of payment)

Оплата должна осуществляться ... (способ оплаты)

Two copies of the draft agency contract are also enclosed.

Проект агентского контракта в двух экземплярах прилагается.

Our Mr. ... will be flying out to you on ... (date) to agree the terms of the contract two draft copies of which are enclosed.

Наш представитель, г-н ..., вылетает к Вам (дата) для согласования условий контракта. Две копии его проекта прилагаются.

He is authorized to sign on our behalf.

Он уполномочен подписать (контракт) от нашего имени.

EXAMPLES OF LETTERS

1. Proposal to a company to act as agent.

Dear Sirs,

We have been in touch with your Chamber of Commerce¹, who recommends your firm as a possible agent for our products in your country.

We manufacture the AUTOCOPIER range² of automatic document copiers, and wish to extend sales³ over the whole of Europe. This copier has proved highly successful wherever it has been introduced, and we are confident that you will be able to build a good market in a short time⁴.

Our catalogue showing the full range is enclosed, and you will notice that we offer a commission of $7\frac{1}{2}\%$ on all orders. To begin with we should supply you with sufficient stock⁵ on six months credit, and follow this payment by quarterly draft⁶.

Please advise if you are interested in representing us, and if you think the volume of business you can do would warrant our granting you the sole agency for your country.

Yours faithfully,

2. Reply to the above — proposal accepted.

Dear Sirs,

We were very pleased to receive your letter of the 30th of May suggesting that we might be interested in representing you.

We are willing to sell your products throughout this country on the basis outlined⁷ in your letter, and have asked one of our directors, Mr. J.N. Steinberg, to call on you, as he will be in your country in five days' time.

You will no doubt be drawing up an agreement, and we suggest the inclusion of the following points, some of which have already been agreed:

a) We operate as Sole Agents⁸ for a period of three years, after which period the contract to be renewed annually⁹.

b) A commission of $7\frac{1}{2}\%$ to be paid on all sales, whether from us or direct from customers.

c) Monthly account¹⁰ of sales to be kept and sent to you. We will accept your quarterly drafts for the net amount.

d) We agree not to handle¹¹ any imported competitive machines.

e) All advertising expenditure for the first year to be refunded by you, thereafter to be divided equally between us.

f) All reasonable outlays¹² for postage and trunk calls¹³ to be refunded by you. Office expenses payable by us.

Regarding point (e) above, we think that it is fair¹⁴ to ask you to pay for the first year's advertising, as sales will be small until your products are known. Mr. Steinberg has had considerable experience in advertising office equipment in this country, and would like to talk over with you the best way to set about it, while at the same time you can advise him how much you wish to spend on this item in the first year.

Yours faithfully,

3. Company offering itself as agents.

Dear Sirs,

I understand that you have no agent in Sweden, and I would like to offer my services.

For the past six years I have been selling confectionery¹⁵ to wholesalers and large retailers¹⁶ in all parts of Sweden, and have built up a considerable number of well-established connections showing excellent trading results.

Until recently I was not in the position to look for additional lines, as I was doing all the work myself; however, I have now taken on two representatives, and if you agree to grant me a sole agency I shall hand over existing accounts to them to enable me to devote full attention to establishing your products on the Swedish market.

Sales could be either on a consignment basis or by placing firm orders¹⁷, whichever you prefer.

If you are interested in my proposal, I should be very happy to provide bank and trade references.

Yours faithfully,

4. *Reply to the above — offer can be accepted if references are provided.*

Dear Sir,

Thank you for your letter dated the 9th September requesting us to consider you as our agent for Sweden. For some time now we have been thinking of appointing an agent in your country, and your proposal has come at an opportune moment. If you would be good enough to furnish us with the references you mentioned, we shall get in touch with you further.

Sincerely yours,

5. *Continuation — references received and agreement finalized.*

Dear Sir,

We have now received replies from the referees you gave in your letter of the 19th September, and subject to the agreement of terms¹⁸, we shall be pleased to grant you a sole agency for the period of three years, after which time the agreement would be renewed annually.

A commission of 4 % will be paid on all sales made through you, and we will allow reasonable expenses incurred¹⁹ on our behalf.

Enclosed you will find our export catalogue with price list and order forms, and we shall be pleased to supply you with goods on credit not exceeding £ 20,000.00. We shall draw on you at sight quarterly. Goods supplied where credit would exceed the limit should be paid for by banker's transfer²⁰.

We look forward to receiving your first order.

Sincerely yours,

6. *With regrets the offer of agency is declined.*

Dear Sir,

We have for acknowledgement your letter dated the 9th of September regarding your request to represent us in Sweden.

At the moment we are fully represented in your country and are not in a position to take on any further agents. Should the position change in the future we shall be glad to get in touch with you.

Sincerely yours,

7. *Company offering its services as commission agent.*

Dear Sirs,

A few days ago we had the opportunity to see a display of your products at the Russian Industries Fair in Moscow and we were most impressed with their quality and low prices.

We should like to offer you our services as a commission agent for Belgium and Holland, and could mention that we have excellent connections in the trade and are fully experienced with import regulations, customs formalities, and shipping arrangements for this type of product. In addition, we operate our own advertising agency, and use the latest marketing procedures.

You can be sure of increasing your turnover considerably²¹ if you would allow us to promote²² sales of your products throughout this part of Europe.

We look forward to hearing from you.

Yours faithfully,

8. *Russian agent writes to English manufacturer concerning an order.*

Dear Mr. Jennings,

I have received an enquiry from the Russian-Finnish firm "SMART", St. Petersburg, for thirty G.B.25 and fifty G.B.75 CD-recorders.

The recorders should arrive in St. Petersburg not later than the 10th of November and terms required are C.I.F.

Please advice if you can supply this order within the time stated.

Yours sincerely,

9. Reply to the above — principal giving instructions.

Dear Mr. Sidorov,

We refer to the prospective order for CD-recorders by the Russian-Finnish firm "SMART", St. Petersburg, required by the 10th of November.

You can inform these buyers that both the G.B.25 and 75 models are in stock²³, and we have reserved the number required pending receipt²⁴ of your official order. C.i.f. rate will be £ 2,560.00.

Delivery can be effected by the 6th of November if the order is received before the 28th of October.

We await your instructions.

Yours sincerely,

WORDS AND EXPRESSIONS

- | | |
|---|--|
| 1. Chamber of Commerce | — Торговая палата |
| 2. range <i>n</i> | — зд. тип, разновидность (копировальных машин) |
| 3. to extend sales | — распространить торговлю |
| 4. to build a good market in a short time | — освоить (создать) широкий рынок за короткое время |
| 5. stock <i>n</i> | — запас |
| 6. quarterly draft | — тратта со сроком платежа через 3 месяца (с квартальным сроком платежа) |
| 7. to outline <i>v</i> | — намечать, излагать в общих чертах |
| 8. Sole Agents | — единственный агент |
| 9. annually <i>adv</i> | — ежегодно |
| 10. monthly account | — ежемесячный бухгалтерский учет |
| 11. to handle <i>v</i> | — продавать, иметь дело с |
| 12. outlay <i>n</i> | — зд. счет за расходы |
| 13. trunk calls | — междугородние (международные) телефонные переговоры |

- | | |
|---|---|
| 14. fair <i>adj</i> | — справедливый |
| 15. confectionery <i>n</i> | — кондитерские изделия |
| 16. wholesalers and large retailers | — оптовые торговцы и розничные торговцы с большим оборотом |
| 17. either on a consignment basis or by placing firm orders | — либо на консигнационной основе, либо на основе твердых заказов |
| consignment <i>n</i> | — консигнация (договор, по которому комитент продает комиссионеру товар для продажи со склада комиссионера — консигнационного склада) |
| 18. subject to the agreement of terms | — зд. если мы договоримся об условиях |
| 19. to incur expenses | — нести расходы |
| 20. banker's transfer | — банковский перевод (<i>вид оплаты</i>) |
| 21. turnover <i>n</i> | — товарооборот |
| 22. to promote (sales) | — организовывать (сбыт) |
| 23. are in stock | — зд. имеются в достаточном количестве |
| 24. pending receipt of smth | — в ожидании получения чего-либо |

КОНТРАКТЫ И ИХ ИСПОЛНЕНИЕ

A contract is a business agreement on work to be done, rates to be paid, goods to be sold or bought. It is also a document embodying¹ such an agreement.

Contracts are concluded either between companies in one and the same country, or internationally, i.e. between organizations of different countries. In this book, naturally, the latter² type of contracts is considered. Every international contract has several standard parts which are obligatory³. Most frequently⁴ these necessary parts of the contract include the following:

— **legal addresses** of the contracting parties⁵,

— **the subject matter**⁶ of the contract, i.e., what this business agreement is about; usually this also includes the total amount of money involved and the denomination of goods bought or sold under the provision⁷ of this contract (or the type of service agreed upon),

— a more detailed description of goods: their **price, quality and quantity, packing and marking**, etc.,

— **the terms of delivery** (the most usual ones being F.O.B., F.O.R., C.I.F., C. & F., F.I.O.S., F.I.O., and others; in greater detail this question is considered in Chapter XVII),

— **the length of duration**⁸ of the contract, i.e. over what span of time⁹ the obligations arising out of it are valid,

— **the terms and procedure of payment**, banking details,

— **arbitration**,

— **claims** and their settlement,

— **guarantee period** (if any),

— other conditions.

All contracts consist of clauses¹⁰, which are numbered, and sometimes of subclauses¹¹, and even of sub-subclauses as well. In the negotiations¹² or correspondence one can refer to the specific

clause and subclause, e.g. “according to the clause 7.5. of the contract number ...”, or “as specified by clause 5.4.3. of the present contract...”.

NOTES

- | | |
|--|--|
| 1. to embody <i>v</i> | — воплощать |
| 2. the latter <i>adj</i> | — последний (в перечислении, где противопоставляются два предмета) |
| the former <i>adj</i> | — первый (в таком же перечислении) |
| 3. obligatory <i>adj</i> | — обязательный |
| 4. frequently <i>adv</i> | — часто |
| 5. legal addresses (of the parties) | — юридические адреса (сторон) |
| 6. subject matter (of the contract) | — предмет (контракта) |
| 7. under the provision (of the contract) | — по условиям (контракта) |
| 8. length of duration | — срок действия |
| 9. span of time | — отрезок времени |
| 10. clause <i>n</i> | — статья, пункт |
| 11. sub-clause <i>n</i> | — подраздел статьи, подпункт |
| 12. negotiations <i>n pl</i> | — переговоры |

EXAMPLES OF TWO STANDARD CONTRACTS
USED IN THE RUSSIAN FOREIGN TRADE

Контракт № 1

Москва «.....»
Российское хозрасчетное внешне-
неторговое Объединение «Алмаз-
ювелирэкспорт», Москва, имену-
емое в дальнейшем Продавец, с од-
ной стороны, и
именуемое в дальнейшем Покупа-
тель, с другой стороны, заключи-
ли контракт о нижеследующем:

Contract No. 1

Moscow «.....»
Russian Foreign Trade Asso-
ciation “Almazjuvelirexport”, Mos-
cow, hereinafter referred to as the
Sellers, on the one part, and
hereinafter
referred to as Buyers, on the other
part, have concluded the present
Contract to the following effect:

I. Предмет контракта

Продавец продал, а Покупатель купил на условиях сиф аэропорт _____

согласно спецификациям № _____, прилагаемым к настоящему контракту. Указанные спецификации являются неотъемлемой частью настоящего контракта. Общая стоимость товаров по контракту составляет _____

ам. долларов. Частичная отгрузка товаров не разрешается.

II. Цена товара

Цена на товар установлена в ам. долларах.

III. Качество товара

Качество товара, проданного по настоящему контракту, должно соответствовать государственным стандартам и техническим условиям, существующим в России на эти товары.

IV. Упаковка и маркировка

_____ упаковываются в деревянные ящики или ящики из толстого картона, на которых маркируется следующее:

- 1) Вес брутто;
- 2) Наименование и адрес Получателя;
- 3) Наименование и адрес Отправителя.

V. Сдача и приемка товара

Товар считается сданным Продавцу и принятым Покупателем:

- 1) По весу брутто и количеству мест — согласно весу и количеству

I. Subject Matter of Contract

The Sellers have sold and the Buyers have bought c.i.f. airport _____

as per Specifications Nos. _____ attached to the present Contract. The above Specifications form an integral part of the present Contract. The total value of the goods under the present Contract makes _____

US Dollars. Partial shipments are not allowed.

II. Price of Goods

The price of the goods is fixed in US Dollars.

III. Quality of Goods

The quality of the goods sold under the present Contract shall conform to the State Standards and Technical Conditions existing in Russia for these goods.

IV. Packing and Marking

_____ will be packed in wooden cases or millboard boxes and marked as follows:

- 1) gross weight;
- 2) name and address of the Receiver;
- 3) Sender's name and address.

V. Delivery and Acceptance of Goods

The goods will be considered as delivered by the Sellers and accepted by the Buyers:

мест, указанным в авиагрузовой накладной;

2) По весу нетто и качеству — согласно спецификации Продавца. Датой поставки считается дата авиагрузовой накладной. Товар отправляется по адресу: _____

VI. Страхование

Товар должен быть застрахован Продавцом в Ингосстрахе России на условиях «с ответственностью за все риски» в соответствии с Правилами транспортного страхования грузов Ингосстраха России § 2, пункт 1 от _____

до _____

Страховой полис выписывается на имя Покупателя на _____ % от стоимости сиф товаров.

Страхование от военных и забастовочных рисков производится по просьбе Покупателя за его счет.

VII. Платеж

Платеж за товар будет производиться Покупателем в течение 15 дней с даты подписания настоящего контракта путем перевода на счет В/О «Алмазювелирэкспорт» в Банке для Внешней Торговли России в Москве полной стоимости товара, который должен быть отгружен по настоящему контракту. Не позднее 10 дней с даты получения платежа Продавец произ-

1) as regards the gross weight and the number of cases—in accordance with the weight and the number of cases stated in an airway bill;

2) as regards the net weight and the quality—in accordance with the Sellers' Specification. The date of an airway bill is to be considered as the date of delivery. The goods are to be shipped to the address _____

VI. Insurance

Goods shall be insured by the Sellers with the Ingosstrakh of Russia on conditions "against all risks" subject to para 2. clause 1 of the Transport Insurance Rules from _____ to _____

Insurance Policy to be issued in the name of the Buyers for _____ % of the c.i.f. value of the goods.

Insurance from war and strike risks to be made at the Buyers' request and for their account.

VII. Terms of Payment

Payment for the goods will be made by the Buyers within 15 days from the date of the present Contract by way of remitting to the account of V/O "Almazjuvelirexport" with the Russian Bank for Foreign Trade, Moscow, the full value of the goods to be shipped against the present Contract. Not later than 10 days after receipt of payment the Sellers shall effect shipment of the goods to

ведет отгрузку товара Покупателю. Все расходы, связанные с платежами, и банковская комиссия будут оплачиваться Покупателем.

В случае, если Покупатель не произведет денежного перевода в установленный контрактом срок, Покупатель обязан уплатить Продавцу пеню в размере 0,1 % стоимости товара, подлежащего поставке по контракту, за каждый день просрочки в течение 30 дней. По истечении 30 дней начисление пени прекращается и сверх начисленной пени Покупатель обязан уплатить Продавцу неустойку в размере 10 % от стоимости товара, подлежащего поставке по настоящему контракту. В этом случае Продавец освобождается от обязанности поставить товар по контракту без права предъявления ему каких-либо претензий за невыполнение контракта.

VIII. Форс-мажор

При наступлении обстоятельств невозможности полного или частичного исполнения любой из сторон обязательств по настоящему контракту, а именно, пожара, стихийных бедствий, войны, военных операций любого характера, блокады, запрещения экспорта или импорта или других, не зависящих от сторон обязательств, срок исполнения обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого бу-

the Buyers. All expenses connected with payment as well as bank commission will be paid by the Buyers.

Should the Buyers fail to observe the terms of payment stipulated in the Contract, the Buyers shall have to pay to the Sellers a fine in the amount of 0.1 per cent of the value of the goods to be delivered under the present Contract for each day of delay within 30 days. After the expiry of 30 days no further fine will be charged, but the Buyers in addition to the sum of the fine charged will pay to the Sellers a penalty amounting to 10 per cent of the goods' value to be delivered under the Contract. In this case the Sellers will be relieved of their obligations to deliver the goods under the present Contract and the Buyers shall have no right to submit to the Sellers any claim whatsoever with regard to non-fulfillment of the Contract.

VIII. Force Majeure

Should any circumstances preventing the complete or partial fulfillment by either party of the obligations under this Contract, arise, namely: fire, acts of elements, wars, military operations of any character, blockades, prohibition of import or export, or any other contingencies beyond the parties' control the time stipulated for the fulfillment of the obligations shall be extended for a period equal to that during which such circum-

stances will remain in force.

Если эти обстоятельства будут продолжаться более трех месяцев, то каждая из сторон будет иметь право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по контракту и в этом случае ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных убытков.

Сторона, для которой создавалась невозможность исполнения обязательств по контракту, должна о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств, немедленно извещать другую сторону.

Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые соответственно Торговой палатой страны Продавца или Покупателя.

IX. Арбитраж

Все споры или разногласия, могущие возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним, подлежат, с исключением подсудности общим судам, разрешению в арбитражном порядке во Внешнеторговой арбитражной Комиссии при Торгово-Промышленной Палате, Москва, в соответствии с Правилами о производстве дел в указанной Комиссии. Решение этого арбитража будет окончательным и обязательным для обеих сторон.

stances will remain in force.

If the above circumstances continue to be in force for more than 3 months, each party shall have the right to refuse any further fulfillment of the obligations under this Contract and in such case neither of the parties shall have the right to make a demand upon the other party for compensation for any possible losses.

Each party shall advise the other party as regards the beginning and the cessation of these circumstances.

Certificates issued by a respective Chamber of Commerce and Industry of the Sellers' or the Buyers' country shall be a sufficient proof of such circumstances and their duration.

IX. Arbitration

All disputes or differences which may arise out of the present Contract and/or in connection herewith are to be referred for settlement without recourse to the courts of law, to the Foreign Trade Arbitration Commission at the Russian Chamber of Commerce and Industry in Moscow in accordance with the Rules of Procedure of the said Commission, the awards of which are final and binding upon both parties.

X. Другие условия

Все расходы, налоги, таможенные пошлины и сборы на территории страны Продавца оплачиваются Продавцом, а на территории страны Покупателя и транзитной территории — Покупателем.

Покупатель обязан получить за свой счет все импортные лицензии и разрешения, требуемые для импорта товаров из России в страну Покупателя. Право собственности на товар, а также риск случайной утраты или случайного повреждения товара переходит на Покупателя с Продавца с момента передачи товара в транспортное агентство в стране Продавца.

Ни одна из сторон по настоящему контракту не имеет права передавать права и обязательства по данному контракту какой-либо третьей стороне без письменного согласия другой стороны.

После подписания настоящего контракта все предшествующие переговоры и переписка по данному контракту теряют силу. Все дополнения и/или изменения к настоящему контракту действительны при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то представителями обеих сторон контракта.

Местом заключения настоящего контракта является г. Москва, Россия.

X. Other Conditions

All expenses, taxes, customs and other dues connected with the conclusion of the present Contract levied on the territory of the Sellers' country are borne by the Sellers, and those levied on the territory of the Buyers' country and transit territory are borne by the Buyers.

The Buyers are to secure for their account all import licences and permissions required for the importation of the goods sold from Russia to the country of destination. The legal title to the goods as well as risks of any eventual loss or damage to the goods will pass from the Sellers to the Buyers from the moment of delivery of the goods to a transport agency in the Sellers' country.

Neither party of this Contract shall have the right to assign to any third party their rights and obligations under this Contract without the written consent of the other party. After the signing of the present Contract all previous negotiations and correspondence to same become null and void. Any amendments and/or supplements to this Contract are valid only if made in writing and signed by authorized representative of both parties.

Moscow, Russia is regarded as the place of the conclusion of this Contract.

XI. Юридические адреса сторон

Продавец — Российское хозяйственное внешнеторговое Объединение «Алмазювелирэкспорт», г. Москва, 119021, Зубовский бульвар, 25, Россия

Покупатель —

Продавец —

XI. Legal Addresses

Sellers — Russian Foreign Trade Association "Almazjuvelirexport", Moscow, 119021, Zubovski Bulvar, 25, Russia

Buyers —

Sellers —

Contract No. 2

Moscow

(date)

Objedinenije "Russoimport", Moscow, hereinafter referred to as the "Seller" on the one part, and Messrs. ..., hereinafter referred to as the "Buyer" on the other part, have concluded the present contract whereby it is agreed as follows:

1. SUBJECT OF THE CONTRACT

The Seller has sold and the Buyer has bought c.i.f. (f.o.b., f.o.r.) _____ the goods specified in the enclosed appendix, showing specifications, quantities, prices and delivery times of the goods and constituting an integral part of the present contract.

2. PRICES

The prices are fixed in _____ and understood c.i.f. (f.o.b., f.o.r.) _____ export packing and marking included.

All expenses incurred¹ on the territory of _____ in connection with the present contract (duties, taxes, customs², etc.) are to be paid by the Buyer.

3. QUALITY

The quality of the goods under the present contract shall be in full conformity either with the State standards existing in Russia or with the technical conditions ruling at the manufacturing works³.

4. TIME OF DELIVERY

The goods sold under the contract shall be delivered within _____ months after the signing of the contract.

The date of the Bill of Lading (or: Railway Bill) shall be considered as the date of delivery.

5. DELIVERY AND ACCEPTANCE OF GOODS

The goods are considered to be delivered by the Seller and accepted by the Buyer:

- a) in respect of quantity — according to the number of cases and the weight as shown on the Bill of Lading (or on the Railway Bill);
- b) in respect of quality — according to the Manufacturer's certificate issued by the manufacturing works or by the Seller.

6. TERMS OF PAYMENT

Payment for the goods to be delivered under the present contract is to be effected in _____ in accordance with the Trade Agreement between the Governments of Russia and _____ dated the _____ by an irrevocable confirmed Letter of Credit to be opened by the Buyer with the Bank for Foreign Trade of Russia, Moscow, in favour of the Seller within 10 days of receipt of the Seller's notification of the readiness of the goods for shipment. The Letter of Credit to be valid _____ days.

The payment of the credit is to be made against the following documents:

Invoice.

Bill of Lading (or Railway Bill).

All expenses connected with the opening of the Letter of Credit are to be borne by the Buyer.

Part shipment and transshipment are permitted.

Insurance to be made to the amount of 110 per cent. of the value of the goods.

7. PACKING AND MARKING

The goods shall be secured and properly packed to withstand both overseas and overland transport as well as transshipment.

Each package shall be provided with marking showing the place of destination, name of Consignee, description of goods, contract number, case number, gross and net weight.

8. GUARANTEE

Any part or parts which may prove defective through faulty material or workmanship⁴ will be repaired or replaced by the Seller c.i.f., f.o.b., f.o.r. _____ free of charge within the period of _____ calendar months of the date of shipment provided⁵ the defective part or parts have been returned to the Seller's works for examination, carriage paid.

This guarantee will be invalidated⁶ by the Buyer making, causing or allowing any alterations or repair to the goods without the Seller's consent⁷ and also if the damage is due to negligence or improper handling on the part of the Buyer or to any other causes outside the Seller's control including damage in transit from Russia to the place of destination.

Rapidly wearing⁸ parts as well as parts which have suffered from natural wear are excluded from the guarantee.

9. CLAIMS

Claims which may arise with regard to the quality of the goods owing to their non-conformity with the standards and technical conditions provided for under clause 3 of this contract as well as claims concerning the quantity of the goods will be considered by the Seller only if submitted within 45 days from the date of arrival of the goods at the place of destination shown in the Bill of Lading and in any case not later than within 90 days of the date of delivery of the goods c.i.f., f.o.b. or f.o.r. _____

Claims which arise through faulty material or workmanship as stipulated in clause 8 will be considered by the Seller only if submitted within the guarantee period.

The claims should be corroborated⁹ by the Buyers' reports drawn up with the assistance of competent organizations.

No claims put forward in respect of any consignment of the goods can be used by the Buyer as a reason for his refusal to accept

the goods and to pay for them. This applies to both the consignment in respect of which a claim has been raised and to all further consignments to be delivered under the present contract.

The date of the postmark on the Buyer's letter containing the claim and addressed to the Seller to be considered as the date of the claim.

10. CONTINGENCIES

Should any circumstances arise which prevent the complete or partial fulfillment by any of the parties of their respective obligations under this contract, namely: fire, acts of elements, war, military operations of any character, blockades, prohibition of exports or imports or any other circumstances beyond the control of the parties, the time stipulated for the fulfillment of the obligations shall be extended for a period equal to that during which such circumstances will last.

If the above circumstances last for more than six months, each party shall have the right to refuse any further fulfillment of the obligations under the contract and in such case neither of the parties shall have the right to make a demand upon the other party for compensation for any possible losses.

The party for whom it becomes impossible to meet their obligations under the contract, shall immediately advise the other party as regards the beginning and the cessation of the circumstances preventing the fulfillment of their obligations.

Certificates issued by a respective Chamber of Commerce of the Seller's or Buyer's country shall be a sufficient proof of such circumstances and their duration.

11. ARBITRATION

All disputes and differences which may arise out of the present contract and/or in connection with it are to be referred for settlement to¹⁰ the Foreign Trade Arbitration Commission at the Russian Chamber of Commerce in Moscow in accordance with the Rules of Procedure of the said Commission the awards of which are final and binding upon both parties¹¹. Application to State Courts is excluded¹².

12. OTHER CONDITIONS

(1) Neither party is entitled to transfer¹³ their rights and obligations under the present contract to third person without a written consent thereto of the other party.

(2) Any alterations and additions to the present contract will be valid only if made in writing and duly signed by both parties.

(3) After the signing of the present contract all preceding negotiations and correspondence pertaining¹⁴ to it become null and void¹⁵.

LEGAL ADDRESSES OF THE PARTIES

Sellers	_____	
Buyers	_____	
	SELLER	BUYER
	(Signature)	(Signature)

If one compares these two contracts, one will note that the majority of clauses in them is the same. However, there are also some apparent differences. These are explained by the different subject matter of the two contracts. For instance, the second contract has a special clause covering Guarantee (8). This is understandable, since in Contract No. 2 the selling of machinery is dealt with¹⁶, and the agreement upon guarantee is essential¹⁷.

Also, Contract No. 2 has special clauses covering the Time of Delivery (4) and Claims (9). Insurance procedures, which in the first contract are specified by a special clause (VI), in Contract No. 2 are included in Clause 6 ("Terms of Payment").

Upon more careful comparison¹⁸, other differences will become apparent. Such a comparison, in fact, is strongly recommended to the users of this book, because it allows to understand better what contracts are about, what is essential for them, and what is not so essential.

NOTES

- | | |
|---------------------------|-------------------------------------|
| 1. expenses incurred | — убытки, понесенные |
| 2. duties, taxes, customs | — пошлины, налоги, таможенные сборы |

3. manufacturing works	— завод-изготовитель
4. through faulty material or workmanship	— из-за дефекта материала или работы
5. provided <i>conj</i>	— если; в том случае, если
6. to invalidate <i>v</i>	— лишать силы, действия
7. consent <i>n</i>	— согласие
to consent <i>v</i>	— давать согласие
8. rapidly wearing (parts)	— быстро изнашивающиеся (части)
9. to corroborate <i>v</i>	— подтверждать
10. to refer for settlement to ...	— передавать для решения в ...
11. final and binding upon both parties	— окончательный и обязательный для обеих сторон
12. application to state courts is excluded	— без передачи дел в общегражданские суды
13. to transfer <i>v</i>	— зд. передавать
14. to pertain to <i>v</i>	— относиться к
15. to become null and void	— терять силу
16. to deal with <i>v</i>	— иметь дело с
17. essential <i>adj</i>	— существенный
18. upon ... comparison	— при ... сравнении

CONTRACTS AND THEIR PERFORMANCE

(CONTINUED)

Chapter

X

КОНТРАКТЫ И ИХ ИСПОЛНЕНИЕ

(ПРОДОЛЖЕНИЕ)

It quite often occurs that¹ the performance of the contracts is not altogether smooth², and that one of the parties to the contract believes that the other party is not fulfilling its terms. In this case a letter of complaint³ will probably be sent, containing a claim for damages⁴, etc. This claim can either be settled amicably⁵, or else the dispute may be taken to the court of law, or, which is more common, decided by arbitration.

A special clause in contracts is usually devoted to the matters of arbitration. It is often stipulated that in case of arbitration each party should appoint its arbitrator, and, if the two arbitrators cannot agree, they have to appoint an umpire⁶, whose decision (award) is final and binding upon both parties. Some contracts stipulate that all disputes and differences should be settled by arbitration in a third country, while some other contracts provide for an arbitration in the country of the respondent party⁷.

Disputes between Russian and foreign companies are usually settled by the Foreign Trade Arbitration Commission at the Russian Chamber of Commerce and Industry⁸. This Commission consists of fifteen members appointed by the Presidium of the Russian Chamber of Commerce. The arbitration by this Commission was stipulated in the two contracts of the previous chapter; it is also stipulated in the contract given as an example below.

This contract is at the same time shorter and longer than each of the two previous ones. Contract No. 3 consists of two parts: of the contract proper⁹ (in which all the usual requisites¹⁰ of the contracts can be found, such as the legal addresses of the parties, the denomination of goods, the total amount of money involved, the

terms of delivery, etc.), and of the General Conditions of the Contract (Appendix No. 1). These are quite long. They are standard and may be applied not only to¹¹ this particular contract (which deals with the sale of equipment) but to many other different contracts as well. The General Conditions form an integral part of Contract No. 3 and should be signed as well as the contract proper.

Often, due to their very length, standard general conditions to contracts are not read by those signing the contracts, which may lead to problems. However, if the terms causing such misunderstanding are harsh or uncustomary¹² (especially if they are in small type¹³), many courts will refuse to enforce the agreement. If a term is ambiguous¹⁴, the doubt will be resolved against the party, who drafted¹⁵ the text.

Nevertheless, it is better that that which is signed, should be read, and therefore it is recommended that the users of this book read and translate the rather lengthy General Conditions of the Contract No. 3. For the sake of brevity, some clauses of the General Conditions have been omitted.

NOTES

- | | |
|---|--|
| 1. it quite often occurs that | — часто бывает, что |
| 2. not altogether smooth | — не полностью бесконфликтный, не идеальный |
| 3. letter of complaint | — письменная жалоба, рекламационное письмо |
| 4. claim for damages | — требование о возмещении убытков |
| 5. amicably <i>adv</i> | — дружественно, по взаимному согласию |
| 6. umpire <i>n</i> | — супер-арбитр, третейский судья |
| 7. respondent <i>n</i>
respondent party | — ответчик
— ответчик (отвечающая сторона) |
| 8. Foreign Trade Arbitration Commission at the Russian Chamber of Commerce and Industry | — Внешнеторговая арбитражная комиссия при Торгово-промышленной палате России |

- | | |
|----------------------------------|--|
| 9. contract proper | — собственно контракт |
| 10. requisite <i>n</i> | — составная часть |
| 11. to be applied to | — применяться к |
| 12. harsh or uncustomary (terms) | — жесткие или необычные (условия) |
| 13. in small type | — мелким шрифтом |
| 14. ambiguous <i>adj</i> | — двусмысленный |
| 15. to draft <i>v</i> | — готовить проект, составлять текст для подписания |

Contract No. 3

Продавец / The Sellers: Delta Medical Scientific Instruments b.v. P.O. Box 8302 Malnhavenweg 17, the Netherlands	Место подписания — г. Москва Place of signature — Moscow
Грузополучатель / Consignee: Nauchnyi Centr Radiacionnoj Mediciny AMN of Russia 252050, Kiev-50, ul. Melnikova, 53 Научный центр радиационной медицины АМН России 252050, г. Киев-50, ул. Мельникова, 53 ОКПО 4837835	Покупатель/The Buyers: V/O "Techsnabexport" Staromonetny per., 26 Moscow 109180, Russia В/О «Техснабэкспорт» Россия, 109180, Москва Старомонетный пер., 26
Транспортный агент Покупателя / The Buyers' shipping agent: Ориентировочный вес брутто/ Approximate brutto weight: При отгрузке самолетом вес одного места по возможности не должен превышать 80 кг. While shipment by plane the weight of one case can not exceed 80 Kgs Транспортный агент Продавца / The Sellers' shipping agent Trans No. 1860348/0286-625	Условия поставки / Terms of delivery: CIF airport Kiev
	Условия платежа / Terms of Payment:
	Срок поставки / Time of delivery: Within 3 months from the date of opening of the Letter of Credit
Наименование товара/ Denomination of goods	Количество / Quantity Цена / Price in USD

PYLON RADIATION MONITOR with
accessories as per attached
Specification

18,526.00

TOTAL AMOUNT: USD 18,526.00
(eighteen thousand five hundred and twenty six USD only)

Остальные условия согласно
общим условиям, приложенным
к настоящему контракту (При-
ложение № 1)

All other terms as per General
Conditions enclosed herewith (see
Appendix No. 1)

Продавец
The Sellers

Покупатель
The Buyers

Приложение № 1
к контракту № 3

Appendix No. 1
to Contract No. 3

Общие условия поставки

1. Базис и объем поставки

1.1. При морских перевозках
поставки осуществляются на ус-
ловиях FOB ПОРТ страны Про-
давца, при этом:

а) Продавец несет все расходы
по поставке товара на условиях
FOB со штивкой, включая стои-
мость морской упаковки, мар-
кировки, сепарационных и кре-
пежных материалов, крановые и
доковые, портовые и таможенные
сборы, стоимость перемещения
груза на причале, погрузки на борт
и в трюм судна, укладки в трюме,
а также дополнительные расходы
по погрузке, если они будут иметь
место;

б) право собственности на то-
вар, а также риск случайной его

General Conditions of Delivery

1. Basis and volume of delivery

1.1. When sea transportation,
deliveries are made on FOB terms
Seaport of the Sellers country and:

а) The Sellers shall bear all
charges for the goods FOB port
stowed, including cost of sea
packing, marking, separation and
fastening materials, dock and port
dues, cranes and customs duties,
cost of transfer of the cargo on the
pier, loading on board the ship,
loading and stowing into the hold as
well as extra loading charges, if any;

б) the title to the goods as well as
the risk of accidental loss or damage

утраты или повреждения перехо-
дит с Продавца на Покупателя
после погрузки товара на борт суд-
на и укладки его в трюмах;

в) датой поставки считается
дата «чистого» бортового коноса-
мента.

1.2. При железнодорожных пе-
ревозках поставки осуществляются
на условиях франко-вагон гра-
ница страны Продавца, при этом:

а) Продавец несет все расходы
по транспортировке товара до го-
сударственной границы своей
страны; расходы по дальнейшей
транспортировке, по погрузке и/
или перестановке колесных пар
несет Покупатель;

б) право собственности на то-
вар, а также риск его случайной
утраты или повреждения перехо-
дит с Продавца на Покупателя с
момента передачи товара желез-
ной дорогой страны Продавца же-
лезной дороге страны Покупате-
ля или страны транзита;

в) датой поставки считается
дата штампа на железнодорож-
ной накладной пограничной стан-
ции, принявшей товар от желез-
ных дорог страны Продавца, под-
тверждающая переход границы.

1.3. При автомобильных пере-
возках поставки осуществляются
на условиях франко-место погруз-
ки товара на транспортные сред-
ства Покупателя, при этом:

to the goods shall pass from the
Sellers to the Buyers after the goods
have been loaded and stowed into
the hold;

с) the date of Clean on Board Bill
of Lading is to be considered as the
date of delivery.

1.2. When railway transporta-
tion, deliveries are made Free on rail
the frontier of the Sellers' country,
and:

а) The Sellers shall bear all the
transportation charges to the State
frontier of their country; the
subsequent charges for
transportation, and/or change of
railway carriage wheels shall be
borne by the Buyers;

б) the title to the goods as well
as the risk of accidental loss or
damage to the goods shall pass from
the Sellers to the Buyers since the
moment the goods have been
handed over by the railway of the
Sellers' country to the railway of the
Buyers' country or the transit
country railway;

с) the date stamped on the
Railway Bill by the frontier station
which has received the goods from
the railway of the Sellers' country
confirming the crossing of the
frontier to be considered as the date
of delivery.

1.3. When motor transportation,
deliveries are made free Place of
loading the goods on transportation
facilities of the Buyers, and:

а) Продавец несет все расходы по транспортировке товара до места, в котором производится погрузка товара на транспортные средства Покупателя;

б) право собственности на товар, а также риск его случайной утраты или повреждения переходят с Продавца на Покупателя с момента принятия товара на транспортные средства Покупателя;

в) датой поставки считается дата документа, подтверждающего принятие товара транспортными средствами Покупателя.

1.4. Привоздушных перевозках поставки осуществляются на условиях франко-борт самолета «Аэрофлота» в аэропорту отправления, при этом:

а) Продавец несет все расходы до момента погрузки товара на борт самолета в своей стране;

б) право собственности на товар, а также риск его случайной утраты или повреждения переходят с Продавца на Покупателя с момента его погрузки на борт самолета в стране Продавца;

в) датой поставки считается дата грузовой накладной воздушного сообщения.

1.5. При почтовых отправлениях поставки осуществляются на условиях франко получатель страны Покупателя, при этом:

a) The Sellers shall bear the transportation charges till the Point where the goods are loaded on the Buyers' transportation facilities;

b) the title to the goods as well as the risk of accidental loss or damage to the goods shall pass from the Sellers to the Buyers since the moment the goods have been transferred from the Sellers' transportation facilities to the Buyers' transportation facilities;

c) the date of delivery is the date of document confirming the acceptance of the goods by the Buyers' transportation facilities.

1.4. When air conveyance, deliveries shall be made Free on the plane of "Aeroflot" in the airport of departure and:

a) The Sellers shall bear all the charges up to the moment of loading the goods on board of the plane in their country;

b) the title to the goods as well as the risk of accidental loss or damage to the goods shall pass from the Sellers to the Buyers the moment when the goods have been loaded on board the plane in the Sellers' country;

c) the date of the Airfreight Bill is considered as the date of delivery.

1.5. When dispatched by parcel post deliveries shall be made free consignee in the Buyers' country and:

а) Продавец несет все расходы по транспортировке до пункта назначения;

б) право собственности на товар, а также риск его случайной утраты или повреждения переходят с Продавца на Покупателя с момента сдачи посылки почтовому ведомству страны Продавца; при этом с момента сдачи посылки почтовому ведомству страны Продавца право требования по договору перевозки, заключенному с почтовым ведомством, переходит с Продавца на Покупателя;

в) датой поставки считается дата штампа на почтовой квитанции.

1.6. Для обеспечения нормальной работы поставляемого оборудования с производительностью и другими показателями, предусмотренными в настоящем контракте, Продавец обязуется:

а) передать Покупателю имеющийся у него опыт и знания по эксплуатации и ремонту поставляемого оборудования;

б) по просьбе Покупателя обеспечить обучение на аналогичном действующем оборудовании российского персонала по согласованной сторонами программе;

в) по просьбе Покупателя поставить запасные части, позволяющие нормально работать на оборудовании после истечения гарантийного периода, по спецификации и ценам,

a) The Sellers shall bear all the charges to the place of destination;

b) the title to the goods as well as the risk of accidental loss or damage to the goods shall pass from the Sellers to the Buyers since the moment the parcel has been handed over to the Post Office of the Sellers' country; the right to demand under the agreement of conveyance concluded with the Post Office of the Sellers' country shall pass from the Sellers to the Buyers since the moment the parcel has been handed over to the Post Office of the Sellers' country;

c) the date of the stamp of the Post Office receipt is to be considered as the date of delivery.

1.6. To ensure normal operation of the equipment to be delivered with the capacity and other indices stipulated in the present Contract, the Sellers undertake:

a) to provide the Buyers with the experience the Sellers possess for operation and repair of the equipment to be delivered;

b) to provide under Buyers request training of Russian specialists, at similar operating equipment in accordance with the programme agreed upon by the parties;

c) to supply under Buyers request spare parts, which allow for the normal operation of the equipment upon expiration of the guarantee period, according to the

которые будут согласованы с Покупателем, при этом цены не должны быть выше действующих прейскурантных цен фирмы.

2. Упаковка и маркировка

2.1. Оборудование должно отгружаться в экспортной морской упаковке, соответствующей характеру данного оборудования.

2.2. Упаковка должна обеспечить полную сохранность груза от всякого рода повреждений и коррозии при перевозке его морем, по железной дороге и смешанным транспортом с учетом нескольких перегрузок в пути, а также длительного хранения. Груз должен быть упакован таким образом, чтобы он не мог перемещаться внутри тары при изменении ее положения.

2.3. Продавец несет ответственность за повреждение или поломку груза вследствие ненадлежащей упаковки, за образование коррозии.

2.4. В случае, если упакованное оборудование или его отдельные части будут превышать габаритные размеры при перевозке: железными дорогами или морским транспортом — $12 \times 2,7 \times 2,7$ м, автомобильным транспортом — $12 \times 2,4 \times 2,2$ м, авиационным транспортом — $1,2 \times 10 \times 1,1$ м и/или 200 кг, то: стороны по контракту должны согласовать такие габариты до начала производства оборудования Продавцом.

specification and prices, which will be agreed upon with the Buyers, the prices should not exceed those of current price of manufacturers.

2. Packing and Marking

2.1. The equipment is to be shipped in export seaworthy packing corresponding to the nature of each particular type of the equipment.

2.2. The packing is to provide the full preservation of the goods from any damage and corrosion during its transportation by sea, railway and combined transport, taking into account long storage as well. The goods are to be packed so as not to allow to change its position inside the packing when worried.

2.3. The Sellers shall be responsible for any damage or breakage of the goods owing to the improper packing, for corrosion.

2.4. Should the packed equipment or its separate parts exceed the overall dimensions for the transportation: by railway or by sea: $12 \times 2,7 \times 2,7$ m, by car $12 \times 2,4 \times 2,2$ m, by air $1,2 \times 10 \times 1,1$ m and/or 200 kg, the Parties to the Contract are to agree upon such dimensions before the Seller starts to manufacture the equipment.

2.5. Ящики, в которых упаковано оборудование, маркируются с трех сторон — на двух противоположных боковых сторонах и сверху ящика.

2.6. Маркировка должна быть нанесена несмываемой краской на русском и английском языке и включать следующее:

V/O «Техснабэкспорт»

Контракт №

Транс №

Ящик №

Вес нетто

Вес брутто

Размеры ящика в см (длина, ширина, высота).

Места, требующие специального обращения, должны иметь дополнительную маркировку «Осторожно», «Верх», «Не кантовать».

2.7. На внешней стороне каждого ящика прикрепляется конверт из водонепроницаемой бумаги, в который вкладывается один экземпляр упаковочного листа. Конверт должен быть покрыт металлической пластиной, прибиваемой к ящику, или, если оборудование отправляется без упаковки, привариваемой непосредственно к нерабочим металлическим частям оборудования.

Второй экземпляр упаковочного листа должен быть вложен в ящик с оборудованием.

2.8. На негабаритных, тяжеловесных и длинномерных местах, высота которых превышает один

2.5. The cases in which the equipment is packed are to be marked on three sides — on two opposite sides and on the top of the case.

2.6. The marking shall be clearly made with indelible paint both in the English and in the Russian language, stating as follows:

V/O «Techsnabexport»

Contract No.

Trans No.

Case No.

Net weight

Gross weight

Dimensions of case in cm (length, width, height).

The packages for which special handling is required shall have additional marking “Handle with care”, “Top”, “Do not turn over”.

2.7. A waterproof paper envelope containing a copy of the packing list shall be fastened to the external side of each case. The envelope is to be either nailed with a metal plate to the case or brazed directly to the metal nonworking parts of the equipment, if the equipment is conveyed without packing.

Another copy of the packing list to be put into the case containing the equipment.

2.8. On oversize and heavy package as well as on the cases the height of which exceeds one meter

метр, и/или вес превышает 500 кг, должно быть указано несмываемой краской на каждом грузовом месте расположение центра тяжести знаком + и буквами ЦТ.

2.9. Продавец обязан возместить дополнительные транспортные и складские расходы, возникшие в связи с засылкой оборудования не по адресу вследствие неполноценной или неправильной маркировки.

3. Отгрузка

4. Санкции

4.1. В случае, если будут иметь место опоздания в поставке против сроков, указанных в настоящем контракте, Продавец должен уплатить Покупателю конвенционный штраф в размере 0,5 % от стоимости не поставленного в срок товара за каждую неделю просрочки в течение первых 4 недель и 1 % за каждую последующую неделю, но не более 10 % от стоимости не поставленного в срок товара.

4.2. Штраф будет удерживаться со счетов Продавца при оплате их Покупателем. В случае, если Покупатель по какой-либо причине не удержит штраф при оплате счета Продавца, последний обязан оплатить сумму штрафа по первому требованию Покупателя.

4.3. В случае, если опоздание в поставке превысит четыре месяца, Покупатель имеет право отказаться от контракта или его части.

and/or the weight exceeds 500 kg there must be shown the centre of gravity on each package with the indelible paint by the mark + and letters ЦТ.

2.9. The Sellers are responsible for additional transport and storage charges incurred due to the dispatch to a wrong address caused by improper or incorrect marking.

3. Shipment

4. Sanctions

4.1. In the event of the Sellers' delay in the supply against the dates stipulated in the Contract the Sellers are to pay to the Buyers penalty at the rate of 0,5 % of the value of the goods not delivered in due time for every week of the delay within the first four weeks and 1 % for every subsequent week but not more than 10 % of the value of the equipment not delivered in due time.

4.2. The penalties will be deducted from the Sellers' invoices when they will be paid by the Buyers. In case the Buyers for any reason do not deduct the penalty when paying the Sellers' invoice the latter is obliged to pay the penalty amount at the first request of the Buyers.

4.3. Should the delay exceed four months the Buyers shall have the right to cancel Contract or a part thereof.

4.4. За неизвещение или несвоевременное извещение о произведенной отгрузке оборудования Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,1 % от стоимости отгруженного оборудования.

5. Гарантии

5.1. Продавец гарантирует:

а) что поставляемое оборудование и технологический процесс, автоматизация и механизация соответствуют наивысшим достижениям мировой науки и удовлетворяют самым высоким нормам, существующим для данного вида оборудования к моменту поставки;

б) высокое качество материалов, которые используются для изготовления оборудования, безупречную обработку и высокое качество технического выполнения и сборки;

в) что поставляемое оборудование изготовлено в полном соответствии с описанием, технической спецификацией и условиями контракта;

г) что комплектность поставляемого оборудования и передаваемой технической документации соответствует требованиям контракта.

5.2. Срок гарантии нормальной и бесперебойной работы оборудования — 12 месяцев с даты пуска оборудования в эксплуатацию, но не более 18 месяцев с даты поставки комплексного оборудования. В случае задержки в пуске в эксплуата-

4.4. Should the shipment of the equipment not be notified or be notified with delay, the Sellers are to pay to the Buyers penalty at the rate of 0.1 % of the value of equipment already shipped.

5. Guarantee

5.1. The Sellers guarantee:

a) that the equipment supplied and technological process, automation and mechanization are in full accordance with the highest world technical achievements and meet the highest standards for this type of equipment at the time of delivery;

b) high quality of the materials used in the manufacture of the equipment, first rate workmanship and high quality of the manufacture and assembly;

c) that the equipment to be supplied has been manufactured in full conformity with the description, technical specifications and conditions of the Contract;

d) that the completion of the equipment and the technical documentation supplied are in accordance with the requirements specified in the Contract.

5.2. The period of the normal and trouble free operation of equipment is to be 12 months from the date of putting in the operation but not later than 18 months from the date of shipment of the complete equipment.

цию оборудования или остановки оборудования в течение гарантийного периода, названные сроки соответственно продлеваются.

5.3. Если в течение сроков гарантии оборудование окажется дефектным или не соответствующим условиям контракта, то, независимо от того, могло ли это быть установлено при испытании на заводе Продавца или субпоставщиков, Продавец по требованию Покупателя незамедлительно и без какой-либо дополнительной оплаты со стороны Покупателя устранит обнаруженные дефекты путем исправления либо замены дефектного оборудования или его частей новыми.

В этом случае Покупатель вправе потребовать от Продавца уплаты штрафа как за просрочку в поставке в размере, предусмотренном в статье «Санкции», считая с даты заявления претензии по день устранения дефекта или поставки нового оборудования взамен забракованного. Однако сумма штрафа не должна превышать 10 % от стоимости оборудования, включая штраф за просрочку в поставке, если такая просрочка имела место и штраф уже был начислен.

5.4. Замененные дефектные оборудование или части возвращаются Продавцу по его требованию и за его счет в срок, согласованный сторонами.

The above period will be accordingly extended if start-up of the equipment is deferred or the operation is stopped.

5.3. If during the guarantee period the equipment proves defective or not corresponding to the conditions of the Contract, the Sellers upon the Buyers' demand undertake immediately and at their expense to eliminate the detected defects by means of repairing or replacing the defective equipment or its parts with new ones irrespective of the fact that such defects and the non-conformity might have been detected during the tests at the Sellers' or sub-contractors' Works.

In this case the Buyers are entitled to request the Sellers to pay the penalty as for delay in delivery at the rate stipulated in Article "Sanctions" counting from the date when a claim has been made till the date of elimination of the defects or replacement of the equipment. However, the amount of penalty is not to exceed 10 % of the value of the equipment including the penalty for delay in delivery if such a delay has taken place and the penalty has already been charged.

5.4. The replaced defective equipment or parts are to be returned to the Sellers at their request and for their account within the time agreed upon by the Parties.

Все транспортные и другие расходы, связанные с возвратом и/или заменой дефектных предметов, несет Продавец.

5.5. Указанный выше срок гарантии в отношении исправленного оборудования или частей, поставленных взамен дефектных, начинается с даты их ввода в эксплуатацию.

5.6. Если недостатки не устраняемы или на их устранение требуется более четырех месяцев, то Покупатель вправе отказаться от контракта в целом или от дефектного оборудования или требовать его соразмерную уценку.

В случае отказа от оборудования Покупатель возвращает Продавцу за счет последнего дефектное оборудование, а Продавец обязан вернуть уплаченные Покупателем суммы с начислением 10 % годовых.

6. Страхование

6.1. Покупатель принимает на себя все обязанности по страхованию в пользу Продавца в Страховом Акционерном обществе России (Ингосстрах) поставляемого по контракту оборудования с момента его отгрузки с заводов Продавца и/или его субпоставщиков до момента поставки в соответствии с Правилами транспортно-го страхования грузов Ингосстраха России.

6.2. Расходы по страхованию от заводов Продавца и/или субпос-

All the transportation or other expenses connected with the return and/or replacement of the defective items are to be borne by the Sellers.

5.5. The above period of guarantee in respect of repaired equipment or parts delivered instead of the defective ones begins anew from the date of putting them into operation.

5.6. If the defects cannot be eliminated or elimination of them requires more than four months, the Buyers have the right to cancel the whole Contract or to reject the defective equipment or to request a corresponding reduction from its price.

In case the Buyers reject the equipment, they return to the Sellers for the latter' account the faulty equipment and the Sellers are to repay the sums paid by the Buyers with 10 % interest per annum.

6. Insurance

6.1. The Buyers undertake to bear all cares with regard to the insurance with Russian Ingosstrakh of the equipment to be delivered under the Contract from the date of shipment from the Sellers' and/or their sub-contractors' factories up to the moment of delivery in accordance with "Transport Insurance Rules".

6.2. The insurance expenses from the Sellers' and/or their sub-

тавщиков до момента поставки товара в размере 0,075 % от страховой цены относятся за счет Продавца и удерживаются при оплате счетов Покупателем.

6.3. Страхование на время всего периода транспортировки производится на условиях «С ответственностью за частную аварию» согласно § 2 п. 2 Правил, включая повреждение крюками, маслом, пресной водой (исключая отпотевание) и другими грузами, включая поломку; включая кражу и пропажу целых и части мест и недопоставку целых мест. Во всех указанных выше случаях независимо от процента повреждения.

6.4. В течение 2 месяцев с даты подписания контракта Покупатель должен выслать Продавцу страховой полис, выписанный на имя Продавца, покрывающий страхование грузов с момента отправки с завода Продавца и/или его субпоставщиков до момента поставки.

7. Экспортные лицензии

7.1. Продавец принимает на себя все заботы и расходы, связанные с получением экспортных лицензий на поставку в Россию оборудования в объеме, предусмотренном настоящим контрактом.

7.2. Если лицензии не будут получены или до окончания испол-

contractor's factories up to the moment of goods delivery at the rate of 0.075 % of the insurance sum are to be charged to the Sellers' account and to be deducted by the Buyers from the Sellers' invoice.

6.3. Insurance during the whole period of transportation and transshipment is to be effected on conditions covering responsibility for "particular average" according to clause Sec. 2. p. 2 of the "Transport Insurance Rules" including damage to cargo by cranes, oil, fresh water (excluding sweating) and by other cargo, including breakage, pilferage of whole packages or a part of them or short-delivery of whole packages and in all the cases mentioned above irrespective of the percentage of the damage.

6.4. The Buyers shall within 2 months of the date of signing the Contract send to the Sellers the insurance policy issued in the name of Sellers covering insurance of the cargo from the moment of shipment thereof from the Sellers' plant and/or their sub-contractors till the moment of delivery.

7. Export Licences

7.1. The Sellers shall bear all cares and expenses connected with the export licence for delivery to Russia of the equipment within the scope stipulated by the Contract.

7.2. Should the licence not be obtained or be revoked by the

нения контракта будут отозваны соответствующими властями или действие их истечет, Покупатель имеет право аннулировать невыполненную часть контракта или контракт в целом.

В этом случае Покупатель возвращает Продавцу техническую документацию и/или поставленное оборудование на условиях ФОб порт России и/или франко-вагон пограничная железнодорожная станция России. Продавец обязан вернуть Покупателю все полученные от последнего платежи, произведенные до отказа от контракта, с начислением 10 % годовых.

8. Патенты

Продавец гарантирует Покупателю, что поставленный им товар свободен от любых прав или притязаний третьих лиц, которые основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности. В случае, если Покупателю и/или его клиентам будут предъявлены третьими лицами какие-либо претензии и/или иски, основанные на нарушении их прав промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности, Продавец обязан урегулировать такие претензии и/или иски за свой счет и возместить все убытки, включая расходы, понесенные Покупателем и/или его клиентами. Покупатель должен в разумный срок пос-

appropriate authorities or should its validity expire prior to the complete execution of the Contract, the Buyers are entitled to cancel the non-executed part of the Contract or the whole Contract.

In this case the Buyers return to the Sellers the received technical documentation and/or the delivered equipment on FOB port of Russia and/or Free on rail frontier railway station of Russia terms. The Sellers are obliged to repay to the Buyers all the sums paid by the latter before the cancellation of the Contract with 10 % interest per annum.

8. Patents

The Seller guarantees to the Buyer that the goods delivered by him are free and shall be free from any rights or claims of third persons which are based on industrial property or other intellectual property.

In case third persons make any claims to the Buyer and/or his clients, based on the violation of their rights of industrial property or other intellectual property, the Seller must settle such claims and/or suits at his own expense and indemnify all the losses, including expenses incurred by the Buyer and/or his clients.

The Buyer must within a reasonable period of time after he learned about such claims and/or

ле того, как он узнал о предъявленных ему и/или его клиентам таких претензиях и/или исках, известить о них Продавца.

9. Форс-мажор

10. Арбитраж

Все споры или разногласия, могущие возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним, подлежат, с исключением подсудности общим судам, разрешению во Внешнеторговой арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате России в Москве в соответствии с Правилами производства дел в указанной Комиссии.

Решение арбитража является окончательным и обязательным для обеих сторон.

11. Инспектирование и испытание

11.1. Покупатель имеет право посылать своих инспекторов на заводы Продавца и субпоставщиков, проверить в любые нормальные рабочие часы их предприятий изготовление и качество заказанного оборудования и используемых материалов.

11.2. До проведения инспектирования и испытания оборудования на заводах Продавца и/или субпоставщиков Продавец обязан по просьбе Покупателя обеспечить инспекторам Покупателя ознакомление и изучение аналогичного действующего оборудования, изготовленного Продавцом.

suits made against him and/or his clients notify the Seller about them.

9. Force Majeure

10. Arbitration

All disputes of differences which may arise out of or in connection with the present Contract are to be settled, jurisdiction of ordinary courts being excluded, by the Foreign Trade Arbitration Commission at the Russian Chamber of Commerce and Industry, Moscow, in accordance with the Rules of Procedure of the said Commission.

The award of the Arbitration is final and binding upon both parties.

11. Inspection and test

11.1. The Buyers have the right to send their inspectors to the Sellers' and their sub-contractors' factories to inspect at any normal working hours of the Sellers' and their sub-contractors' factories the workmanship and quality of the contracted equipment and of the materials used.

11.2. Before the inspection and test of the equipment at the Sellers' and/or their sub-contractors' factories the Sellers at the Buyers' request are to provide an opportunity for the Buyers' inspectors to study and acquaint themselves with the similar operating equipment manufactured by the Sellers.

11.3. Извещение Продавца о готовности оборудования к испытанию должно быть послано в Торгпредство России в стране Продавца и в копии Покупателю и получено Торгпредством не позднее чем за 15 дней до начала испытания.

Если в течение 15 дней с даты получения извещения Покупатель сообщит Продавцу, что его инспектор не сможет присутствовать при испытании или Продавец не получит за это время никакого извещения, Продавец вправе провести испытание в отсутствие инспектора Покупателя. Если испытание подтвердит соответствие оборудования требованиям контракта, Продавец предоставит Покупателю протокол испытания. Один экземпляр указанного протокола должен быть направлен Продавцом в Торгпредство России в стране Продавца для получения разрешения на отгрузку.

11.4. Продавец должен предоставить за свой счет в распоряжение инспектора Покупателя все необходимые средства для инспектирования оборудования и материалов в соответствии с условиями, существующими в данной отрасли промышленности страны Продавца, а также, при необходимости, переводчика.

Продавец будет оказывать всяческое содействие, которое потре-

11.3. The Sellers' notification of the readiness of the equipment for test it to be sent to the Russian Trade Representation in the Sellers' country and a copy to the Buyers and received by the Trade Representation not later than 15 days before the beginning of the test.

Should the Buyers or their representative within 15 days from the date of receipt of the Sellers' notification inform the Sellers that the Buyers' inspector cannot be present at the test or should the Sellers fail to receive any information within the said period, the Sellers are entitled to perform the test without the Buyers' inspector. If the tests have proved that the equipment meets the requirements specified in the Contract Sellers shall present to the Buyers the Test Report. One copy of the above Report is to be sent by the Sellers to the Buyers' representative at the Russian Trade Representation in the Sellers' country to obtain the Release note for Shipment.

11.4. The Sellers are to place at their expense at the disposal of the Buyers' inspector all the facilities required for inspection of the equipment and materials in accordance with the conditions existing in this branch of industry in the Sellers' country as well as an interpreter if necessary.

The Sellers shall render any assistance that can be required in

буется для получения инспекторами Покупателя необходимых виз, а также обеспечит за свой счет инспекторов Покупателя квартирами или номерами в гостиницах для проживания.

11.5. Испытание оборудования должно проводиться на заводах Продавца и/или субпоставщиков за счет Продавца в присутствии инспектора Покупателя, о чем составляется соответствующий протокол с указанием в нем существенных подробностей и результатов испытания, а также соответствует ли оборудование условиям контракта.

11.6. В случае, если Продавец и/или инспектор Покупателя установит, что оборудование не соответствует условиям контракта и/или имеет дефекты, Продавец обязан немедленно своими средствами и за свой счет устранить обнаруженные недостатки, причем в этом случае срок поставки, установленный контрактом, не подлежит продлению.

По устранении дефектов оборудование должно быть по требованию Покупателя испытано вновь с соблюдением условий, предусмотренных настоящей статьёй.

11.7. Присутствие инспектора Покупателя при проведении Продавцом испытаний, как указано выше, так же как и выдача им разрешения на отгрузку, не освобождает Продавца от принятых им на

obtaining visas by the Buyers' inspector and shall at their expense furnish the Buyers' inspector with flats or accommodations in the hotels during their stay there.

11.5. The test of the equipment is to be effected at the Sellers' and/or their sub-contractors' factories at the expense of the Sellers in the presence of the Buyers' inspector and is to be fixed in a corresponding Report stating essential details and test results as well as conformity or non-conformity to the terms and conditions of the Contract.

11.6. Should the Sellers and/or the Buyers' inspector find that the equipment is not in conformity with the terms of the Contract and/or is defective, the Sellers are to eliminate the defects immediately at their expense and by their means, but in this case the time of delivery stipulated in the Contract is not to be extended.

When the defects have been eliminated, the equipment shall be tested again on the Buyers' demand with observance of the conditions stipulated by the present article.

11.7. The presence of the Buyers' inspector at the test performed by the Sellers as stated above as well as the issue of Release note for Shipment by the Buyers' inspector do not free the Sellers from their

себя обязательств и не влияет на права Покупателя, предусмотренные в статье «Гарантии».

11.8. Окончательные испытания и приемка оборудования производятся в России после окончания монтажа и наладки по достижении предусмотренных в контракте количественных и качественных показателей.

После проведения окончательных испытаний составляется «Протокол проведения окончательных испытаний и пуска оборудования в эксплуатацию», который подписывается представителями Продавца и Покупателя и в котором фиксируются подробные результаты проведенных испытаний.

Дата подписания «Протокола проведения окончательных испытаний и пуска оборудования в эксплуатацию» является датой пуска оборудования в эксплуатацию.

12. Общие положения

12.1. Все приложения, упомянутые в настоящем контракте, являются его неотъемлемой частью.

12.2. Изменения и дополнения настоящего контракта действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны договаривающимися сторонами.

12.3. Продавец не имеет права передать третьим лицам исполнение настоящего контракта без письменного разрешения Покупателя.

obligations and do not affect the Buyers' rights stipulated in the article "Guarantee".

11.8. The final tests and acceptance of the equipment are to be performed in Russia after finishing the installation and adjustment of the equipment and achieving quantity and quality requirement stipulated in the Contract.

After the tests have been performed, "Report on the Final Test and Putting the Equipment into Operation" is made and signed by the Sellers' and the Buyers' representatives, the detailed results of the tests performed being put in this report.

The date of signing the "Report on the Final Test and Putting the Equipment into Operation" is the date of putting the equipment into operation.

12. General Provisions

12.1. All the appendixes in the present Contract are to be considered integral parts of the Contract.

12.2. All the amendments and addenda to the present Contract are valid only if they are made in written form and signed by the Contracting Parties.

12.3. The Sellers have no right to transfer the execution of the Contract to third parties without the Buyers' written consent.

12.4. Уплата Продавцом штрафов и/или возмещение прямых убытков не освобождает Продавца от обязательств по выполнению контракта.

12.5. В случае нарушения одной из сторон какого-либо обязательства по настоящему контракту, включая и случаи аннулирования контракта, эта сторона обязана возместить другой стороне убытки, вызванные таким нарушением, а если контрактом в таком случае предусмотрена оплата штрафа — убытки в части, не покрываемой штрафом.

12.6. Копии всей корреспонденции по исполнению настоящего контракта высылаются в Торгпредство России в стране Продавца.

12.7. После подписания настоящего контракта все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу.

Настоящий контракт подписан в двух экземплярах, каждый на русском и английском языках, причем оба текста имеют одинаковую силу. Контракт вступает в силу с даты его подписания.

ПРОДАВЕЦ
THE SELLERS

12.4. The payment of penalties by the Sellers and/or compensation for damages do not release the Sellers from the execution of the Contract.

12.5. In case either party violates any obligations hereunder including cases of cancellation of the Contract as a result thereof, the party shall reimburse the other party the losses incurred by such violation and in case if the Contract provided for payment of the Agreed and Liquidated Damages (paid) under such conditions shall reimburse the losses which are not covered by the Agreed and Liquidated Damages (paid).

12.6. Copies of all correspondence concerning the fulfillment of the present Contract are to be sent to the Russian Trade Representation in the Sellers' country.

12.7. After signing the present Contract all the preliminary negotiations and correspondence between the Parties concerning the Contract become invalid.

The present Contract is signed in duplicate, each in Russian and English, both texts being authentic.

The Contract comes into force from the date of its signing.

ПОКУПАТЕЛЬ
THE BUYERS

COMPLAINTS AND THEIR ADJUSTMENT

Chapter

XI

ПРЕТЕНЗИИ И ИХ УРЕГУЛИРОВАНИЕ

Whenever goods of an inferior¹ quality, damaged articles, goods not ordered have been received, when there is a shortage² or a delay, a **letter of complaint** is sent. The writer states, clearly and in detail, what inconvenience or damage has been caused and, possibly, what claims he raises. It is no use writing complaints in an angry, abusive³ tone. A reference to the previously satisfactory deliveries and the high standing⁴ of the partner will in most cases prove more helpful⁵.

Coping⁶ with a complaint is one of the most difficult tasks facing the correspondent. First he must find out whether the complaint is justified⁷ or not. If that cannot be ascertained⁸ within a few days, he should write the customer immediately that he is investigating⁹ and will send a full reply soon. He should, however, avoid making rash¹⁰ promises.

If the fault is the exporter's he should apologize politely and, if necessary, offer the customer a suitable compensation or indemnification. Of course, this is only done if the buyer has supported his claim sufficiently¹¹. The seller will assure him that such a thing will never happen again. Finally, he may let his customer know how much he appreciates the business connection with him. If possible, he points to a new line he is bringing out or makes him a special offer.

NOTES

- | | |
|------------------------|---------------------------------------|
| 1. inferior <i>adj</i> | — низший, низкий (о качестве и т. д.) |
| 2. shortage <i>n</i> | — недостаток, нехватка |
| 3. abusive <i>adj</i> | — оскорбительный |
| 4. high standing | — хорошая репутация |

- | | |
|---------------------------------------|--|
| 5. helpful <i>adj</i> | — полезный, способствующий чему-л. |
| 6. to cope <i>v</i> | — справляться, давать адекватный ответ |
| 7. complaint is justified | — претензия обоснована |
| 8. to ascertain <i>v</i> | — устанавливать, убеждаться |
| 9. to investigate <i>v</i> | — расследовать |
| 10. rash <i>adj</i> | — поспешный |
| 11. to support his claim sufficiently | — обосновать его претензию в достаточной степени |

EXPRESSIONS MOST FREQUENTLY USED IN THE LETTERS OF COMPLAINT

- | | |
|--|--|
| We refer to our order No ... for the goods which arrived here on ... (date). | Мы пишем относительно нашего заказа № ... на товары, прибывшие сюда ... (дата). |
| On examining the consignment we found that ... | Исследовав партию, мы обнаружили, что ... |
| We discovered that case No. ... was short of ... as compared to the quantity specified in the delivery documents. | Мы обнаружили, что в ящике № ... не хватало ... по сравнению с тем количеством, которое указано в транспортных документах. |
| ... have no proper packing, are damaged, scratched, rusty. | ... не имеют надлежащей упаковки, повреждены, поцарапаны, заржавлены. |
| The control straps are missing and the seals are damaged. | Отсутствуют контрольные ленты и повреждены пломбы. |
| We should be very much obliged if you would rectify this error. | Мы будем очень признательны, если Вы исправите эту ошибку. |
| Please send us replacements at your earliest convenience and advise us by return what steps you are taking to do this. | Пожалуйста, вышлите нам замены с первой же возможностью и немедленно сообщите, какие шаги Вы к этому предприняли. |

- | | |
|---|---|
| We would urge you to explain this discrepancy and to correct the error. | Мы считаем необходимым настаивать на том, чтобы Вы объяснили это несоответствие и исправили ошибку. |
| We refer to our order No. ... for (the name of goods) which should have arrived here by ... (date). | Касательно нашего заказа № ... на ... (наименование товаров), который должен был прибыть сюда ... (дата). |
| Please advise us (by email) when we may expect delivery. | Пожалуйста, сообщите нам (электронной почтой), когда мы можем ожидать прибытие груза. |
| Please refer to our order for (the name of goods) which you advised would be delivered by ... (date). | Относительно нашего заказа на (наименование товаров), который, по Вашему заявлению, должен быть доставлен к ... (дата). |
| We still have not received ... | Мы все еще не получили ... |
| Unless this order arrives here by ... we shall have to cancel delivery. | Если груз по этому заказу не прибывает сюда к ..., мы будем вынуждены отменить заказ. |
| We cannot wait any longer for (something). | Больше мы не можем ждать (чего-либо). |
| Please acknowledge that you fully understand this letter and that you will follow our requirements in future. | Пожалуйста, подтвердите, что Вами полностью понято это письмо и что в будущем Вы будете выполнять наши требования. |
| We should be pleased if in future you ... | Мы будем рады, если в будущем Вы ... |

EXPRESSIONS MOST FREQUENTLY USED ACKNOWLEDGING A COMPLAINT

- | | |
|---|--|
| We have for acknowledgement your letter of ... referring to the consignment of ... dispatched to you on ... (date) under your order No. ... | Отвечаем на Ваше письмо от ... относительно партии груза, отправленной Вам ... (дата) в соответствии с Вашим заказом № ... |
|---|--|

We were sorry to hear that ... were not satisfactory (up to sample, as per invoice, etc.) and have now dispatched ...	Мы с огорчением узнали, что ... были неудовлетворительны (не совпадали с образцами, с выставленным счетом, и т. д.) и теперь высылаем Вам ...
We have now taken the matter up with ... and will advise you immediately we know the outcome.	Мы решаем этот вопрос с ... и проинформируем Вас немедленно после того, как он будет решен.
We have passed on your complaint to ... and will inform you immediately we find out what the matter is.	Мы передали Вашу претензию в ... и свяжемся с Вами сразу после того, как выясним, в чем дело.
This consignment has been held up because of ...	Партия задержана из-за ...
However, we assure you that we are making every effort to get your goods to you and anticipate that delivery will be effected by ...	Однако мы хотим Вас заверить, что прилагаем все усилия по доставке Вам Ваших товаров, и ожидаем, что Вы получите их не позднее ...
Please accept our apologies for this delay.	Пожалуйста, примите извинения за задержку.
Please accept our apologies for the inconvenience caused.	Пожалуйста, примите наши извинения за причиненные неудобства.

EXAMPLES OF LETTERS

1. Complaint about delay in delivery.

Dear Sirs,

When we made our order for machine tools (No. 2372) two months ago we did so on the understanding that delivery would be by the 7th of August.

We have not received the machine tools yet, and would appreciate your immediate advice as to when we may expect them.

You have always kept to delivery dates before, and this is the first time we have had cause to complain ¹. We have no doubt,

therefore, that you will do your utmost² to ensure that our consignment arrives soon.

Yours faithfully,

2. Reply to the above — cause of delay and advice of shipment.

Dear Sirs,

We have your letter dated the 10th of August, and ask you to accept our apologies for the delay in sending your order for machine tools.

The tools are in fact still with forwarding agents. We assure you that your order has been attended to in strict rotation³, but we should inform you that ordering has been particularly heavy over the past six months and it has been as much as we could do to meet the demand.

We have instructed forwarders to treat your shipment with absolute priority, and we are given to understand that dispatch will be effected on the m.v. BRECKNOR, due to arrive at Bremerhaven on the 21st of August.

Owing to the increase in business, we are making a number of modifications to our organization which will ensure that such a delay need not occur again.

Yours faithfully,

3. Complaint about assortment of delivery not up to order.

Dear Sirs,

We would refer to our order No. 2491 for cutlery⁴, which arrived on the 19th of May.

While thanking you for the promptness with which you executed the order, we have to point out that the dessert spoons⁵ are missing from Case No. 31. On the other hand, you have sent an extra case of teaspoons⁶.

Would you kindly let us have 250 "Cicero" dessert spoons at the earliest opportunity, and confirm by email when this will be? We shall be unable to sell this cutlery until the full order is completed.

Please also advise if we should return the case of teaspoons to you, or if we should try to sell them on a "sale or return" basis⁷. There is a small market for unmatched cutlery items.

Yours faithfully,

4. Reply to the above — advice of shipment of missing items.

Dear Sirs,

We confirm herewith our email of today's date as hereunder: Order No. 2491 regret error dessert spoons sent rail today.

Please accept our apologies for this error. It occurred in our packing and dispatch department, and was due to our reorganization program. We are in the process of installing⁸ a computer, which we expect will provide a more efficient service to our customers.

Regarding the extra case of teaspoons, to save return freight charges we would prefer you to try to sell them. We authorize you to reduce the price by 10 % to help clear them quickly.

Yours faithfully,

5. Complaint about big delay in delivery.

Dear Sirs,

Our order No. 243A, sent to you on June 1st, should have been delivered by now, but there is no sign of the goods, although documents have been received by our bank, and we have your advice of dispatch.

We promised to supply our own customers before July 5th and we are now placed in the very awkward⁹ position of having to tell them that the goods are not yet available.

Please advise us by return what has gone wrong.

Yours faithfully,

6. Reply to the above — apologies for offloading cases in the wrong port.

Dear Sirs,

We acknowledge receipt of your letter dated the 5th of July regarding the non-arrival of your consignment of textiles.

We have been in touch with our forwarding agents, who inform us that your three cases were offloaded in error¹⁰ at Hamburg, and are awaiting transshipment to your port.

Agents there have been instructed to send the cases forward by the earliest shipping opportunity, which we understand to be the m. s. BATTENBERG, e.t.a.¹¹ your port July 10th.

We must apologize for the inconvenience caused to both you and your customers through this error.

Yours faithfully,

7. Complaint about defective goods in consignment.

Dear Sirs,

Our order No. 6321BA was received yesterday, and we have now examined the contents against your enclosed lists and invoices.

Although we are perfectly satisfied with the bulk of this large consignment, we find the undermentioned items unsatisfactory:

- | | | |
|-----------------|---------------------------------|---|
| 1. Bale No. 1. | Woolen underwear
MR UNIVERSE | 12 with elastic
belts loose ¹² . |
| 2. Bale No. 5. | Sweaters
CLIMATIC | 3 with seams near
neck coming away ¹³ . |
| 3. Bale No. 9. | Shirts
LIGHTTEX | 50 not up to sample ¹⁴ . |
| 4. Bale No. 12. | Shirts
SPORTSFIELD | 40 colour patchy ¹⁵ . |

We can sell the shirts at 15 % below the list price if you agree. The other goods are really unsaleable, and we await your instructions regarding their disposal.

Yours faithfully,

8. Reply to the above — replacements shipped.

Dear Sirs,

We have received your letter dated the 27th of August, and must straightaway apologize for sending you goods of inferior

quality. We have always prided ourselves that our quality control is second to none¹⁶, however, we certainly seem to have slipped up¹⁷ badly with your consignment.

To put the matter right we have shipped replacements for all the items you have found unsatisfactory, and would ask you to send us by airmail at our expense two each of the "Lighttex" and "Sportsfield" shirts for our factory manager to examine. We agree to your selling the remainder of the shirts at 15 % below list price.

Yours faithfully,

9. Complaint about goods damaged in shipment.

Dear Sirs,

We received your consignment of toys this morning (our order No. 15060 refers). However, on examining the contents we found that the electric trains packed on one side of case No. 3 were badly dented¹⁸, and are unsaleable. This case had obviously been struck by a heavy object or dropped, and we pointed this out to your local agents, who endorsed the receipt¹⁹, "one case side damaged".

No doubt you will take the matter up with shippers; however, for the present we should be obliged if you would send us 25 replacement trains²⁰, Catalogue No. 354D.

The surveyor's²¹ report will be forwarded immediately it has been prepared.

Yours faithfully,

10. Reply to the above — replacements sent.

Dear Sirs,

We regret to see from your letter dated the 19th of May that one of the cases of order No. 15060 was found damaged on arrival.

A further 25 trains have been sent to you today, and you should receive these within ten days. Please hold the damaged items at our disposal until we hear from our insurers²².

Yours faithfully,

11. Complaint about goods smashed due to faulty packing.

Dear Sirs,

We would refer to our order No. 20-30XN, which arrived two days ago.

We found that one of the adding machines²³ had been placed in its case without any padding²⁴, with the result that its casing is smashed and the mechanism exposed and damaged beyond repair²⁵. The surveyor's report is attached herewith.

We should be obliged if you would forward us a replacement machine as soon as possible.

Yours faithfully,

Encl.

12. Reply to the above — replacements dispatched.

Dear Sirs,

We are in receipt of your letter dated the 10th of November Re your shipment of adding machines under order No. 20-30XN, and are sorry to hear about the faulty packing which resulted in one machine becoming unserviceable.

Our packing and dispatch department has been working overtime²⁶ to clear the increase in orders which usually occurs this time of year, and it would seem that one case was allowed to go through without proper inspection.

Please accept our apologies for the inconvenience caused. A replacement machine has been dispatched today by container service²⁷, and should reach you by the end of the week.

Yours faithfully,

13. Complaint about receiving goods intended for another buyer.

Dear Sirs,

We would refer to your consignment of rugs²⁸ (Order No. 240-10) which arrived this morning.

On opening the cases we found that we had received the wrong goods, the shipment apparently being intended for another buyer.

Please advise when we can expect to receive our order, as some of our customers have been waiting for up to six weeks.

Please also advise us what we are to do with the rugs now in our possession.

Yours faithfully,

14. Reply to the above — apologies and advice of correct shipment.

Dear Sirs,

We thank you for your letter of the 9th of March informing us of the wrong delivery of rugs.

We must apologize for this error, which originated through confusion at this end caused by the recent dock strike²⁹. A number of cases were withdrawn from the docks and redirected by container service through ports unaffected by the stoppage, and we can only assume that someone else's consignment somehow found itself in a case marked for delivery to you.

While confirming that your consignment is indeed on its way to you, and should arrive within the next five days at the latest, we would again apologize for the inconvenience caused, and would ask you to hold the rugs already received until local shipping agents can call for them. We are instructing agents accordingly.

Yours faithfully,

WORDS AND EXPRESSIONS

- | | |
|---|--|
| 1. have had cause to complain | — имели причины для претензий |
| 2. to do your utmost | — сделать все зависящее от Вас |
| 3. your order has been attended to in strict rotation | — Ваш заказ был выполнен строго в порядке очереди |
| 4. cutlery <i>n</i> | — столовые приборы (ножи, вилки, ложки) |
| 5. dessert spoons | — десертные ложки |
| 6. teaspoons | — чайные ложки |
| 7. to sell them on a "sale or return" basis | — продавать их на основе «продажа или возвращение» |

- | | |
|--|--|
| 8. to install <i>v</i> | — устанавливать |
| 9. awkward <i>adj</i> | — неуклюжий |
| 10. were offloaded in error | — были ошибочно выгружены |
| 11. e.t.a. = estimated time of arrival | — ожидаемое время прибытия |
| 12. with elastic belts loose | — с незакрепленными эластичными резинками |
| 13. seams near neck coming away | — швы около ворота расплзаются |
| 14. not up to sample | — не соответствующий образцу |
| 15. patchy <i>adj</i> | — в пятнах |
| 16. second to none | — не имеющий аналогов, самый лучший |
| 17. to slip up <i>v</i> | — допустить ошибку |
| 18. to dent <i>v</i> | — нанести повреждение в виде вмятины |
| 19. to endorse the receipt | — <i>зд.</i> подписать акт |
| 20. replacement train | — игрушечный поезд на замену |
| 21. surveyor <i>n</i> | — сюрвейер (<i>инспектор</i>) |
| 22. Please hold the damaged items at our disposal until we hear from our insurers. | — Пожалуйста, оставьте за нами поврежденные товары до тех пор, пока не будет решения страховой компании. |
| 23. adding machine | — арифмометр, калькулятор |
| 24. padding <i>n</i> | — прокладка, мягкий упаковочный материал |
| 25. to be damaged beyond repair | — быть поврежденным так, что починка невозможна |
| 26. to work overtime | — работать сверхурочно |
| 27. dispatched today by container service | — отправлена сегодня линейным контейнеровозом |
| 28. rug <i>n</i> | — коврик |
| 29. dock strike = dock stoppage | — забастовка докеров |

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

All the three existing types of markets — money markets¹, share (stock) markets² and commodity markets³ — function in close connection with the banking sphere.

Nowadays one can speak of a global banking system although banks, of course, continue to play their local, more traditional role: opening and managing accounts⁴, giving loans, and fulfilling all kinds of other operation to assist agriculture, industry and commerce.

Traditional instruments of international bank payments are letters of credit (discussed in Chapter XV) and documentary collection bills⁵.

Documentary collection bills are presented to the importer's bank or its correspondent by the exporters together with all the shipping, insurance and other documents specified in the contract. If the documents are in order the importers instruct their bank to pay and then collect the shipping documents.

The process of payment from bank to bank has been greatly quickened by the introduction of SWIFT system (Society for Worldwide International Financial Telecommunication)⁶. This network nowadays covers thousands of banks in about a hundred countries. A message to pay money sent through the computers of SWIFT system can be received in the matter of seconds.

The role of correspondent banks⁷ is nowadays also permanently growing. A correspondent bank is the one which carries the deposit balance of another bank situated in another city of country. This exchange of services between banks greatly facilitates international payments.

Some of the basic terminology connected with banking includes interest rates⁸ (percentages that a bank earns by giving out loans), deposits (i.e. money placed in a bank), remittances⁹ (i.e. transfer of money), etc.

Interest rates and bank rates¹⁰, naturally, differ from country to country, from bank to bank, and from client to client, but one of the most influential indices here is LIBOR (London Interbank Offered Rate)¹¹.

Another development in banking is the industry of plastic (credit) cards. By issuing credit cards to individual clients and thus encouraging them to spend money, the banks tap the almost inexhaustible resources of the consumer sector. This system was pioneered by the USA where plastic cards have proved a goldmine for banks, but now credit cards are issued by virtually all big banks around the world.

NOTES

- | | |
|---|---|
| 1. money market | — денежный (валютный) рынок |
| 2. share (stock) market | — фондовый рынок |
| 3. commodity market | — товарно-сырьевой рынок |
| 4. opening and managing accounts | — открытие и ведение счетов |
| 5. collection bill to collect <i>v</i> collection <i>n</i> collection order | — инкассо
— инкассировать
— инкассирование, инкассо
— инкассовое поручение |
| 6. SWIFT (Society for Worldwide International Financial Telecommunication) | — СВИФТ (Международное общество межбанковских коммуникаций) |
| 7. correspondent bank | — банк-корреспондент |
| 8. interest rate | — процентная ставка |
| 9. remittance <i>n</i> | — перечисление денег |
| 10. bank rate | — банковская ставка |

11. LIBOR (London Interbank Offered Rate)

— ставка ЛИБОР (ставка предложения (продавца) на лондонском межбанковском рынке депозитов: важнейший ориентир процентных ставок на международном рынке ссудных капиталов, фиксируется на основе ставок ведущих банков на 11 часов утра)

EXPRESSIONS USED IN BANKING CORRESPONDENCE

We should like to open a current a/c in your bank	Мы бы хотели открыть текущий счет в Вашем банке
...to apply for a loan from our bank	...обратиться за ссудой в наш банк
... will be pleased to grant you the loan on the following terms	... с удовольствием предоставим Вам ссуду на следующих условиях
We advise that the sum of ... is due...(date)	Напоминаем, что сумма... должны быть выплачена... (дата)
We shall be grateful to receive your confirmation that you will be making payment of...	Будем благодарны за подтверждение, что Вы перечисляете...
In accordance with the repayment schedule please remit to us...	В соответствии со схемой погашения долга перечислите нам...
Please state your New York correspondent on whom we may reimburse ourselves	Пожалуйста, укажите Ваш банк-корреспондент в Нью-Йорке, который возместит нам наши расходы
Please inform us at whose request the payment order was cancelled	Пожалуйста, сообщите, по чьему требованию было отменено распоряжение на оплату

EXAMPLES OF LETTERS

1. Request for credit references.

The East-London Bank
London

Bel-England Co., London,
Attn. Mr. Johnson, Area Manager.

Subject: Credit Enquiry Concerning Belmetal Co.

Dear Mr. Johnson,

Would you kindly send us a summary of your credit experience¹ with Belmetal Co. We assure you that your response will be kept strictly confidential.

In applying for a loan from our bank this Byelorussian company gave your name as a reference. We therefore should like to hear from you about the paying habits, credit terms, limits, etc. of Belmetal.

We will greatly appreciate your help in this matter and shall be glad to assist you in a similar manner. Thank you in advance for your time and consideration.

Yours sincerely,
Edward Green,
Vice-President.

2. Opening a bank account.

Manchester Trade Co.,
Manchester.

The East-London Bank,
To the President.

Dear Sir,

Our Manchester Trade Co. intends to open a branch of its business in London, and we should like to open a current account² with you for the use of the management of this branch.

The Manager's name is Dale Cooper and he is authorized to sign cheques on our behalf. The cheques will also carry the second signature of the branch cashier, Mr. Peter Carter.

Will you please make arrangements for these two gentlemen to visit your bank in order to provide specimens³ of their signature and fulfill other necessary formalities.

Our references can be obtained by you from the Manchester First Bank who will be pleased to provide you with any details concerning the Manchester Trade Co.

Yours faithfully...

3. Company asking bank to finance a scheme under government guarantee.

Moscow, Oct...2...

The German Development Bank,
Frankfurt.

Dear Sirs,

We should like to inform you that our company, "Mosdorstroy", has concluded a contract worth 6,000,000 EUR with the German Company, specializing in road machinery, "Machinenwerk", for the supply of road construction equipment.

The Russian government has given its approval for the contract to be financed within the framework of the joint European Bank/Russia program under the government payment guaranties.

Should you be interested in financing the contract, we will be glad to hear from you soon.

Best regards,
General Manager,
Boris Ivanov.

4. Bank agreeing to give loan to a company.

Landing Bank, England
London, Oct., 2...

Rosconstruction Company,
Mr. Sergei Alexeev, General Manager.

Dear Mr. Alexeev,

Our bank is pleased to have been a long-standing partner of your company and appreciates the chance to have had those

mutually beneficial business opportunities that we had over the recent years.

As for your latest proposal, I can inform you that our bank can lend you up to 20 mln USD as the sole provider⁴. We suggest an 8-year loan at a fixed rate of interest of 11% per annum, with quarterly repayments⁵.

A bigger package that you mention can also be organized with our help, provided we go ahead with our principal loan.

Sincerely,
John Greeley,
Manager.

5. Bank requesting a debtor company to pay outstanding sum.

Fintechbank,
Helsinki, Finland
Nov. 21, 2...

St.-Petersburg
"Neva-Import" Company,
Attention Mr. Petrov.

Dear Mr. Petrov,

Last year your company took a loan from our bank which we thought the beginning of a long and fruitful cooperation. Nowadays, however, we find out that your company has gone into debt, which, as you informed us, is the result of the latest severe economic crisis.

You are writing about difficulties in repaying interest and the need to put off repayments generally. You also refer to the informal and friendly relationship that we've had with you.

However, I must point out that the economic crisis you refer to has hit our country as severely as it did yours. Our small bank is in serious financial difficulties, therefore I propose to you the following: I want the outstanding 50 thousand USD immediately, and you can forget about interest.

This will represent a considerable gain for your company, and the friendly relations that you mention should help us come to an

agreement. Otherwise we will have to resort to the legal procedures⁶ which, as you know, our bank has all the chances of winning.

Sincerely,
Leino Keskkula,
Manager.

6. Bank reminding bank of due payment, principal and interest.

Landing Bank, London

St.-Petersburg Industry and Construction Bank

Ref. 1174 — Loan agreement dd. 23.03.2004.

We want to inform you that for the a/m⁷ loan the following amounts are due on Jan. 31, 2007:

principal⁸ USD 1,665,744.0

interest USD 83,435.0

We kindly ask you to remit these amounts to our a/c No. ... as stipulated in the a/m agreement (Art. 6).

We thank you for your cooperation.

Best regards...

7. Bank reminding bank of due payment.

Landing Bank, London

St.-Petersburg Bank, St.-Petersburg

According to Art. 6 and Art. 7 of the Loan agreement dd. Apr. 10, 2005, and your schedule of repayment, interest amounting to ___ and principal repayment amounting to ___ are due on Nov. 12, 2007.

Please authorize us to debit⁹ your current account with the sum of ___ and quote our Ref. No. ___ in your SWIFT authorization.

Best regards ...

WORDS AND EXPRESSIONS

1. ... summary of your credit — вывод о Ваших кредиторских отношениях с ...
experience with ...
2. current account — текущий счет

3. specimen *n* — образец
4. sole provider — непосредственный источник
5. quarterly repayments — ежеквартальные процентные выплаты
6. resort to legal procedures — прибегнуть к судебной процедуре
7. a/m = above mentioned — вышеупомянутый
8. principal *n* — основная сумма кредита (в отличие от процентных платежей за кредит)
9. to debit *v* — дебетовать, вычитать

Accounting in a Company

Work of no company is possible without measuring and recording the financial data concerning its activity. This process is called accounting and the main document of it is called the balance sheet¹ of the company.

The balance sheet consists of two parts: assets² and liabilities³, which should be equal in sum, thus balancing each other.

Besides this balance, which is one of the main organizational principles of any company, accounting serves many other purposes, for example, the company's communications with organizations outside of it, e.g. banks or tax inspections.

More or less brief summaries of the company's performance or balance sheet are called in Britain "accounts" and in America "financial statements". This information is carefully studied by a bank crediting a company.

NOTES

1. balance sheet — баланс (документ)
2. assets *n* — активы
current assets — текущие активы
long-term assets — долгосрочные активы
3. liabilities *n* — расходы
current liabilities — текущие расходы

Below are two examples of companies' balance sheets.

1) Trade Innovation Company and Subsidiaries¹ Consolidated²
Balance Sheet as at³ Dec. 31, 2006.

Year	2006	2005
Current Assets	300,000	236,000
Cash	180,000	138,000
Marketable Securities ⁴	24,000	21,000
Receivables ⁵	56,000	52,000
Inventories ⁶	40,000	24,000
Long-Term Assets	108,860	64,000
Property, Plants and Equipment	21,120	19,000
Investments	4,000	2,000
Receivables	4,140	2,000
Goodwill ⁷	48,000	40,000
Deferred Expenses ⁸	11,600	10,000
Total Assets	408,860	300,000
Current Liabilities	60,000	52,000
Loans	40,000	36,000
Payables ⁹	20,000	16,000
Long-Term Liabilities	86,000	64,000
Loans	80,000	60,000
Other Liabilities and Provisions ¹⁰	6,000	4,000
Total Liabilities	146,000	116,000
Net Assets Employed¹¹	262,860	184,000
Shareholders' Interests¹²	100,000	60,000
Share Capital	60,000	34,000
Reserves	4,286	4,000
Retained Earnings ¹³	40,000	26,000
Minority Interests¹⁴	20,000	10,000
Total Shareholders' Interests	120,000	70,000

2) "Petrograd Company"

Balance Sheet as at ...

Year	2006	2005
Assets		
Current Assets		
Cash		
Marketable Securities at Cost		
Accounts Receivable		
Less Allowance for Bad Debts ¹⁵		
Stock-in-Trade ¹⁶		
Total Circulating Capital		
Capital Assets (Property, Premises, Plant and Machinery Equipment)		
Land		
Building		
Machinery		
Office Equipment		
Less Accumulated Depreciation ¹⁷		
Net Capital Asset		
Prepayment and Deferred Charges		
Intangibles (Goodwill, Patent, Trademark)		
Total Assets		
Liabilities		
Current Liabilities		
Accounts Payable		
Promissory Notes ¹⁸		
Accrued ¹⁹ Expenses, Payable		
Income Tax, Payable		
Total Current Liabilities		
Long-Term Liabilities		
First Mortgage Debenture²⁰, 5%		
Interest, due 2005		
Total Liabilities		

WORDS AND EXPRESSIONS

- | | |
|-----------------------------------|--|
| 1. subsidiary <i>n</i> | — филиал, дочерняя компания |
| 2. consolidated <i>adj</i> | — консолидированный |
| 3. as at ... | — по состоянию на ... |
| 4. marketable securities | — рыночные ценные бумаги |
| 5. receivable <i>n</i> | — причитающиеся суммы |
| 6. inventories <i>n</i> | — запасы товаров |
| 7. goodwill <i>n</i> | — “гудвил”, деловая репутация, престиж, кадры и контакты (<i>в денежном выражении</i>) |
| intangibles <i>n</i> | — нематериальные активы |
| 8. deferred expenses | — отсроченные платежи |
| 9. payables <i>n</i> | — суммы к выплате |
| 10. provision <i>n</i> | — обеспечение |
| 11. net assets employed | — стоимость чистых активов |
| 12. shareholders' interests | — процент по акциям |
| 13. retained earning | — оставшаяся прибыль |
| 14. minority interests | — процент по акциям, выплачиваемый миноритарным акционерам |
| 15. less allowance for bad debts | — за вычетом стоимости ненадежных долгов |
| 16. stock-in-trade | — товарная наличность, товарно-материальные запасы |
| 17. less accumulated depreciation | — за вычетом падения стоимости от износа |
| 18. promissory notes | — долговые расписки |
| 19. accrued <i>adj</i> | — накопленный |
| to accrue <i>v</i> | — накапливаться, нарастать |
| 20. debenture <i>n</i> | — дебиторская задолженность |

BANKING

(CONTINUED)

LOAN AGREEMENT

Chapter

XIII

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

(ПРОДОЛЖЕНИЕ)

КРЕДИТНОЕ СОГЛАШЕНИЕ

A bank loan is a form of credit agreement whereby a bank or another financial institution (the lender¹) advances to the borrower² a certain sum of money for a specified period of time, usually on fixed-rate terms³. The principal is repaid either in regular installments⁴ or at a fixed redemption date⁵. Also, a bank loan may take the form of an agreement under which the borrowers borrow as much money as they require up to a pre-arranged total limit and are charged interest on outstanding balances⁶.

Depending upon the nature of the loan and the risk involved, the loans may be unsecured⁷ or secured, the latter requiring of the borrower to deposit with the bank a collateral security⁸ (e.g. documents certifying ownership of land) to guarantee against default⁹ of the loan.

Low-risk, low-interest borrowers seldom default on their loans, and do so only for reasons outside of their control. High-risk borrowers take excessive risks with their money and frequently default on their debts, but they also pay higher interest, hence the motivation for the banks to work with them.

Besides this risk another pitfall¹⁰ frequently awaits the banker, namely, the mistake in strategy, usually known as “borrowing short against lending long¹¹”. Giving out loan scheduled for repayment after long periods of time, the banks look for ways to replenish their capital and sometimes find no better choice than to borrow at higher interest than they lend. Needless to say, by such strategy the bank

can only push itself into a corner. However, this is already a matter of policy rather than of concrete financial terms and obligations.

Given below is an example of a standard loan agreement the study of which may be helpful in understanding the mechanism of banking.

NOTES

- | | |
|--|---|
| 1. lender <i>n</i> | — кредитор |
| 2. borrower <i>n</i> | — заемщик |
| 3. on fixed-rate terms | — с фиксированной процентной ставкой |
| 4. installment <i>n</i> | — взнос |
| 5. redemption date | — дата погашения долга |
| 6. outstanding balance | — невыплаченный остаток |
| 7. loans may be unsecured | — ссуда может быть незастрахована |
| 8. collateral security | — залог |
| 9. default <i>n</i> | — дефолт |
| 10. pitfall <i>n</i> | — западня |
| 11. “borrowing short against lending long” | — “брать займы на короткое время, а давать на долгое” |

A Loan Agreement

PREAMBLE¹, AMOUNT OF PRINCIPAL²

This agreement is dated as of October 11th, 2006 and is between the Russbank of Russia, a juridical person organized and existing under the laws of Russia, hereinafter referred to as³ “the Borrower”, and Landing Bank Limited, a corporation organized and existing under the laws of England, hereinafter referred to as “the Lender”.

Witnesseth:⁴

Whereas,⁵ Russimport, Moscow, Russia, a juridical person organized and existing under the laws of Russia, hereinafter referred to as “the Buyer”, has entered into Purchase Contract⁶ No. ... dated April 16th, 2005, hereinafter referred to as “the Purchase Contract”

with British Motors Corporation, a corporation organized and existing under the laws of England, hereinafter called “the Seller” for the purchase of Iron Manufacturing Plant Equipment from British Electric Co and Addendum⁷ No. 1 dated October 31st, 2005 hereinafter called “the Addendum” for the purchase of additional equipment for the above plant, hereinafter called “the Equipment”, and

Whereas, the Borrower has requested the Lender to lend One Million Eight Hundred Nineteen Thousand Two Hundred Three United States Dollars (USD 1,819,203) to facilitate payments for the Equipment under the Addendum, and

Whereas, the Lender is willing to lend the funds under the terms and conditions set forth below, therefore, in consideration of the promises contained herein, and each party intending to be legally bound thereby, the parties agree as follows.

Article 1. THE LOAN

Amount of principal subject to the terms hereof. The Lender hereby agrees to lend the Borrower the principal sum of One Million Eight Hundred Nineteen Thousand Two Hundred Three United States Dollars (USD 1,819,203), hereinafter called “the Loan”. Disbursement⁸ of the Loan shall be made by the Lender by telegraphic transfer before 12:00 noon, London time on the dates in accordance with the corresponding Article of this Agreement hereinafter called “the Drawdown Dates”,⁹ in immediately available funds in United States Dollars to the bank account of the Seller.

Article 2. RATE AND PAYMENT OF INTEREST

1. The rate of interest applicable for each interest period, as defined hereinafter, shall be one point three seven five percent (1,375 %) per annum above the London Interbank Offered Rate, hereinafter called “the LIBOR”, in effect at the time as described below, hereinafter called “the Interest Rate”.

2. The interest shall accrue¹⁰ for each and every period from and including each Drawdown Date to and not including the day as specified for interest payment on Exhibit B¹¹ attached hereto,

hereinafter called “the Interest Payment Date”, immediately following such Drawdown Date, and thereafter from and including each Interest Payment Date to and not including the next Interest Payment Date, hereinafter called “the Interest Period” on the outstanding balance of the Loan at separate rates for each Interest Period calculated on the basis of the actual number of days elapsed¹² and 360-day-year, the interest accrued on the Loan is hereinafter called “the Interest”, and shall be paid semiannually¹³ in arrears¹⁴ on each Interest Payment Date.

3. The applicable LIBOR for each Interest Period shall be the arithmetic mean,¹⁵ round upward, if necessary, to the nearest whole multiple of¹⁶ 1/16 of 1%, of the 6 month LIBOR for deposits in the United States Dollars as quoted on Reuters¹⁷ monitor page “LIBO” at or about 11:00 a.m., London time on the second business day in London, England prior to the first day of each Interest Period.

4. The Lender shall notify the Borrower of the Interest Rate promptly after the Quotation Date for each Interest Period and such notice (except for manifest error¹⁸) shall be conclusive and binding.¹⁹

Article 3. REPAYMENT²⁰ OF THE LOAN, PREPAYMENT²¹

1. The Loan shall be repaid in nine (9) equal installments in accordance with the schedule set out in an Exhibit B attached hereto.

2. The Borrower shall have the right to prepay the then outstanding balance of the Loan in whole on any Interest Payment Date only, without any premium²² or penalty,²³ as long as at least 60 calendar days prior written notice is given, together with the Interest accrued and any other amounts then due.

3. Each reference herein to Dollars is of the essence.²⁴ The obligations of the Borrower in respect of any amount due hereunder²⁵ shall, notwithstanding any payment in any other currency (whether pursuant to²⁶ a judgment or otherwise), be discharged only to the extent of the amount in Dollars that the Lender may, in accordance with normal banking procedures, purchase with the sum paid in such other currency (after any premium and cost of exchange) on the business day immediately following the day on which the Lender

receives such payment. Any obligation of the Borrower not discharged by such payment shall be due as a separate and independent obligation and, until discharged as provided herein, shall continue in full force and effect.

4. The Borrower shall use the Loan solely for the payment on behalf of the Buyer of the purchase price of the Equipment purchased by the Buyer under the Addendum.

5. The parties hereto explicitly understand and agree that, notwithstanding any dispute, breach²⁷ or default concerning the purchase Contract and/or the Addendum, the provision of this Agreement, including, without limitation, the Borrower’s obligations to fully repay the Loan and pay all Interest as provided for herein, shall remain uncharged and fully enforceable²⁸ by the parties hereto.

Article 4. EXPENSES,²⁹ FEES³⁰

1. The Borrower agrees, whether or not any of the transactions³¹ hereby contemplated³² are consummated³³ (except where the said transactions are not consummated due to the Lender’s default), to bear and pay all reasonable expenses including but not limited to the legal fees incurred³⁴ by the Lender in relation to the negotiation, preparation, modification and execution of this Agreement (hereinafter called “the Documentation Expenses”). The Borrower shall reimburse the Lender within thirty (30) days after receipt by the Borrower of the Lender’s reasonably supported invoices for the Documentation Expenses. The amount of the Documentation Expenses to be reimbursed by the Borrower as the Documentation Expenses incurred during the period up to and including the Drawdown Date shall not exceed One Thousand United States Dollars (USD 1,000) as far as the expenses are imposed by Russia and United Kingdom.

2. If the Borrower fails to pay when due any amount hereunder the Borrower shall pay upon demand with supported invoices such further amounts as shall be sufficient to cover the reasonable costs, and expenses, including reasonable legal fees, incurred by the Lender in enforcing any of its rights hereunder (“Enforcement Expenses”).

The Documentation Expenses and the Enforcement Expenses are hereinafter collectively referred to as "Expenses".

3. The Borrower shall bear all its own costs and fees including the legal fee for Borrower's legal opinion.

4. As a management fee, the Borrower shall pay to the Lender the amount of Four Thousand Ninety Six point Zero Two United States Dollars (USD 4,096.02), hereinafter called "the Management Fee", within thirty (30) days after signing this Agreement, the Management Fee shall be nonrefundable.³⁵

*Article 5. OVERDUE PAYMENTS*³⁶

If the Borrower fails to make any required payment with respect to the repayment of the loan, payment of the Interest, payment of the Management Fee, or any other items payable under this Agreement on the date(s) due, all such overdue amounts shall bear interest, payable on demand, from and including the due date to and including the date of actual payment, at the rate of 2.375% per annum over and above the week, one month, three month or six month LIBOR determined on the due date(s) and from time to time thereafter for successive interest periods for so long as such amount remains unpaid, hereinafter called "the Overdue Interest".

The applicable LIBOR shall be the arithmetic mean, rounded upward, if necessary to the nearest whole multiple of 1/16 of 1% of the relevant LIBOR for deposits in the United States Dollars as quoted on the Reuter's monitor page "LIBO" as or about 11:00 a.m., London time on the due date(s) and thereafter for each successive Overdue Interest Period as defined below, on the second business day in London, England prior to the first day of each such Overdue Interest Period.

The Lender shall in its discretion³⁷ determine the interest period with respect to any overdue amount, Overdue Interest Period. The Overdue Interest shall be calculated on a 360 day year basis, by counting the actual number of days elapsed in that period.

Any payment made by the Borrower after such a failure shall be applied first to the Expenses and the Management Fee, then to the Overdue Interest, then to accrued Interest and then to repayment(s) of the Loan overdue.

Article 6. METHOD OF PAYMENT

1. All amounts payable by the Borrower to the Lender under this Agreement, including, but not limited to, repayments of the Loan, payments of the Interest, the Overdue Interest, the Expenses, the Management Fee, shall be payable in United State Dollars in net amounts receivable by the Lender and shall be paid by the Borrower in the full amount stated under this Agreement, without deduction or offset³⁸ for any present or future income or other taxes, levies,³⁹ charges or other withholdings or impositions⁴⁰ of any nature whatsoever. If the Borrower is required to withhold income or other taxes or levies imposed on repayment of the Loan, payment of the Interest, the Overdue Interest, or other payments due to the Lender by or within Russia under this Agreement, the Borrower shall bear the taxes and/or levies regardless of their nature, and pay them to the relevant authorities.

2. Unless otherwise provided under this Agreement, all payments by the Borrower to the Lender under this Agreement, including, but not limited to repayments of the Loan, payments of the Interest, the Overdue Interest, the Expenses and the Management Fee, shall be made by telegraphic transfer, for good value,⁴¹ in United States Dollars to the Lender's account No. 15012 with The Chase Manhattan Bank N.A., London, Wollgate House, Coleman Street, London EC2, England not later than 10:00 a.m. London time on the date each payment is due.

The Borrower shall send prepayment order by telex which provides amount with its value date to be paid, two business days before each due date to the Lender's Bank as described above.

Article 7. DISBURSEMENT

1. For the purpose of the Loan provided in Article 2, the parties hereto agree that the disbursement shall be made directly to the Seller's bank account upon the Borrower's request.

The Borrower shall send the drawdown notice by telefax in the form of Exhibit C attached hereto, the "Drawdown Notice".⁴² Such Drawdown Notice must be accompanied by the Seller's invoice.

The disbursement shall be made on the fifth business day after, not including, the Lender's receipt of the Drawdown Notice.

The final Drawdown Date shall not be later than November 29, 2008.

2. In case any payment hereunder becomes due on a day which is not a business day, the payment shall be made on the next succeeding business day unless such next succeeding business day fall in the next calendar month, in which case the payment shall be made on the immediate business day. Business day means a day on which banks are open in London and New York for the type of business contemplated by this Agreement.

Article 8. REPRESENTATIONS⁴³ AND WARRANTIES⁴⁴

The Borrower covenants,⁴⁵ represents and warrants that:

1. This Agreement when executed and delivered does and will constitute the legal, valid and binding obligation of the Borrower enforceable in accordance with this terms.

2. All sums to be disbursed to and the obligations of the Borrower hereunder rank and will rank *pari passu*⁴⁶ with all other unsecured indebtedness and contingent⁴⁷ liabilities of the Borrower.

3. All acts, conditions and things required to be done and performed and to have happened prior to the execution and delivery of this Agreement in order to constitute all the obligations of the Borrower under this Agreement valid and binding obligations in accordance with their terms, have been done, have been performed and have happened in due and strict compliance with all applicable laws and regulations and the execution, delivery and performance of this Agreement, have been duly authorized by law and do not and will not violate any provision of any law to which the Borrower is subject or result in the breach of any agreement or instrument to which the Borrower is a party.

4. No event has occurred and is continuing or would result from the drawdown of the Loan which constitutes the obligation or which, upon a lapse of time or the giving of notice or both, would become one of those events mentioned in Article 9.

5. The Loan under this Agreement shall be used solely for the payment by the Buyer to the Seller for purchase of the Equipment under the Addendum.

Article 9. EVENTS OF DEFAULT

The occurrence of any of the following events shall constitute the event of default (hereinafter called "the Event of default") hereunder.

1. If the Borrower fails to pay on the due date any sum which is expressed to be due and payable hereunder (unless such failure is due solely to technical reasons and does not last for a period of more than fifteen (15) days following the date of notice thereof from the Lender).

2. If the Borrower commits breach of or fails to observe any of its obligations or undertaking under this Agreement (other than 1. above) and such breach continues for thirty (30) days after notice thereof has been received by the Borrower from the Lender.

3. If any representation, warranty, resolution or transactions made by the Borrower in or pursuant to this Agreement or in any document incorrect in any material respect and, if subject to cure,⁴⁸ is not cured within fifteen (15) days from date of receipt by the Borrower of notice given by the Lender of such incorrectness.

4. If the Borrower fails to pay within fifteen (15) days as from its stated maturity any indebtedness of the Borrower arising from any and all Letters of Credit, Letters of Guarantee and Loan Agreements with the Lender, the Lender's affiliates or subsidiaries, the Lender's parent company affiliates or subsidiaries, and such failure does not result from the introduction of any law or instruments having the force of law in the country of the currency where the payment is to be made and making it unlawful or impossible for the Borrower to make such payment in such country.

5. If any order is made or an effective resolution is passed or analogous proceedings are taken for the liquidation or dissolution of the Borrower or if any event occurs which under the laws of Russia shall have an equivalent effect.

6. If the Borrower fails to observe any material term of any and all Letters of Credit, Letters of Guarantee and Loan Agreements with the Lender, the Lender's affiliates or subsidiaries, the Lender's parent company affiliates or subsidiaries to be performed or observed by the Borrower and if the effect of such failure is to permit the acceleration of any payment under such agreement.

Then, in any such event and at any time hereafter if any such event then continues the Lender may by notice to the Borrower:

- a. If no drawing has been made hereunder, declare that this Agreement shall be cancelled whereupon the same shall be cancelled forthwith and all amounts payable hereunder shall become forthwith due and payable.

OR

- b. Declare the outstanding amount under this Agreement to be immediately due and payable together with accrued interest and all other sums payable hereunder whereupon the same shall become forthwith due and payable.

Article 10. ARBITRATION

1. All disputes or differences which arise out of, or in connection with, this Agreement shall be settled by means of negotiations between the parties.

2. If the parties do not settle any such disputes or difference within twenty-one (21) days after first conferring, then such dispute or difference shall be settled by arbitration. The award of the Arbitrators shall be final and binding upon the parties.

3. The arbitration shall be held in accordance with the UNCITRAL⁴⁹ Arbitration Rules as in effect on the date of this Agreement except that, in the event of any conflict between those rules and the Arbitration provisions of this Agreement, the provisions of this Agreement shall govern.

4. The Stockholm Chamber of Commerce shall be appointing authority, except for the specific provisions contained in Clause 6.1 and 6.2 below.

5. The number of arbitrators shall be three.

6. Each party shall appoint one arbitrator. If, within fifteen days after receipt by the claimant of the name of the Arbitrator, the

respondent has not, by cable or telex, notified the claimant of the name of the arbitrator he appoints, the second arbitrator shall be appointed in accordance with the following procedures:

- 1) if respondent is the Borrower, the second arbitrator shall be appointed by the Russian Chamber of Commerce and Industry;
- 2) if the respondent is the Lender, the second arbitrator shall be appointed by the London Court of International Arbitration;
- 3) if within fifteen days after receipt of the request from claimant, the Russian Chamber of Commerce and Industry or the London Court of International Arbitration, as the case may be, has not, by cable or telex, notified the claimant of the name of the second arbitrator the second arbitrator shall be appointed by Stockholm Chamber of Commerce.

7. The two arbitrators thus appointed shall choose the third arbitrator who will act as a presiding arbitrator of the tribunal, if, within thirty days after appointment of the second arbitrator, the two arbitrators have not agreed upon the choice of the presiding arbitrator, the presiding arbitrator shall be appointed by the Stockholm Chamber of Commerce and shall be of the nationality other than Russian or English.

8. The Arbitration, including the marking of the award, shall take place in Stockholm, Sweden and the arbitrators shall resolve any such dispute or difference referred to them in accordance with the substantive laws of England.

9. All submissions and awards in relation to arbitration hereunder shall be made in English and all arbitration proceeding shall be conducted in the English language.

Article 11. MISCELLANEOUS⁵⁰

GOVERNMENT APPROVAL

The parties shall obtain necessary government approval of this Agreement, if any, from the governments of their respective countries.

NON-WAIVER⁵¹ OF RIGHTS

No failure or delay of any party hereto to exercise any power given it under this Agreement or to insist upon strict compliance by any of the parties hereto of any obligations shall constitute a waiver of any of the party's rights to demand exact compliance with the terms hereof.

SEVERABILITY⁵²

If, for any reason, any provision of this Agreement is held invalid, such invalidity shall not effect any other provision of this Agreement and the other provisions shall, to the full extent consistent with law, continue in full force and effect.

GOVERNING LAW

The provision of this Agreement shall be construed⁵³ and interpreted in accordance with the laws of England.

LANGUAGE

This Agreement has been drawn up and executed in the English language and the English language text of this Agreement shall govern and prevail over any translation hereof.

SECRECY

The Borrower, the Lender and the Assignee (if any) shall not disclose the existence and the contents of this Agreement to any third party other than relevant government authorities, the Seller, or other parties mutually agreed between the Borrower and the Lender. The Borrower, the Lender and the Assignee (if any) shall take steps necessary to have its directors and officers maintain the same secrecy obligations as imposed under this Agreement.

ENTIRE AGREEMENT

The terms and conditions herein contained, including the Exhibits, constitute the entire Agreement between the parties hereto and supersede all previous communications, whether oral or written, between the parties hereto with respect to the subject

matters hereof, and no agreement or understanding varying or extending the same shall be binding upon either party hereto unless in writing which expressly refers to this Agreement and which is signed by a duly authorized officer or representative of the party bound thereby.

IN WITNESS WHEREOF, the parties hereto have executed this Agreement in duplicate as of the day and year first above written.

The BORROWER

By _____
Witness

The LENDER

By _____
Witness

WORDS AND EXPRESSIONS

- | | |
|--|--|
| 1. preamble <i>n</i> | — преамбула |
| 2. principal <i>n</i> | — основная сумма кредита |
| 3. hereinafter referred to as... | — далее именуемый |
| 4. witnesseth (to witness) <i>v</i> | — <i>устар.</i> свидетельствовать, за-
верять (подпись) |
| 5. whereas <i>conj</i> | — принимая во внимание (<i>в доку-
ментах</i>) |
| 6. has entered into Purchase
Contract | — заключил контракт о покупке |
| 7. Addendum <i>n</i> | — добавление, приложение |
| 8. disbursement <i>n</i> | — выплата средств по кредитно-
му соглашению |
| 9. "the Drawdown Dates" | — даты «выборки» (использова-
ния кредита) |
| 10. to accrue <i>v</i> | — нарастать |
| 11. Exhibit B | — приложение «B» |
| 12. to elapse <i>v</i> | — проходить (<i>о времени</i>) |
| 13. semiannually <i>adv</i> | — один раз в полгода |
| 14. arrear <i>n</i> | — невыплаченная задолжен-
ность |
| 15. mean <i>adj</i> | — среднее |

16. round upward... to the nearest whole multiple of... — округленное кверху до ... ближайшего целого числа, кратного ...
17. Reuters — «Рейтер» (крупнейшее информационное агентство, поставляющее в том числе и коммерческую, финансовую информацию)
18. manifest error — явная ошибка
19. conclusive and binding *adj* — окончательный и обязательный
20. repayment *n* — выплата, погашение
21. prepayment *n* — досрочный платеж
22. premium *n* — вознаграждение
23. penalty *n* — штраф
24. to be of the essence — быть значимым
25. due hereunder (hereunder = under this document) — подлежащие оплате по этому документу
26. pursuant to — соответственно, согласно
27. breach *n* — нарушение
28. enforceable *adj* — в силе, осуществимый
29. expenses *n* — издержки
30. fee *n* — комиссия
31. transaction *n* — сделка
32. to contemplate *v* — рассматривать
33. to consummate *v* — завершать, осуществлять
34. to incur *v* — нести расходы
35. nonrefundable *adj* — не подлежащий возмещению
36. overdue payment — просроченный (задержанный) платеж
37. discretion *n* — усмотрение
38. offset *n* — возмещение, компенсация, зачет, уменьшение
39. levy *n* — сбор, налог
40. withholdings or impositions — удержания или облагание налогом

41. for good value — на/за полную стоимость
42. drawdown notice — сообщение о «выборке» (использовании) кредита
43. representation *n* — представление
44. warranty *n* — гарантия
45. covenant *n* — договор, обязательство (условие или статья договора, обычно защищающая интересы кредитора и указывающая, какие условия заемщик должен выполнить обязательно)
46. pari passu — наравне
47. contingent *adj* — возможный, условный, непредвиденный
48. if subject to cure — при необходимости исправления (устранения)
49. UNCITRAL = United Commercial International Trade Legislation — Единое торговое-коммерческое международное законодательство
50. miscellaneous *adj* — разное
51. non-waiver *n* — неотказ (от прав)
52. severability *n* — приостановление действия
53. to construe *v* — толковать

ВАЛЮТНЫЕ РЫНКИ И ФОНДОВЫЕ РЫНКИ

Besides the subdivision of markets into money markets, stock-markets and commodity markets, there also exists a sub-classification of them according to the character of deals concluded — into spot markets¹ and futures markets.²

Spot markets are the ones for buying and selling goods, currency or securities available for immediate delivery, futures markets — for delivery at a future date for a price fixed in advance. Futures currency markets are often called forward exchange contracts³ markets.

Theoretically it is only the foreign exchange deals (i.e. currency markets) that establish the relative price of one convertible currency against another. (The currencies are subdivided into hard (free, convertible) and non-convertible, the price of the latter being established more or less artificially, by governments). In practice, however, very few currencies are completely free, the central banks of the nations in question intervening in an appropriate manner — including the Bank of England in the UK and the Federal Reserve Board in the USA.

Share markets (also subdivided into spot markets and futures markets) are institutions where shares are bought and sold according to fixed rules but at prices controlled by supply and demand.

The principle of the stock-market is well-known: companies issue shares (British) or stocks (American)⁴ and market them in order to raise additional funds called equity (or share) capital⁵. Shares of the most successful and powerful companies, paying the highest dividends, are called blue chips.⁶

In both currency and share-markets deals are concluded by brokers (individuals or companies) who receive the broking commission⁷ for their services. The two tactics of market-makers

are known as those of “bears”⁸ (lowering the prices) and “bulls”⁹ (pushing the prices up).

The condition of share markets as a whole is reflected by many indices, the most widely known of them being the Dow Jones in the USA and Nikkei in Japan.

As for the share capital itself it is subdivided into two main categories: privileged shares (American: preferred stock)¹⁰ and ordinary shares (American: common stock).¹¹ Holders of privileged shares get their dividend payments at a fixed rate, regardless of the market performance of the company's shares, e.g. 5% annually of the par nominal value of the share. This is not always good, for if the company performs exceptionally well, holders of the ordinary shares get the corresponding dividends (say, 50%), whereas the holders of privileged shares still have to be content with the same 5% (if the rules do not stipulate otherwise). Owners of preference shares are sometimes also excluded from the management of the company and have no voting rights.¹²

Decisive control over the company's policy is most often (although not always) exercised by the controlling shareholders (also called majority shareholders)¹³, i.e. the owner of more than 50% of all shares.

There are a great many other subdivisions of shares (besides privileged and ordinary), i.e. founders' shares,¹⁴ convertible,¹⁵ redeemable,¹⁶ cumulative¹⁷ privileged shares, subscription¹⁸ and term¹⁹ shares. All these subdivisions reflect the great complexity of this sector of business.

NOTES

1. spot market — рынок наличного товара, медленно оплачиваемых валютных и других сделок
2. futures market — фьючерсный рынок
3. forward exchange contracts — форвардные валютные контракты
4. shares or stocks *n* — акции (английское и американское слово)

5. equity (or share) capital	— акционерный капитал
6. blue chips	— «голубые фишки» (наиболее прибыльные акции крупных компаний)
7. broking commission	— брокерская комиссия
8. “bear” <i>n</i>	— «медведь» (биржевое)
9. “bull” <i>n</i>	— «бык» (биржевое)
10. privileged shares (... preferred stock)	— привилегированные акции
11. ordinary shares (... common stock)	— обыкновенные акции
12. voting rights	— право голоса
13. controlling shareholder (... majority shareholders)	— владелец контрольного пакета
14. founders' shares	— акции учредителя
15. convertible shares	— конвертируемые акции
16. redeemable shares	— выкупаемые акции
17. cumulative shares	— кумулятивные акции (с накоплением дивидендов)
18. subscription (shares)	— акции по подписке
19. term shares	— акции на ограниченный срок

EXAMPLES OF LETTERS CONCERNING OPERATIONS WITH CURRENCIES AND SHARES

1. *A bank to a currency broker concerning broking commission and opening exchange offices.*

Dear Sir,

We thank you for the offer of your services as currency broker and also as our agent in the sphere of currency exchange.

You ask what our terms of cooperation and fees will be, and the answer is very simple: you will get minimum 5% broking commission on all the currency deals you conclude for us. We want to invite you to visit our bank to discuss it personally.

Your offer of opening two exchange bureaux has also seemed interesting to us, and we are likewise looking forward to discussing it with you in person.

Sincerely...

2. *Board of Directors to a shareholder advising of annual meeting.*

Dear Sir,

We should like to advise you of the forthcoming annual general meeting of the shareholders of our company.

The meeting will take place in Moscow on November 20th and the agenda¹ is the following.

1. Report of the Board of Directors as to the result of the year.
2. Discussion and approval by the meeting of the amount of dividends paid to shareholders.
3. Elections of the new Board members.

Sincerely...

3. *Shareholder to the Chairman of the Board of Directors concerning the upcoming meeting.*

Dear Sir,

We were pleased to learn that the date of the forthcoming² general meeting of the shareholders of our company was set for mid-November, as we had requested.

We do hope also that the meeting will come to an agreement about payment of dividends and that those dividends will not be less than 250%, in strict conformity with the good performance of our company.

This is the figure we will forcefully insist upon, and we know this is supported by many shareholders. We do hope the Board of Directors will support it as well.

Hoping for a fruitful meeting,

Sincerely...

4. Russian financial company to a foreign colleague about investing in Russian Eurobonds.

Moscow, Oct. 15, 2...

To Messrs. J.P. Morgan, New York

Dear Sirs,

Our company has considered it a privilege as well as a mutually beneficial business to work with you and we are glad that you share this opinion.

The request we have of you is the following. It is well-known to you as it is to us that the Russian government is preparing to market its Eurobonds in the leading stock-markets of the world. Your company is one of the main organizers of the presentations of these Russian government bonds.

The Russian Deputy Finance Minister in charge of the matter has declared that about one quarter of this issue of Russian Eurobonds can be bought by Russian banks and financial structures — on the same conditions as they are bought by foreigners. This will give Russian companies a chance to increase their experience of work with international financial bodies, to diversify their business, etc.

Unfortunately, words and deeds of the Russian government do not always coincide, and a deplorable³ double standard persists. Our company is one of those Russian financial structures presumably referred to by the Deputy Finance Minister, and yet we haven't been able even simply to get in touch with him or any of his subordinates invested with sufficient authority⁴.

Therefore we shall be obliged to you:

1. If you could take it upon yourself to supply us with all the necessary details concerning the selling of Russian Eurobonds, i.e. provide us with the some package you are giving your western partners.
2. We should also be obliged if you advised in which of the presentation it is best for our representatives to take part. Next month the series of these presentations start in Tokyo and finish in New York, and we are prepared to send our people

to those of them which you consider the most promising and useful.

Looking forward to hearing from you soon,

Sincerely...

WORDS AND EXPRESSIONS

- | | |
|--------------------------------|-------------------------------|
| 1. agenda <i>n</i> | — повестка дня |
| 2. forthcoming <i>adj</i> | — намеченный, приближающийся |
| 3. deplorable <i>adj</i> | — вызывающий сожаления |
| 4. invested with ... authority | — облеченный ... полномочиями |

ФИНАНСОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ

The main types of financial documents are: Bills of Exchange (drafts),¹ cheques, telegraphic and mail transfers², letters of credit,³ invoices,⁴ and certificates.⁵

The **Bill of Exchange**, or draft (often abbreviated as B/E) is defined in English and American law as “an unconditional⁶ order in writing addressed by one person to another, signed by the person giving it (the drawer)⁷ and requiring the person to whom it is addressed (the drawee)⁸ to pay on demand⁹ or at a fixed or determinable¹⁰ future time a certain sum of money to, or to the order¹¹ of, a specified person¹² (the payee) or to bearer”.¹³

To put it simply, a Bill of Exchange is an order addressed by one person to another obliging¹⁴ the latter to pay a specified sum of money.

To illustrate how the Bills of Exchange work, an example is given below. Let us suppose that a company called “Sellers”, of London, has sold to another company, called “Buyers”, of Manchester, some goods, and it is stipulated by the contract that the payment should be effected by a four months’ Bill of Exchange.¹⁵ Let us further suppose that the amount to be paid to the “Sellers” in four months’ time is 5,000 Pound Sterling.

Then the “Sellers” will draw the following bill upon the “Buyers”:

£ 5,000 Due 13th December 2... London, 10th August 2...

stamp

Four months after date pay to our order the sum of five thousand Pound Sterling only for value received.

To Messrs. “Buyers”
Manchester

For and on behalf of the
“Sellers” Signatures

The “Sellers” are the drawer, the “Buyers”, on whom the bill is drawn and who will have to pay, are the drawee.

One should note that the bill is due three days later than the four months’ time stipulated in the contract — these three extra days according to an old English tradition are called days of grace.¹⁶

The draft is then sent to the “Buyers” to be signed, that is accepted¹⁷. Upon receiving the draft the “Buyers” write on the paper, usually across the face of it, the word “accepted”, together with their name and, usually, the name of their bank, where the amount will be paid. The draft (which is now also called “acceptance”) is then returned to the “Sellers” (i.e. to the drawer). Besides “acceptance”, this operation is also known as “endorsement”.¹⁸ The person by whom the bill is endorsed, is called the endorser,¹⁹ the person, to whom it is transferred, is the endorsee.²⁰

It should be noted that endorsement is only necessary when the bill is payable to order. In this case the person to whose order it is drawn, must have endorsed his name upon it. If the bill is payable to bearer, no endorsement is necessary.

If the holder²¹ of the B/E wants to obtain money for it before the date on which it falls due,²² he can do so by taking it to a banker who will cash²³ it for him, giving him the amount stated on the bill less the charge for cashing it. This is called discounting²⁴ the bill, and the amount charged by the banker is called discount. Discount is the interest²⁵ from the date of presenting the remittance²⁶ up to the date of maturity²⁷ at the official rate of discount plus a certain amount of commission.

Bills may be drawn at a stated time after date as above, at sight (on demand)²⁸ or at a stated time after sight.²⁹

NOTES

- | | |
|-----------------------------------|-----------------------------------|
| 1. Bill of Exchange (draft) | — переводной вексель (тратта) |
| 2. telegraphic and mail transfers | — телеграфный и почтовый переводы |
| 3. letters of credit | — аккредитивы |
| 4. invoice <i>n</i> | — счет, счет-фактура |

5. certificate <i>n</i>	— сертификат
6. unconditional <i>adj</i>	— безусловный
7. drawer <i>n</i>	— трассант (лицо, выставившее тратту)
8. drawee <i>n</i>	— трассат (лицо, на которое выставлена тратта)
9. on demand	— по требованию
10. determinable <i>adj</i>	— который может быть определен
11. to the order	— приказу
12. specified person	— обозначенное лицо
13. bearer <i>n</i>	— податель, предъявитель
14. to oblige <i>v</i>	— обязывать
15. a four mouths' Bill of Exchange	— тратта со сроком платежа через четыре месяца
16. days of grace	— льготные дни
17. to accept <i>v</i>	— акцептовать
18. endorsement <i>n</i>	— индоссирование
19. endorser <i>n</i>	— индоссатор (<i>лицо, совершающее передаточную надпись</i>)
20. endorsee <i>n</i>	— индоссат
21. holder <i>n</i>	— держатель, владелец
22. to fall due	— наступать сроку
23. to cash <i>v</i>	— платить (<i>по чеку, векселю</i>)
24. to discount <i>v</i>	— <i>зд.</i> учитывать, дисконтировать (вексель)
25. interest <i>n</i>	— проценты
26. remittance <i>n</i>	— <i>зд.</i> переводной вексель; перевод
27. date of maturity	— срок уплаты (<i>по векселю</i>)
28. at sight = on demand	— по предъявлении
29. at a stated time after sight	— через определенное время после предъявления

EXPRESSIONS USED IN LETTERS CONCERNING DRAFTS

I have today drawn on you for USD ...	Сегодня я выставил на Ваше имя тратту со сроком платежа ... на ... долларов
payable to our order	с уплатой нашему приказу
payable at sight (on presentation)	с уплатой по предъявлении
payable on demand	с уплатой по требованию
due on (5th January)	со сроком платежа (5 января), срочный (5 января)
at 2 m/d (at two months' date)	с уплатой через два месяца
at 30 d/d (at thirty days' date)	с уплатой через тридцать дней
We enclose our draft at 2 m/d for USD ... drawn against goods to that amount as per invoice No. ...	Прилагаем нашу тратту со сроком платежа через два месяца на сумму ... долларов с уплатой за товары на эту сумму согласно счету № ...
Please honour the draft at maturity (in due course).	Пожалуйста, оплатите тратту при наступлении срока платежа (погашения)
We are sending you draft No. ...	Высылаем Вам тратту № ...
Please return it to our address when accepted.	Пожалуйста, верните ее по нашему адресу после акцептования.
We are returning your draft for USD 150 duly accepted.	Возвращаем Вам акцептованную тратту на 150 долларов.
Should acceptance be refused, please, protest same.	В случае отказа от акцептования, пожалуйста, опротестуйте.
In settlement of our account we have pleasure in sending you enclosed a draft.	В качестве уплаты для урегулирования задолженности посылаем Вам тратту.

EXAMPLES OF LETTERS CONCERNING DRAFTS

1. Drawer to a drawee concerning draft to order.

Dear Sir,

I am advising you that I have drawn on you this day for £ 220.45 at 2 m/d o/o¹ Messrs Mitchell Beer & Bros in your city.

I shall be glad if you would note this and honour it on presentation.²

Yours faithfully,

2. Reply to the above — acknowledgement by the drawee.

Dear Sir,

We have received your letter of ... in which you advise us of your draft for £ 220.45 at 2 m/d, o/o Messrs Mitchell Beer & Bros in this city.

Your draft shall find due protection³ when presented.

Yours faithfully.

WORDS AND EXPRESSIONS

- | | | |
|------------------------------------|----------------------------|--|
| 1. o/o = order of | — приказу кого-л. | |
| 2. honour it on presentation | — уплатите по предъявлении | |
| 3. draft shall find due protection | — вексель будет оплачен | |

The next type of financial documents is **the cheque**.

Cheques (USA: "checks") are subdivided into:

- | | | |
|--|---|--------------|
| — cheques to bearer or bearer cheques ¹ | } | open cheques |
| — cheques to order or order cheques ² | | |
| — crossed cheques ³ | | |

A cheque is an order in writing issued by the drawer (account-holder) to the drawee—who is usually a banker—for the payment on demand of money deposited with him to the bearer or to a named person (payee).

For example:

No. 535	No. 535	5th June 2...
5th June	The Union Bank of New York Ltd New York	stamp
Charles Milligan	Pay (to) Charles Milligan or order Eighty-five United States dollars and ten cents.	
\$ 85.10		\$ 85.10
		Michael Abrahams

Every depositor⁴ receives on request a cheque-book with forms consecutively⁵ numbered. The two parts of a cheque are the counterfoil⁶ and the cheque proper. By cheque we may withdraw sums or they are used for transfers.

The bearer cheque may be passed on from firm to firm without any further remarks.

The order cheque is handed on to a new payee by way of endorsement.

An endorsement **in blank**⁷ consists merely of the name of the party transferring the paper. Its effect is to order the paper to be paid to bearer. The endorser becomes responsible for it to whom he transfers it that is, he agrees to redeem⁸ it if the drawer does not.

An endorsement in full⁹ runs as follows:

Pay to the order of the Merchants' Exchange Bank.

D. B. Jones.

There are also **restrictive endorsements**,¹⁰ **conditional endorsements**¹¹ and **endorsements without recourse**.¹² (Pay to Mr. Martin without recourse to me.)

A cheque is usually payable at sight, so that there is of course no date of maturity mentioned.

By crossing¹³ a cheque one makes it payable to a bank only. If somebody gives a bank his cheque, he has to endorse it to the bank who will collect¹⁴ it for him. There are two forms of crossing: the general crossed cheque and the specially crossed cheque.

General crossing consists in drawing two parallel lines across the face of the cheque with the words "and Company" or "not negotiable"¹⁵ between them. Two parallel lines without these words also constitute a crossing:

And Company		And Co		Not negotiable			
-------------	--	--------	--	----------------	--	--	--

When the name of a bank is written across the face of a cheque either with or without the words "not negotiable", this constitutes a special crossing which directs the bank on which the cheque is drawn to pay the amount of the cheque to the payee's account at the bank indicated in the crossing.

NOTES

- | | |
|---|--------------------------------|
| 1. bearer cheque | — чек на предъявителя |
| 2. order cheque | — ордерный чек |
| 3. crossed cheque | — кроссированный чек |
| 4. depositor <i>n</i> | — вкладчик |
| 5. consecutively <i>adv</i> | — последовательно |
| 6. counterfoil <i>n</i> | — корешок чека |
| 7. endorsement in blank (blank endorsement) | — бланковый индоссамент |
| 8. to redeem <i>v</i> | — зд. выкупать, оплачивать |
| 9. endorsement in full | — полный (именной) индоссамент |
| 10. restrictive endorsement | — ограниченный индоссамент |
| 11. conditional endorsement | — обусловленный индоссамент |

- | | |
|----------------------------------|---|
| 12. endorsement without recourse | — индоссамент "без обращения" к кому-л. |
| 13. to cross <i>v</i> | — зд. кроссировать чек |
| 14. to collect <i>v</i> | — зд. инкассировать |
| 15. not negotiable | — не подлежит передаче |

EXAMPLES OF LETTERS CONCERNING CHEQUES

1. *Seller to buyer concerning the cheque of the latter for the sum less than expected.*

Dear Sirs,

Re: Hurricane Lanterns¹ Shipped from Hamburg to Tilbury,

Order No. 23865 — 62 Cartons

Many thanks for your information that you have received the above goods and for the cheque for the sum of Pound Sterling 825.00 which you have sent us by way of settling our account.² However, we must draw your attention to the fact that the sum stated in our invoice³ was Pound Sterling 1,025.00, less 10% your commission⁴, which finally makes Pound Sterling 922.5. The sum of Pound Sterling 825.00 probably was stated by you as a result of a confusion⁵ with some of the previous orders placed with us.

We would appreciate it if you would kindly clarify the matter.⁶

Yours faithfully,

2. *Reply to the above — sending additional cheque to cover outstanding amount.*

Dear Sirs,

Re: Hurricane Lanterns, Order No. 23 865

We must apologize for sending you the cheque for the wrong amount of money, which, through a clerical error, was indeed written out as a result of confusion with another order.

Hastening to correct this error, we are sending enclosed the cheque for the outstanding⁷ amount of Pound Sterling 97.5. As is usual in our dealings, this is a crossed cheque.

Please rest assured that⁸ we shall make every effort not to repeat such mistakes in the future.

Faithfully yours,

3. Seller to buyer concerning mistake in payment by cheque.

Gentlemen,

We are in receipt of your letter of 17th Nov. containing check for USD 1,224.60 in payment of our invoice dated 15th Oct. after deduction of 2.5 % discount.⁹

On looking up your account¹⁰ we find however, that you have already had the full limit of one month upon the said invoice so that we are unable to allow a discount at this date.

Please remit the deficiency¹¹ of USD 31.40 at your convenience to us at the above address.

Yours truly,

4. Specimen of a printed form¹² of remittance letter often sent with cheque.

Dear sir (s),

Date

We have pleasure in enclosing cheque in settlement of the invoices listed overleaf.¹³

If this statement omits¹⁴ any invoices for goods supplied during the period covered please send copies to the merchandise accounts department.¹⁵

Yours faithfully,

Goods...

Net...

WORDS AND EXPRESSIONS

- | | |
|---|----------------------------------|
| 1. hurricane lantern | — штормовой фонарь |
| 2. sent us by way of settling our account | — послали для расчета с нами |
| 3. sum stated in our invoice | — сумма, указанная в нашем счете |

- | | |
|---|--|
| 4. less 10 % your commission | — за вычетом десяти процентов Ваших комиссионных |
| 5. confusion <i>n</i> | — путаница, недоразумение |
| 6. We would appreciate it if you would kindly clarify the matter. | — Мы будем признательны, если Вы разъясните, в чем дело. |
| 7. outstanding amount | — невыплаченная сумма |
| 8. Please rest assured that ... | — Вы можете быть уверены в том, что ... |
| 9. after deduction of ... discount | — за вычетом ... скидки |
| 10. on looking up your account | — проверив Ваши счета |
| 11. deficiency <i>n</i> | — зд. недостающая сумма |
| 12. printed form | — типовой бланк (<i>письма</i>) |
| 13. listed overleaf | — перечисленные на обороте листа |
| 14. to omit <i>v</i> | — упускать из виду, забывать |
| 15. merchandise accounts department | — зд. бухгалтерский отдел |

Letters of Credit

It is often stipulated in contracts that the buyer establishes through the medium¹ of his banker a credit with a bank in the country of the exporter, and this credit is available to the exporter on producing evidence² of having handed over the consignments to dock-companies³, forwarding agents⁴, railway companies, etc.

This document credit may be **unconfirmed** (revocable)⁵ or confirmed (irrevocable)⁶, in the latter case it cannot be withdrawn before the fixed term has expired.

When letters of credit are to be made out the following correspondence takes place:

— request to open a credit,

— advice of the beneficiary⁷, viz. the seller of the goods, by the party establishing the letter of credit.

Payments under the conditions stated above are based on the confidence of the buyer and his assumption⁸ that the seller will supply goods in perfect accordance with specifications.

NOTES

- | | |
|----------------------------|---|
| 1. through the medium | — через посредство |
| 2. on producing evidence | — по предъявлении доказательств |
| 3. dock-company | — портовая компания, порт |
| 4. forwarding agents | — экспедиторская (экспедирующая) компания |
| 5. unconfirmed = revocable | — отзывный, неподтвержденный |
| 6. confirmed = irrevocable | — безотзывный, подтвержденный |
| 7. beneficiary <i>n</i> | — получатель (денег) |
| 8. assumption <i>n</i> | — зд. предположение, уверенность |

EXAMPLES OF DOCUMENTS CONCERNING THE ESTABLISHING OF LETTERS OF CREDIT

1. *Bank requesting another bank in a foreign country to open credit in favor of an exporter.*

Dear Sir,

At the request and for account of D. Baumgarten, Haifa, please open a confirmed irrevocable credit in favour of Joseph Miles, London, up to the amount of £ 1,400 (fourteenhundred Pounds Sterling) to be paid to him against delivery to you of the following documents:

Bills of Lading, full set, clean on board, made out endorsed to our order, freight prepaid.¹

Original Customs Invoice, in quintuplicate,² relating to 1000 electric cookers³ of British origin, as per order No. S+414 dd. 1.6.2006 placed by D. Baumgarten, shipped from London to Haifa.

Proportional payments against partial shipments are permitted.

This credit remains valid in London until 30th September 2006 incl.

Please advise this credit to the beneficiary without engagement on your part. Kindly reimburse⁴ yourselves by a sight draft on our

Head Office, G, Gracechurch St., London E.C. 2, mentioning the number of this credit as well as the reference number of the Bank of England E2B4 34.388, for your payments under this credit increased by your charges and send all documents to us by airmail. We hereby engage to honour the dispositions in virtue of this credit,⁵ provided same have taken place in accordance with its terms.

Yours truly,
The Anglo-Palestine Bank Ltd.
Branch Tel-Aviv

2. *Buyer writing to seller about establishing an irrevocable credit.*

Gentlemen,

We have taken due note that goods against Order Pa 4/285 are ready and shipping instructions are being sent to you from London.

Following on our letter of 28th March we have today established an irrevocable credit for \$ 13,740.00 and requested the Bank of the Manhattan Company, New York to advise you of the fact.

The credit is good for shipment on or before July 31st. We assume however, you will lose no time in carrying out our shipping instructions well before expiration of the credit.

Yours faithfully,

3. *Revocable letter of credit.*

IMPORTERS BANK, LTD.
Foreign Branch, London, E.C. 2

Revocable Credit No. ...	Dated London ...
(Please quote this reference on all correspondence relating hereto)	Amount £ ...
To _____	

At the request of _____

We hereby advise having opened our Revocable Credit in your favour: drafts to be drawn on us at _____ to the extent _____

The following documents (complete set unless otherwise stated) must accompany your draft(s):

1. Bills of Lading _____ on Board _____ Clean,⁷ to Order, and endorsed in blank. Received for Shipment⁶

2. Invoice.

3. _____ Policy _____ of Insurance covering _____ marine _____ risks
Certificate _____ marine and war
for invoice value plus ... per cent.

Other insurance risks to be covered ...

4. Other documents _____
Evidencing shipment of

Merchandise	{	Description _____	C.I.F.
		Price _____	C.&F.
		Quantity _____	F.O.B.
		Weight _____	F.O.R.

From _____ to _____

In _____ part consignments when pro rata drawings⁸ _____ may be made.
one consignment _____ may not

Drafts drawn hereunder must clearly specify the number of this credit.

Nothing in this letter is to be taken as confirmation of the credit, which is revocable and therefore subject to cancellation at any time without notice.

Yours faithfully,

For and on behalf of Importers Bank, Ltd.
(Signature)

4. Irrevocable letter of credit.

IMPORTERS BANK, LTD
Foreign Branch, London, E.C. 2

Irrevocable Credit No. ...	Dated London ...
(Please quote this reference	Expiring in London ...
on all correspondence relating hereto)	Amount £ ...
To _____	

At the request of _____

We hereby authorise you to draw on us at _____
to the extent of _____

The following documents (complete set unless otherwise stated) must accompany your draft(s):

1. Bills of Lading _____ on Board _____ Clean, to Order, and endorsed in blank. Received for Shipment

2. Invoice.

3. _____ Policy _____ of Insurance covering _____ marine _____ risks
Certificate _____ marine and war
for invoice value plus ... per cent.

Other insurance risks to be covered ...

4. Other documents _____
Evidencing shipment of

Merchandise	{	Description _____	C.I.F.
		Price _____	C.&F.
		Quantity _____	F.O.B.
		Weight _____	F.O.R.

From _____ to _____

In _____ part consignments when pro rata drawings _____ may be made.
one consignment _____ may not

Drafts drawn hereunder must clearly specify the number of this credit, and must be presented on or before ...

We hereby undertake to accept and/or pay all drafts regularly drawn upon us under this credit.

Yours faithfully,

For and on behalf of
Importers Bank, Ltd.,
(Signature)

5. Irrevocable commercial letter of credit.

MANUFACTURERS TRUST COMPANY

No 92.887 Fifty-Five Broad Street March 16, 2...
New York 15 N.Y.

Messrs. Miles & Sons,
London.

Gentlemen:

We hereby authorize you to value on Manufacturers Trust Company New York, N. Y. for account of Charles Cosby New York up to an aggregate⁹ amount of EIGHTY ONE THOUSAND THREE HUNDRED FIFTY TWO DOLLARS AND EIGHTY FOUR CENTS (\$ 81,352.84) available by your drafts at sight for 100 % invoice value of Leather Gloves accompanied by:

Commercial and Consular Invoices;

Full set of Bills of Lading drawn to the order of Manufacturers Trust Company, New York, calling for shipment from Rotterdam, Holland to New York;

Insurance to be effected by Charles Cosby, New York.

The amount of any draft drawn under this credit is to be endorsed on the reverse hereof. All drafts must be marked "Drawn under Letter of Credit of Manufacturers Trust Company No. 92.887 dated March 16, 2... ."

We hereby agree with the drawers, endorsers and bona fide holders of drafts drawn under and in compliance with the terms of this credit, that such drafts will be duly honoured on due presentation to the drawees if negotiated on or before May Fifth (5th), 2... .

Via Airmail Through Credit Bank of London,
United Kingdom

J. Milliner, Assistant Secretary. A.M. Dall, Assistant Secretary.

WORDS AND EXPRESSIONS

- 1. Bills of Lading, full set, clean on board, made out endorsed to our order, freight prepaid — полный комплект коносаментов «чистые на борту», индоссированные по нашему заказу, с фрахтом, уплаченным заранее

- 2. in quintuplicate — в пяти экземплярах
- 3. electric cooker — электроплита
- 4. to reimburse v — возмещать убытки
- 5. We hereby engage to honour the dispositions in virtue of this credit — Мы обязуемся выполнять все обязательства, связанные с открытием вышеуказанного кредита
- 6. on Board/Received for Shipment Bills of Lading — бортовые/береговые (на груз, принятый к перевозке) коносаменты
- 7. clean (Bill of Lading) — чистый (без оговорок) коносамент
- 8. pro rata drawings — выписка тратт на суммы, пропорциональные количеству груза
- 9. aggregate *adj* — общий, суммарный

EXAMPLES OF DOCUMENTS WHICH MAY BE CLASSED AS FINANCIAL DOCUMENTS

Invoices, Consular Invoices and Certificates of Origin (Specimen)

Счета-фактуры, консульские фактуры и свидетельства о происхождении товаров (образцы)

1. F.O.B. Invoice used in the Oil Export Trade of Russia.

Bought of¹ V/O Neftechimexport
Moscow, 18th April, 2...

Messrs _____

Invoice No. _____

Terms: as per contract dated 15th Jan.,

To shipment of Dark Oil²

per m.v. "Apsheron" (Voyage No. _____)

B/L. d/d³ St. Petersburg, 15th April 2...
 9,000.00 tons at USD 31.10 per ton F.O.B. St. Petersburg
\$ 279,900.00
 E.&O.E⁴

Price of Dark Oil (Specific Gravity⁵ at 15°C — 0,86475): \$ 31.10
 Quotation as per contract dated 15th Jan., 2...

2. Consular Invoice.

No. ... _____
 _____ (place and date)

Invoice of merchandise produced in _____
 _____ (place)

shipped by _____ of _____ to _____
 (Consignor) (city, country) (Consignee)

destined for _____
 (Port of entry)

Marks and numbers	Quantities	Description of goods	Invoice value per unit ⁶	Total	Consular corrections or remarks ⁷

I
We declare that all statements contained herein and in the attached sheet or sheets are true and correct.

(Signature of Consignor or authorised Agent)

3. Consular certificate.

I certify that the present invoice composed of ... sheet(s) per copy in triplicate has been presented to me by the signer of the preceding declaration and that a fee of ... has been paid⁸.

Seal

Signature of Consul

4. Certificate of origin.

This is to certify that the goods described below:

Name of merchandise	Number of parcels	Packing	Marking	Weight	Notes

Shipped the _____ by _____ from _____
 (date) (Consignor) (city and country)

_____ to _____ of _____ to the
 (Consignee) (city and country)

address of _____ are actually of
 Russian origin. _____

_____ (date) _____ (Signature)

Seal

Seal of the organisation by which the certificate is issued.

WORDS AND EXPRESSIONS

- | | |
|--|---|
| 1. bought of ... | — закуплено у ... |
| 2. to shipment of dark oil | — за поставку темной нефти |
| 3. d/d = dated | — датированный |
| 4. E. & O.E. = Errors and Omissions Excepted | — Исключая ошибки и пропуски (обычная приписка в счетах-фактурах) |
| 5. specific gravity | — удельный вес вещества |
| 6. invoice value per unit | — фактурная стоимость за единицу |
| 7. consular corrections or remarks | — исправления, пометки консула |
| 8. I certify that the present invoice ... has been presented to me by the signer of the preceding declaration and that a fee of ... has been paid. | — Удостоверяю, что данный счет ... был предоставлен мне подписавшим предыдущую декларацию и что было выплачено вознаграждение в размере ... |

INSURANCE

Chapter XVI

СТРАХОВАНИЕ

Insurance is a device to handle risk. Its primary function is to substitute certainty for uncertainty as regards¹ the economic cost of disastrous² events. Insurance may be defined more formally as a system under which the insurer,³ for a consideration,⁴ promises to reimburse the insured,⁵ or to render services to the insured in the event that certain accidental occurrences result in losses during a given time period.

The Nature and Elements of Insurance

Insurance relies heavily upon⁶ the "law of large numbers". In large homogeneous populations it is possible to estimate the normal frequency of common events such as deaths and accidents. Losses can be predicted with reasonable accuracy, and this accuracy increases as the size of the group expands.

From the standpoint⁷ of the insurer, an insurable risk must meet the following requirements.

1. The object insured must be numerous enough and homogeneous enough to allow a reasonably close⁸ calculation of the probable frequency and severity of losses.⁹
2. The insured object must not be subject to simultaneous destruction. For example, if all the buildings insured by one insurer are in an area subject to flood and a flood occurs, the loss to the insurance underwriter¹⁰ may be catastrophic.
3. The possible loss must be accidental in nature, and beyond the control of the insured. If the insured could cause the loss, the element of randomness and predictability would be destroyed.
4. There must be some way to determine whether a loss has occurred, and how great a one. This is why insurance contracts

specify very definitely what events must take place, what constitutes loss, and how it is to be measured.

From the viewpoint of the insured person, an insurable risk is one for which the probability of loss is not so high as to require excessive premiums.¹¹ What is "excessive" will depend on individual circumstances, including the person's attitude toward risk. At the same time, the potential loss must be severe enough to cause financial hardship if a person does not insure against it. Insurable risks include losses to property resulting from fire, explosion, windstorm, etc.; losses of life or health; and the legal liability¹² arising out of use of automobiles, occupancy of buildings, employment, or manufacture.

Uninsurable risks include losses resulting from price changes and competitive conditions in the market. Political risks such as war, punitive taxation,¹³ or currency debasement¹⁴ are usually not insurable by private parties but may be insurable by governmental institutions. Very often contracts can be drawn in such a way that an "uninsurable risk" can be turned into an "insurable" one through restrictions on losses, redefinitions of perils,¹⁵ or other methods.

Suretyship¹⁶

Surety contracts are designed to protect businesses against the possible dishonesty of their employees. Surety and fidelity bonds¹⁷ fill the gap left by theft insurance, which always excludes losses from persons in a position¹⁸ of trust. A bond involves three contracting parties instead of two. The three parties are: the principal,¹⁹ who is the person bonded; the obligee,²⁰ the person who is protected; and the surety,²¹ the person or corporation agreeing to reimburse the obligee for any losses stemming²² from failures or dishonesty²³ of the principal. The bond covers events within the control of the person bonded, whereas insurance in the strict sense covers loss from random²⁴ events generally outside the direct control of the insured. In bonding, the surety always has the right to try to collect its losses from the person bonded, whereas in insurance the insurer may not attempt to recover losses from the insured. Of course, under property and liability policies the insurer

may attempt to recover from liable third parties under the right of subrogation,²⁵ but subrogation rights are often not possible to enforce in practice. Bonds are not usually cancellable by the insurer, whereas most insurance contracts, except life, are cancellable by the insurer upon due notice.

Fidelity bonds are written to cover the obligee, usually an employer, against loss from dishonest acts from employees; surety bonds cover not only dishonesty but also an employee's incapacity to perform the work he has agreed to do, such as constructing a building under contract. Surety bonds are normally written on principals who are acting in an independent or semi-independent capacity, such as building contractors²⁶ or public officials, whereas fidelity bonds are written on employees acting under the guidance and supervision of their employer. Finally, surety bonds are often issued with the requirement of collateral,²⁷ whereas fidelity bonds are not. The surety bond is an instrument through which the superior credit of the surety is substituted for the uncertain credit of the principal; hence²⁸ if the surety is asked to bond a principal of somewhat doubtful credit, the requirement of cash collateral is frequently imposed.

Major types of fidelity bonds. Fidelity bonds differ according to whether specific persons are named as principals or whether all employees or persons are covered as a group. The latter are most frequently used by large employers because they offer automatic coverage on given classes of workers, including new employees, and greater ease of administration, including simpler claims procedures.²⁹ Fidelity bonds are usually written on a continuous basis — that is, they are effective until cancelled and have no expiration date. The penalty of the bond (the maximum amount payable for any one loss) is unchanged from year to year and is not cumulative. The bonds specify a discovery period³⁰ (usually two years) limiting the time for discovering losses after a bond is discontinued. When a new bond is put into effect, it can be written to cover losses that have occurred but are undiscovered before the effective issue date of the bond. A salvage clause³¹ also is included, stating the way in which any salvage recovered by the surety from

the principal is to be divided between the surety and the obligee. This clause is significant, because the obligee may have losses in excess of the penalty of the bond. Some salvage clauses require that any salvage should be paid to the obligee until he is fully restored for all of his losses, and others provide that any salvage is to be divided between the surety and the obligee on a pro-rata basis,³² in the proportion that each party has suffered loss.

Major types of surety bonds. There are various classes of surety bonds. Contract construction bonds are written to guarantee the performance of contractors on building projects. Bonds are particularly important in this field because of general practice of awarding commercial building contracts to the lowest bidder,³³ who may promise more than he can actually perform. The surety who is experienced in this field is in a position to make sounder judgment about the liability of the various bidders than anyone else and backs up its judgment with a financial guarantee.

Court bonds³⁴ include several different types of surety bonds. Fiduciary bonds³⁵ are required for court-appointed officials entrusted with managing the property of others; executors of estates and receivers in bankruptcy are frequently required to post fiduciary bonds. Litigation bonds³⁶ are court bonds required of plaintiffs and defendants³⁷ in court actions; examples are bail bonds³⁸ guaranteeing that a defendant will appear in court, and appeal bonds³⁹ guaranteeing that a defendant can respond to the extra costs incurred in appealing an adverse decision.

Other types of surety bonds include official bonds,⁴⁰ lost instrument bonds,⁴¹ and licence⁴² and permit bonds.⁴³ Public official bonds guarantee that public officials will faithfully and honestly discharge their obligations to the state or to other public agencies. Lost instrument bonds guarantee that if a lost stock certificate, money order, warehouse receipt, or other financial instrument falls into unauthorized hands and causes a loss to the issuer of a substitute instrument, this loss will be reimbursed. Licence and permit bonds are issued on persons such as owners of small businesses to guarantee reimbursement for violations of the licences or permits under which they operate.

NOTES

1. as regards *conj* — в том, что касается
2. disastrous *adj* — катастрофический
3. insurer *n* — страховщик
4. consideration *n* — вознаграждение
5. insured *n* — страхуемый
6. relies heavily upon ... — в значительной степени опирается на ...
7. standpoint *n* — точка зрения
8. close *adj* — точный (верный) (расчет)
9. severity of losses — тяжесть потерь
10. insurance underwriter — страховщик
11. premium *n* — вознаграждение
12. legal liability — юридический риск
13. punitive taxation — разрушительно высокие налоги
14. currency debasement — обесценение (девальвация) валюты
15. peril *n* — опасность
16. suretyship *n* — поручительство
17. surety and fidelity bonds — поручительства и обязательства лояльности
18. persons in a position of trust — лица, облеченные доверием
19. principal *n* — зд. основной должник (в отличие от поручителя)
20. obligee *n* — лицо, по отношению к которому принято обязательство, кредитор по обязательству
21. surety *n* — поручитель
22. to stem *v* — вытекать, быть результатом
23. failures or dishonesty — ошибки или нечестность
24. random *adj* — бессистемный, случайный
25. subrogation *n* — суброгация
26. building contractors — строительные подрядчики

27. collateral *n* — залог
28. hence *adv* — поэтому
29. claims procedure — исковая процедура
30. discovery period — срок давности (правонарушения или ошибки)
31. salvage clause — статья о возмещении убытков через их взыскание
32. pro-rata basis — пропорциональный принцип
33. lowest bidder — предлагающий низшую цену
34. court bond — судебное обязательство, обязательство возместить издержки (по делу)
35. fiduciary bond — обязательство доверенного лица (фидуциария)
36. litigation bond — судебное (процессуальное) обязательство
37. plaintiffs and defendants — истцы и ответчики
38. bail bond — поручительство за явку ответной стороны в суд
39. appeal bond — обязательство возместить понесенные противной стороной издержки по апелляции
40. official bond — подписка о надлежащем исполнении должностных обязанностей
41. lost instrument bond — поручительство за потерю (утрату) документа •
42. licence bond — лицензионное обязательство
43. permit bond — обязательство, связанное с разрешением на какой-либо вид деятельности (бизнеса)

Chapter XVII

ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ, КОНОСАМЕНТЫ

The main transport documents are: the **Railway Bill**¹ (for the transportation by the railroad), the **Airfreight Bill**² (for air transportation), the **Autoway Bill**³ (for auto transport) and the **Bill of Lading**⁴ (B/L) (for sea transportation).

All these documents have much in common⁵ so there is no point⁶ in discussing all of them. It would be more useful to discuss in detail the main sea transportation document, i.e. the Bill of Lading, since the most voluminous⁷ international trade is still carried out by sea — be it in terms of the sheer bulk of the goods, or their cost⁸.

The transport of goods between two countries is organized by **forwarding agents (shipping agents)**⁹ who send the goods to the place of destination either after warehousing¹⁰ or directly.

The forwarding agent undertakes the collection of smaller consignment into collective consignment (consolidated cargo)¹¹, he sees to reforwarding or redirection of goods¹², their transshipment¹³, insurance and customs-clearance¹⁴. He gives on request information as to the freight rates, port dues (dock dues), insurance rates¹⁵, etc.

For the announcement of goods to be shipped a **shipping note**¹⁶ must be sent by the forwarder (on behalf of the shipper¹⁷) to a dock company¹⁸ or to the captain of the ship. The shipping note contains the request to transport the goods to a certain port of destination. Then, the goods are loaded on board the vessel¹⁹, after which the forwarder is given the mate's receipt²⁰ certifying that the goods have been taken on board the ship. It may be a "**clean receipt**"²¹ if the packing is in good order or a "**foul receipt**"²² if the packing of the goods leaves anything to be desired.

Then the Bill of Lading is made out. It is the contract by which the shipowner agrees to convey the shipper's cargo to the place of

destination and to hand it over to the addressee²³ in the port of discharge.

The Bill of Lading is made out in several stamped originals²⁴ (usually three) and a number of unstamped copies (up to twenty five). In the port of destination only the holder of the Bill of Lading (which is sent either by air-mail or by ship's mail) is entitled²⁵ to receive the goods.

In any Bill of Lading the following details should be stated: B/L Number, Reference Number (Shippers' Reference)²⁶, the names of the shipper and the consignee, the name, flag and shipowners of the vessel, the port of loading and discharge, the description of goods, the marks and numbers, the place and date of issue²⁷, freight particulars²⁸ and the terms of delivery²⁹.

The terms of delivery most commonly employed in international trade are the following:

C.I.F. (Cost, Insurance, Freight)³⁰. When this type of delivery is employed, the Buyer pays not only for the goods themselves, but for their transportation (freight), and also insures the goods. Freight is usually prepaid³¹.

C. & F., C.A.F. (Cost and Freight)³². This is analogous to the previous, with the exception of insurance.

F.O.B. (Free on Board)³³. In many respects³⁴ this type of delivery is opposite to C.I. F. and C.A.F. In the case of a F.O.B. delivery the Shipper is usually responsible only for the delivery of the goods on board the vessel. When the goods are loaded, the Shipper's responsibility is over. So, to look at it the Charterer's way, the loading for him is free³⁵. Under this type of delivery terms freight is usually not prepaid, but collect³⁶.

F.A.S. (Free alongside Ship)³⁷. This is much the same as the previous, only the Shipper does not even have to load the goods on board the vessel, he must only deliver the goods to the pier, leaving them alongside ship.

F.O. (Free out)³⁸. Everything until the ship is out of the port is the responsibility of one party (usually the Shipper), while afterwards it is the responsibility of another party (usually, the Charterer).

F.I.O.S. (Free in and out Stowed)³⁹. Stowing the vessel in the port of loading, and unstowing it in the port of discharge is not included in freight (is free).

Quite often Bills of Lading have a more detailed description of responsibilities concerning delivery, stowing, unstowing, etc. For instance, one may find in B/Ls such remarks as: "Discharging at the Port of Destination for the Buyers' (Sellers') Account"⁴⁰, "All Expenses Connected with Stowing and Unstowing, Including Works in Holds are for the Consignee's Account"⁴¹, "Shippers' Load, Stowage, Count and Seal"⁴², "Cargo Shipped on Deck at Shippers' Risk"⁴³, etc.

NOTES

- | | |
|--|--|
| 1. Railway Bill | — железнодорожная накладная |
| 2. Airfreight Bill | — авиационная накладная |
| 3. Autoway Bill | — автомобильная накладная |
| 4. Bill of Lading | — коносамент |
| 5. to have much in common | — иметь много общего |
| 6. there is no point in discussing | — нет смысла обсуждать |
| 7. voluminous <i>adj</i> | — объемный |
| volume <i>n</i> | — объем |
| 8. be it in terms of the sheer bulk of the goods or their cost | — будь то в смысле простого объема грузоперевозок или их стоимости |
| 9. forwarding agents = shipping agents | — экспедирующая организация |
| 10. to warehouse <i>v</i> | — складировать |
| warehouse <i>n</i> | — склад |
| 11. consolidated cargo | — сборный груз |
| 12. reforwarding = redirection of goods | — переадресовка, переотправка грузов |
| 13. transhipment <i>n</i> | — перевалка, транзит груза |
| 14. customs-clearance <i>n</i> | — таможенная очистка (груза) |
| 15. freight rates, port dues (dock dues), insurance rates | — ставки фрахта, портовые (доковые) сборы, страховые ставки |

- | | |
|--|--|
| 16. shipping note | — поручение на отгрузку, отгрузочное поручение |
| 17. on behalf of the shipper | — от имени отправителя |
| 18. dock company | — портовая компания |
| 19. vessel <i>n</i> | — судно |
| 20. mate's receipt | — штурманская расписка (<i>расписка администрации судна в получении груза</i>) |
| 21. clean receipt | — чистая (<i>без оговорок</i>) штурманская расписка |
| 22. foul receipt | — штурманская расписка с оговорками |
| 23. addressee = consignee <i>n</i> | — получатель |
| 24. stamped original | — отштампованный оригинал коносаamenta |
| 25. to be entitled to | — быть уполномоченным, иметь право |
| 26. Reference Number = Shippers' Reference | — номер поручения на погрузку |
| 27. place and date of issue | — место и время выдачи (<i>издания</i>) коносаamenta |
| 28. freight particulars | — детали, касающиеся фрахта |
| 29. terms of delivery | — условия доставки |
| 30. C.I.F., CIF (Cost, Insurance, Freight) | — СИФ (стоимость, страховка, фрахт) |
| 31. freight prepaid | — фрахт уплачен заранее |
| 32. C & F, C.A.F., CAF (Cost and Freight) | — КАФ (стоимость и фрахт) |
| 33. F.O.B., FOB (Free on Board) | — ФОБ (франко борт) |
| 34. in many respects | — во многих отношениях |
| 35. to look at it the Charterer's way, loading for him is free | — если смотреть с позиции фрахтователя, то для него погрузка бесплатна |
| 36. freight collect | — фрахт уплачивается после доставки |

37. F.A.S., FAS (Free alongside Ship) — ФАС (франко вдоль борта судна)
38. F.O., FO (Free out) — ФО (условие доставки, при котором изменения ответственности за груз происходят при выходе судна из порта)
39. F.I.O.S., FIOS (Free in and out Stowed) — ФИОС (условие доставки, при котором в сумму фрахта не входит обработка судна в портах погрузки и выгрузки)
40. Discharging at the Port of Destination For the Buyers' (Sellers') Account. — Выгрузка в порту назначения за счет покупателя (продавца).
41. All Expenses Connected with Stowing and Unstowing, Including Works in Holds are for the Consignee's Account. — Все затраты, связанные с погрузкой и выгрузкой, включая трюмные работы, — за счет получателя.
42. Shippers' load, stowage, count and seal. — Погрузка, затарка, счет и пломбы отправителя.
43. Cargo Shipped on Deck at Shippers' Risk. — Груз перевозится на палубе на страх и риск отправителя.

EXPRESSIONS MOST COMMONLY USED IN LETTERS CONCERNING TRANSPORT DOCUMENTS

- The documents required are ... Требуемые документы должны включать ...
- The originals and the non-negotiable copies of the B/L should be sent by ship's mail (air mail). Оригиналы и не подлежащие передаче копии коносамента должны быть высланы судовой почтой (авиапочтой).
- The B/L should be clean, endorsed by the Shippers. Коносамент должен быть чистым, индоссированным отправителем.

The first (second, third) original of the B/L (blank endorsed, to our order) should be sent by ship's mail, while the mate's receipt should be sent by air mail.

Please note that on receipt of the goods we have discovered the following differences against the B/Ls.

Please note that the documents received by us are short of the following ...

Please issue and sign on our behalf ...

Please introduce the following corrections in the cargo documents.

the B/L No. ... is cancelled (not shipped)

The cargo belongs to the parcel shortshipped per m.v. ..., B/L No. ...

Instead of the clean B/L we have received the foul B/L.

Since the validity of the L/C ceases, please antedate the B/Ls.

The date of the Airfreight (Railway, Autoway) Bill is considered as the date of delivery.

Первый (второй, третий) оригинал коносамента (с бланковой передаточной надписью, нашему приказу) должен быть выслан судовой почтой, а расписка капитана — авиапочтой.

Пожалуйста, отметьте, что по получении груза мы обнаружили следующие расхождения с коносаментами.

Пожалуйста, отметьте, что в документах, полученных нами, не хватает ...

Пожалуйста, выпустите и подпишите от нашего имени ...

Пожалуйста, внесите следующие исправления в грузовые документы.

коносамент № ... снят с погрузки

Груз принадлежит к партии, не погруженной на т/х ... коносамент № ...

Вместо чистого коносамента мы получили коносамент с оговоркой.

В связи с истечением срока аккредитива, пожалуйста, антедатируйте коносаменты.

Дата авиационной (автомобильной, железнодорожной) накладной считается датой доставки.

EXAMPLES OF LETTERS

1. *Buyer to foreign exporter stipulating what kind of transport and other documents are necessary.*

Dear Sirs,

Our Indent¹ SB 55

We received your e-mail of the 22nd March requesting shipping instructions for our above order.

Will you please arrange for these goods to be shipped at the first opportunity from a suitable Continental Port. We require two originals and two non-negotiable Bills of Lading² which should be taken out in our name as shippers and consigned to "Order"³, the ultimate consignees being⁴ Messrs. Wodehouse Co. Ltd., Accra.

When Bills of Lading become available, these should be forwarded to us in London together with 4 copies of your certified invoice and your draft through the Bank⁵ of British West Africa, 37, Gracechurch St., London E. C. 4. Freight charges incurred should be shown on invoices and included in your draft⁶.

We trust that this information will be of assistance to you.

Yours faithfully,

2. *Agent advising shipper about transport and other documents necessary for export delivery.*

Diar Sirs,

Universal Rapid Electro Hygrometer⁷ for Textiles

Further to our letter of the 8th March, we now have the pleasure to inform you that Messrs. Populos confirmed with us their order for the Hygrometer quoted in your Proforma Invoice of March 16, ... Also we have obtained Import Licence No. 87531 of March 30, ... for the above order through the Bank of Greece, Athens.

Please note that, after the order has been shipped, the following documents will have to be sent for collection to the Bank of Greece⁸, Athens, under their reference No. 03534:

- a) Complete set "On Board Bills of Lading", issued unto "Order"⁹,
- b) Invoice in eight copies,

- c) Certificate of Origin in duplicate,
- d) Copy of the Insurance Policy on the full invoice value plus ten per cent.

Though the import licence is valid up to the 30th September ..., we trust that nevertheless you will stick to the delivery time specified in your proforma invoice, i.e. one month after the receipt of the order.

We now look forward to receiving your Order Confirmation.

Yours faithfully,

3. *Continuation of the above — agent receiving order confirmation.*

Dear Sirs,

One Hygrometer — Order Confirmation No. 25611

We thank you very much for your Order Confirmation No. 25611 which has been duly passed on to Messrs. Populos of this place.

Yours faithfully,

4. *Continuation of the above — agent advising shipper about invoices and certificates of origin.*

Dear Sirs,

One Hygrometer for Messrs. Populos

Messrs. Populos have just informed us that their bankers, the Bank of Greece, Athens, received the shipping documents for the above order. Unfortunately they are accompanied by one copy, only, of the final invoice instead of the eight copies required. Furthermore the documents are short of¹⁰ Certificate of Origin in duplicate. In our letter of March 26, ..., the receipt of which you acknowledged with your letter of April 8, ..., we informed you which documents would have to be sent in order to avoid complications at this end¹¹.

We therefore request you to examine whether the required Certificate of Origin and the Invoice copies have been sent under

separate cover¹². Otherwise, please send them to our address as soon as possible. Another point which we should like to draw your kind attention to is this: on the invoice which you sent to the Bank of Greece, only the total value of USD 1850.00 is stated. In fact also our commission of USD 185.00 should be shown. Please, be so kind as to put in the amount of our commission on the additional copies of the invoice you will send us, and deduct it from the total CIF value¹³ exactly as on your proforma invoice of March 16,...

Yours faithfully,

5. *Continuation — agent confirming receipt of shipping documents.*

Dear Sirs,

Hygrometer Documents in Order

We are much obliged for your letter of 17th May, ... and apologize for not having replied any sooner.

We are sorry for the inconvenience we caused you with our letter of 10th May ... However, we simply passed on the news we had received from the customers and their bankers. On receipt of your above letter we ascertained that actually a clerk of the bank mistook the Advice of Despatch for the shipping documents¹⁴.

In any case the actual shipping documents were duly received in the meantime and the customers paid the value of the order to their bankers. Furthermore they took delivery of the Hygrometer yesterday. We visited them to hand over the translation of the operation manual¹⁵, and helped them to start work with the instrument.

The directions for measuring the moisture contents of bobbins are very clear¹⁶. Unfortunately, however, we are not sure of the correct measuring process when the gauge bobbin is to be used, the material being wool¹⁷. Would you, please, send us the necessary technical advice?

We should be glad to hear from you soon.

Yours faithfully,

6. *Carrier requesting agent to issue and sign on his behalf amended Bills of Lading.*

Dear Sirs,

Re: m.v. Pioner Vyborga, Sailed from¹⁸ St. Petersburg

Oct. 12, ...

Please issue and sign on our behalf¹⁹ B/Ls with the following amendments²⁰:

B/L VGA 301

The total number of cars shipped should be 303 unpackages²¹ instead of 340; VAZ-2108 — should be 80 unpackages 80 000 kgs (instead of 90); VAZ-2109 — should be 43 unpackages, 43 000 kgs (instead of 70).

B/L EC 309

The total number of empty containers²² shipped per this B/L should be 83.

B/L C 315

Please introduce the following corrections into Container Nos and Seals²³: SZDV3458049, Seal No: B-89364

MMMV8960022, Seal No: B-89365

MMMV3141492, Seal No: VAZ-216

Many thanks in advance and best regards.

Faithfully yours,

7. *Foreign port authority advising Russian carrier about new requirements in shipping documents.*

For the Attention of

The BSC Commercial Director,

Manager of the Cargo Documentation Department²⁴,

Manager of the B/L Department
of the St. Petersburg Port.

Dear Sirs,

**Re: New Regulations Concerning Documents
for the Port of Brazil**

In line with the new port legislation²⁵ which is being introduced now in Brazil and is going to come into force beginning with

September 1 ..., we would like to inform you of the following new rules²⁶ concerning cargo documentation of all ships calling in the ports²⁷ of Brazil.

1. The B/L Numeration.

The numbers of all B/Ls should now consist of five digits²⁸, the first digit showing the type of cargo, i.e. 50000 — autotechnique, 30000 — normal cargo in containers, 70000 — consolidated cargo in containers²⁹, 20000 — dangerous cargo, in containers or otherwise³⁰.

The numeration of the B/Ls should not necessarily be through³¹ from the first to the last B/L for the same port. This is the matter to be decided by yourselves, and you may well continue the old practice of introducing the new count of B/Ls for each type of cargo³², e.g. 50001, 50002, etc., then 30001, 30002, etc. This will not hamper³³ the work of the new National Computer Cargo System which is being introduced in all ports of Brazil. However, it would be convenient for us and indeed speed up the handling of the vessels³⁴, if you would have the Reference Numbers which do not repeat themselves. Some instances of this (although rarely) have occurred in the past, and we would be much obliged if you would take up this question with³⁵ that department which gives numbers to the Shippers' notes and settle the matter with them. We believe that this is to your convenience as well.

2. Ship's Mail.

With the introduction of the computer system mentioned above, we are now able to reduce considerably the number of documents required in the ship's mail. The set of documents required³⁶ now is the following:

— to the **Agents**: 5 copies of the B/L, 3 copies of the Cargo Manifest, 2 copies of the Freight Manifest, 2 copies of the Dangerous Cargo Manifest³⁷;

— to the **Consignees**: 1 copy of the B/L, 2 copies of the Cargo Manifest, 2 copies of the Freight Manifest;

— to the **Port Authorities**³⁸ in Brazil: 1 copy of the Cargo Manifest, and 1 copy of the Dangerous Cargo Manifest;

— to the **Customs** in Brazil: 1 copy of the Cargo Manifest only.

We believe that these changes in the regulations concerning documents will be duly noted by you and will serve to facilitate the handling of your vessels and cargoes in our ports.

Faithfully yours,

The National Association of the Ports of Brazil.

8. *Foreign agent advising Russian carrier about a mistake in shipping documents.*

Dear Sirs,

Re: The Shipment of Phosphate of Ammonium per m.v. Novodruzhesk

The m.v. Novodruzhesk, which arrived in Montreal 12.04. ... has discharged 2213 bags of Phosphate of Ammonium. However, the number of bags stated in the B/L³⁹ is 2220. This is in apparent contradiction with the actual amount of cargo discharged, as well as with the amount stated in the freight manifests received by us from the ship's mail and air mail, and in the B/Ls received by air mail.

Apparently, there is an error in the B/Ls in the ship's mail. However, since the first original (endorsed to our order⁴⁰) of the B/L is in ship's mail (stating the incorrect number of bags, i. e. 2220 instead of 2213), we are at a loss what to do.

Please advise us how to act, since the matter is rather urgent.

Faithfully yours,

9. *Reply to the above — new Bill of Lading sent by courier's mail.*

Dear Sirs.

Re: Phosphate of Ammonium, 2213 Bags

We must apologize for the mistake made in the B/L (copies and first original in the ship's mail). The mistake was made through a clerical error.

The new corrected original of the B/L (endorsed to your order) stating the number of bags 2213 has been sent to you today by Courier's Mail⁴¹ and will arrive not later than tomorrow morning.

We apologize for the inconvenience caused.

Faithfully yours,

WORDS AND EXPRESSIONS

1. indent = order *n* — заказ
2. non-negotiable B/L — коносамент, не подлежащий передаче (т. е. копия)
3. taken out in our name as shippers and consigned to "Order" — в коносаменте наша фирма должна быть указана как отправитель, а получатель должен быть «приказу»
4. the ultimate consignees being — окончательными получателями являются
5. your draft through bank — Ваша тратта, оплачиваемая банком
6. Freight charges incurred should be shown on invoices and included in your draft. — Затраты на фрахт должны быть указаны в счетах и включены в Вашу тратту.
7. hygrometer *n* — гигрометр (измеритель влажности)
8. to be sent for collection to the Bank of Greece — должны быть посланы для получения Банком Греции
9. complete set "On Board Bills of Lading", issued unto "Order" — полный комплект бортовых ордерных коносаментов
10. the documents are short of — в документах не хватает
11. to avoid complications at this end — чтобы избежать осложнений с греческой стороны
12. sent under separate cover — посланные отдельным пакетом
13. put in the amount of our commission on the additional copies of the invoice you will send us, and deduct it from the total CIF value — проставьте сумму нашего комиссионного вознаграждения на дополнительных копиях счетов, которые Вы нам вышлете, и вычтите эту сумму из общей стоимости СИФ
14. a clerk of the bank mistook the Advice of Despatch for the shipping documents — служащий банка ошибочно принял сообщение об отправке за судовые документы
15. operation manual — учебник, руководство по эксплуатации

16. The directions for measuring the moisture contents of bobbins are very clear. — Указания по поводу измерения содержания влаги в бобинах очень ясны.
17. we are not sure of the correct measuring process when the gauge bobbin is to be used, the material being wool — мы не уверены, как в точности проводить измерения, когда используется измерительная бобина, а используемый материал — шерсть
18. sailed from St. Petersburg Oct. 12, ... — отход из Петербурга 12.10. ...
19. issue and sign on our behalf — издайте и подпишите от нашего имени
20. amendment *n* — поправка
21. unpackage *n* — «неупаковка» (термин, применяемый обычно для обозначения единиц автотехники, перевозимых морем)
22. empty container — порожний контейнер
23. Container Nos and Seals — номера контейнеров и пломбы
24. Cargo Documentation Department — отдел грузовых документов
25. port legislation — портовое законодательство
26. rule *n* — правило
27. to call in the port — заходить в порт
28. five digits — пять знаков
29. consolidated cargo in containers — сборный груз в контейнерах
30. dangerous cargo, in containers or otherwise — опасный груз, перевозимый в контейнерах или иначе
31. through (numeration) — сквозная (нумерация)
32. new count of B/Ls for each type of cargo — новый отсчет (номеров) коносаментов для каждого типа груза
33. to hamper *v* — мешать
34. to speed up the handling of the vessels — ускорить обработку судов

- 35. to take up the question with — поставить вопрос перед
- 36. the set of documents required — комплект требуемых документов
- 37. cargo manifest, freight manifest, dangerous cargo manifest — грузовой манифест, фрахтовый манифест, манифест на опасный груз
- 38. port authorities — портовые власти
- 39. stated in the B/L — указанное в коносаменте
- 40. endorsed to our order — индоссированный нашему приказу
- 41. courier's mall — курьерская почта

EXAMPLES OF TWO BILLS OF LADING

1. Through¹ Bill of Lading

RECEIVED in apparent good order and condition from the firm

_____ in (residence) _____

for transportation by railway or river-ship from (station) _____

via² _____

to the sea-port or railway-station of _____

to be forwarded thence by steamer/motor-ship (name of ship) _____

_____ or any following steamer/motor-ship (substitute), bound for the

port of _____

Sender's ³ marks and numbers:	Numbers of ⁴ pieces and kind of packages	Which are said to contain: ⁵ (Sender's description of goods and statement of quantity)	Gross weight ⁶ stated by sender

marked and numbered as mentioned above, TO BE DELIVERED unto _____ or to ORDER against surrender⁷ of this FORWARDERS' through bill of lading and against payment of freight and charges, if any. The OCEAN bill of lading is to show the clause: NOTIFY⁸. This forwarders' through bill of lading is at the same time a deed of contract between the sender and the undersigned forwarding firm and establishes the rights and obligations between the sender and the undersigned forwarding firm. In accepting this bill of lading the sender as well as the acquirer or the holder⁹ of this bill of lading ratify all its stipulations and all exceptions, conditions and reservations mentioned herein.

The conditions of this bill of lading, mutually agreed upon, are as follows*:

* Условия данного коносамена, взаимно принятые сторонами, состоят в следующем:

1. Нижеподписавшаяся экспедирующая компания, хотя и обязуется действовать в соответствии с требованиями деловой этики во время получения и хранения груза, организации перевозки и выбора перевозчика, отправителя и транспортных экспедиторов, в то же время не берет на себя обязательств перевозчика; поэтому не может считаться перевозчиком, но только экспедирующим агентом, действующим в соответствии с законом и обычаями. Соответственно, нижеподписавшаяся экспедирующая фирма не может отвечать за любые действия перевозчиков или их представителей.

2. Выполнение обязательств по данному сквозному экспедирующему коносаменту зависит от предыдущего выполнения обязательств перевозчиками, реально осуществляющими транспортировку груза согласно соответствующим транспортным документам. До завершения транспортировки ни отправитель, ни держатель данного коносамена не имеют права требовать предоставления транспортных документов.

3. Нижеподписавшаяся экспедирующая фирма ответственна за потерю или порчу груза во время перевозки, а также за порчу, вызванную задержкой в доставке, лишь в той степени, в какой выбранные перевозчики или другие экспедиторы, участвующие в данной перевозке, ответственны перед нижеподписавшейся экспедирующей фирмой.

4. Нижеподписавшаяся экспедирующая фирма обеспечивает страхование груза и выступает в роли посредника, однако лишь в случае получения соответствующих инструкций. В УДОСТОВЕРЕНИЕ ЧЕГО нижеподписавшаяся экспедирующая фирма подписала

1. The undersigned forwarding firm while undertaking to proceed with the care of a proper businessman when taking over and storing the goods, when procuring the transportation and when selecting the carriers, shipping companies and forwarders, does not assume any responsibility as carrier¹⁰, therefore, it must not be considered as carrier, being merely a forwarding agent in accordance with legal regulations and forwarders' usances. Consequently the undersigned forwarding firm cannot be made responsible for any actions of the carriers or their representatives.

2. The fulfilment according to this forwarders' through bill of lading is dependent upon prior fulfilment¹¹ by the actual carriers participating in the transportation, according to the relative transport documents. Prior to the completion of transportation neither the sender nor the holder of this bill of lading has the right of claiming delivery of transport documents.

3. The undersigned forwarding firm is responsible for the loss of and damage to the goods during transportation or for the damages resulting from delayed delivery only so far as¹² the selected carriers or the other forwarders' participating in the transportation are responsible towards the undersigned forwarding firm.

4. The undersigned forwarding firm will procure the insurance of the goods, and act as intermediary, however only in case it has been so instructed.

IN WITNESS WHEREOF the undersigned forwarding firm has signed _____ bills of lading, all of this tenor¹³ and date, one of which being accomplished, the others stand null and void.

Place _____ 2005. For delivery of the goods please apply to the firm:

FREIGHT: _____

The printed style of the forwarding firm and its lawful signature¹⁴: _____

коносаментов, все одного содержания и даты, и если один из них будет использован, то другие являются недействительными.

Место _____ 2005. Для получения груза, пожалуйста, обратитесь к фирме:

Фрахт: _____

Напечатанное наименование экспедирующей фирмы и подпись.

2. Form of Bill of Lading Used by the Baltic Shipping Company

Bill of Lading No. ...

Shipped in apparent good order and condition by _____ on board the steamship/motor vessel called the _____ whereof Master is _____

trading under Russian flag, Owners Baltic State Steamship Line, Carrier _____ and now lying in _____

the following goods, viz.:¹⁵ _____

SUPPLIER:¹⁶ _____

(Full address) _____

IMPORT INSTITUTION:¹⁷ _____

TERMS OF DELIVERY: _____ COUNTRY OF

ORIGIN:¹⁸ _____ (if f.o.b. also state port) _____

Lic. No.	Transport ¹⁹ Instruction No.	Order ²⁰ No.	Nariad No.	Calling Forward No.

CONSIGNEE: _____

(Address) _____

DETAILS OF GOODS: _____

Marks and numbers	Nos. of packages and kind of packing	Total cubic measurement	Description of goods

WEIGHT: Total Gross _____

(tons, cwts, qrs, lbs)²¹

Total Net _____

(tons, cwts, qrs, lbs)

VALUE _____

Rate of freight	Received on account ²² of freight	To be paid by ²³ Consignee

Being marked and numbered as above but not guaranteed for the adequacy of marks and to be carried and delivered subject to all conditions, terms and clauses inserted into this Bill of Lading in the like apparent good order and condition from the ship's deck (either into lighters or on the quay²⁴ at Master's option²⁵) where the responsibility of the Carrier for the carriage of aforesaid goods shall cease.

The goods to be delivered at the port of..... or as near there as the ship may safely get always afloat, to the Consignee or to his or their assigns²⁶, on payment of freight as per margin of this Bill of Lading and all other charges due under this contract of carriage.

Nothing of this Bill of Lading whether printed, or written, or stamped shall limit or affect the above-mentioned conditions²⁷. If the freight and all charges in connection with the contract of carriage payable on or before delivery of goods have not been paid, the Carrier, on delivery of the goods to warehouse (ware-houseman), or into lighters (lighterman) or other custodian²⁸ entrusted to hold the goods for their Owner, shall be entitled to stipulate²⁹ that the said custodian shall not part with the possession³⁰ thereof until payment has been made of full freight and any other charges due under this contract of carriage.

Neither the weight nor the measure of goods carried in bulk as well as the conformity³¹ of all kinds of goods with their description in this Bill of Lading are checked by the Carrier during loading.

The shipper, the receiver of goods and the holder of the Bill of Lading as well as any other person interested hereby expressly accept and agree to all printed, written or stamped provisions, terms and reserves of this Bill of Lading including those on the back hereof.

In witness³² whereof the Master, Carrier or his Agent has affirmed³³ to..... Bills of Lading, all of this tenor and date, one of

which being accomplished the others stand null and void. One Bill of Lading duly endorsed is to be given up in exchange for the goods, or for a delivery order³⁴ for same.

Dated in _____ this _____ day of _____ 20 _____.

WORDS AND EXPRESSIONS

- | | |
|---|---|
| 1. through (Bill of Lading) | — сквозной (коносамент) |
| 2. via <i>prep</i> | — через |
| 3. Sender's marks and numbers | — марки и номера отправителя |
| 4. number of pieces and kind of packages | — число мест и род упаковки |
| 5. said to contain (STC) | — по заявлению содержит (обычная формулировка в коносаментах) |
| 6. gross weight stated by sender | — вес брутто по заявлению отправителя |
| 7. against surrender ... and against payment | — после сдачи (коносамента) и уплаты |
| 8. "Notify" | — "извещать по адресу" (стандартная графа в коносаментах) |
| 9. the acquirer, the holder of the B/L | — получатель, держатель коносамента |
| 10. carrier <i>n</i> | — перевозчик |
| 11. prior fulfilment | — предшествующее исполнение |
| 12. only so far as | — лишь в той степени, в которой |
| 13. tenor <i>n</i> | — содержание |
| 14. The printed style of the forwarding firm and its lawful signature | — Напечатанное наименование экспедирующей фирмы и подпись |
| 15. viz. | — именно, то есть |
| 16. supplier = shipper <i>n</i> | — отправитель |
| 17. import institution = consignee | — получатель |
| 18. country of origin | — страна происхождения |
| 19. transport instruction | — транспортная накладная |

20. order *n* — поручение
21. tons, cwts (hundred-weights), qrs (quarters), lbs (pounds) — тонны, центнеры, кварталы (*мера веса*), фунты
22. received on account of freight — получено в счет фрахта
23. to be paid by consignee — к уплате получателем
24. either into lighters or on the quay — либо на лихтеры, либо на причал
25. at Master's option — по выбору (на усмотрение) капитана
26. assign *n* — правопреемник
27. Nothing of this Bill of Lading whether printed, or written, or stamped shall limit or affect the above-mentioned conditions. — Ничто в этом коносаменте, напечатано ли оно, вписано от руки или отштампелевано, не может ограничить и изменить вышеупомянутые условия.
28. warehouseman *n* — владелец склада
lighterman *n* — владелец лихтера
custodian *n* — хранитель
29. shall be entitled to stipulate — получит право оговорить
30. to part with (the possession of smth) — выпускать что-л. из своего владения
31. conformity *n* — соответствие
32. witness *n* — свидетель, доказательство, свидетельство
in witness whereof — в удостоверение чего
33. to affirm *v* — зд. подписать
34. delivery order — деливери-ордер (*распоряжение о выдаче товара*)

ELECTRONIC CORRESPONDENCE AND DOCUMENTS

Chapter XVIII

ЭЛЕКТРОННАЯ ПЕРЕПИСКА И ДОКУМЕНТЫ

Nowadays, with the development of computer technology, it has become possible to send via e-mail (also spelt "email"), e.g. in the HTML¹ or MS² Word format (in attachments), complete letters on a letterhead³ of a company, with signature and other characteristics making them practically indistinguishable from letters on paper. Thus technology has helped to make a full circle and return to traditional business correspondence.

However, the "usual" electronic correspondence (plain text⁴) is widely used and is likely to become even more wide-spread. E-mail communicators need a terminal, which may be a personal computer or an internal computer network in a company, a telephone line and a modem (or a more complicated system in the case of a computer network). Messages sent or received appear on the computer screen.

The necessary convenience in the sphere of e-mails are mailboxes⁵, which users can access⁶ from anywhere in the world to retrieve messages. Mailbox users should have a password⁷ for confidentiality, and the most convenient aspect of it is that this type of communications can be used nationally or internationally, across the time zones.

The contents of business e-mail messages as such do not differ from regular business correspondence, and there is no need for brevity which was typical of telegrams and telexes.

There are many manuals and other information resources giving advice on the style of e-mail correspondence, the main emphasis of this advice being on the "look" of your e-mail letter in the big volume of today's e-mail correspondence, e.g. what you should put in the "Subject Field"⁸ to attract the attention of the reader of your e-mail, or the consideration which you should give to

the CC ("Carbon Copy") field or the BCC ("Blind Carbon Copy")⁹ field of your e-mail. These considerations are indeed very important, though the style itself of e-mails should hardly be different from other types of business letters.

Such e-mail programs as "The Bat", "Outlook Mail" and others are used internationally and are well-known to any PC user, and the practical work with these programs is usually self-teaching for the user. Multi-language e-mail correspondence is nowadays widely used, and the problems with Russian (Cyrillic) coding are well-known to Russian-language users, as, indeed, Chinese, Japanese or Arabic users also know well the coding problems which they may encounter.

However, even if the sender and receiver of e-mails are communicating in the same language it is also advisable to have in mind various technical problems which may exist between the sender's and receiver's computers or computer programs.

Below we will provide some words and expressions often occurring in e-mail programs and e-mails, as well as samples of e-mail business letters and some material related to e-mail documentation and online banking.

NOTES

1. HTML (HyperText Markup Language) — «язык разметки гипертекста» (разновидность текста с версткой и иллюстрациями, передаваемая по Интернету)
2. MS (Microsoft) — американская фирма «Майкрософт» (разработчик программных систем)
3. letterhead *n* — фирменный бланк
4. plain text — простой текст
5. mailbox *n* — почтовый ящик
6. to access *v* — получать доступ
7. password *n* — пароль
8. subject field — поле «тема»
9. blind carbon copy — скрытая копия

WORDS AND EXPRESSIONS

Inbox	— Входящие
Sent Items	— Отправленные
Outbox	— Исходящие
Deleted Items	— Удаленные
Empty Deleted Items Folder	— Очистить папку «Удаленные»
Tools/Check for New Mail	— Сервис/Доставить почту
Insert (Attach) File	— Прикрепить файл
View/Current View/ Messages with AutoPreview	— Вид/Текущее представление/ Сообщение с автопросмотром
Mark as Read	— Отметить как прочитанное
Reply	— Ответить
Reply All	— Ответить всем
IP address	— цифровой адрес компьютера (напр., 104.55.66.78 и т.п.)
URL	— текстовый адрес компьютера в Интернете, удобный для запоминания (напр., www.business.ru и т.п.)

EXAMPLES OF E-MAILS

1. Discussion of a joint printing project.

From: Alexander Petrov <petrov@peterlink.ru>
 To: Patric Smith <patricsmith@yahoo.com>
 Date: Thursday, June 16, 2005, 8:23:39 AM
 Subject: Book and brochure received
 Files: <none>

Russian Translation Project,
 Attn. Mr. Patric Smith.

Dear Mr. Smith!

We have received the book by R. Robinson and the brochure by C. West.

We are certainly interested in printing both titles.

You asked me to send a quote, and I am sending one below, taking the print run¹ of 10,000 copies each.

Translation of the book by R. Robinson will cost 2,100 USD, and of the brochure by C. West — 800 USD.

Printing the first book will cost 19,500 USD, and the second title — 9,000 USD.

If you find these prices acceptable, we can send you an invoice so that you can wire the money to our company as soon as possible.

We do believe that both titles are very important in terms of their content and their translation and marketing will constitute a big step in the cultural relationship between our two countries.

Sincerely,
Alexander Petrov,
“Enlightenment” Publishing,
Translation Manager.
mailto:petrov@peterlink.ru

2. Personal e-mail containing advice on e-mail communication.

From: Robert Hutchinson <rhutchinson@aol.com>
To: Michael Plate <michael85@yahoo.com>
Date: Wednesday, January 12, 2005, 7:13:47 PM
Subject: To Michael, tips for applying for a job via e-mail
Files: <none>

Dear Michael,

You have asked me to help you with some advice on landing a good job² with the help of an e-mail application.

You correctly point out that, like many students, you are worried that an online application³ makes you “one of a million” and that your particular skills and unique talents will get lost when you click “send” and your application gets swallowed up by cyberspace⁴. That doesn’t have to be the case: In fact, employers say there are lots of things you can do to ensure your application

gets the attention it deserves. In a recent survey, employers offered the following advice for how to make an electronic application outstanding:

- Follow directions. Be careful to enter the correct data⁵ in the correct field.
- Ask for advice on completing the application from a company recruiter⁶ or an alumnus⁷ who may work at the company.
- Tailor⁸ your application information to the position. Don’t copy and paste⁹ text from your generic resume¹⁰.
- Use key words, buzz words¹¹, and industry verbiage. Use the verbiage in the job ad¹² as your model. Employers search on key words when they’re looking for people to fill specific positions.
- Create a skills-inventory¹³ section if the application doesn’t require it. You might put this in a “comments” section.
- You should also include remarks in the “comments” section that demonstrate that you have researched the company and industry.
- Include numbers and statistics if they are available. (Example: Counted five cash drawers daily; responsible for more than 10,000 USD per 8-hour shift.)
- Complete all fields—even those that aren’t required.
- If the company offers an optional assessment test online, take it.
- In some cases, you may be asked to attach your resume to or paste it into the application. Make sure your resume can hold its own in a very simple format: Fancy bullets, text, italics, and bold do not convert well in an electronic application.
- If possible, spell check and grammar check your application before submitting it. Have an error-free application because this application serves as the employer’s first impression of you.
- Include a strong objective. Ask a career counselor to help you word your objective.
- Follow-up your electronic application with a personal e-mail to the recruiter. A follow-up phone call is acceptable if the job posting or ad does not say, “No phone calls.”

I hope, dear Michael, this advice will help you in your job application. Please, if you have any questions, do not hesitate to get in touch with me, I am prepared to help with more advice.

Sincerely,
Robert Hutchinson
rhutchinson@aol.com

3. Continuation of advice on e-mail job application.

From: Robert Hutchinson <rhutchinson@aol.com>
To: Michael Plate <michael85@yahoo.com>
Date: Friday, January 14, 2005, 8:47:13 AM
Subject: To Michael, a note about cover letters¹⁴
Files: <none>

Dear Michael,

You are asking about a cover letter to go with your “perfect resume”. Good question!

First, the address. If at all possible, direct it to someone specific—use the name and title of the recruiter or the hiring manager who will read your correspondence.

However, when there is no name available, how do you address “the person to whom you are speaking?”

Can you use Dear Sir or Madam? To whom it may concern? Can you send your letter with no salutation at all?

Recently a group of career counselors on an Internet web-site examined and reviewed possible ways to address cover letters—and here’s what they had to say:

Dear Sir or Madam is out of date and To Whom it May Concern is too generic. If you are interested in securing a position with a specific company, exhaust all avenues for finding a name before you go with a generic address. Call the company—reception staff are helpful usually if you’re polite—and ask for a name (and proper spelling). If you’re responding to a blind ad, use “Dear Hiring Manager,” “Dear College Recruiter,” or “Dear Selection or Search Committee.”

Some counselors say that using no salutation at all is acceptable, but only when you don’t have a specific person’s name.

Any more questions, Michael?

Sincerely,
Robert Hutchinson
rhutchinson@aol.com

4. Continuation of advice: Portfolio.

From: Robert Hutchinson <rhutchinson@aol.com>
To: Michael Plate <michael85@yahoo.com>
Date: Monday, January 17, 2005, 9:17:44 AM
Subject: To Michael, a note about Portfolios
Files: <Portfolio>

Dear Michael,

I knew this question was coming: how and when to use your portfolio.

Well, this is what the recent practice tells us about it.

Why should you consider an online portfolio? Because the online portfolio, your professional web site, enables you to “show and tell” employers that you have the right mix of skills and qualities for the job by showcasing¹⁵ your work.

Your portfolio should include samples of your work that will enable potential employers to evaluate your skills, and it should include other relevant information that will demonstrate to employers that you have qualities they prize. (There is an added benefit: By developing a portfolio, you are actively summarizing and reflecting upon your skills, thus preparing yourself for an interview. By creating a showcase of work samples and experience, you will be able to talk about yourself and your skills more comfortably and succinctly in a job interview.)

The online portfolio is standard in creative fields where technical and artistic skills mix—such as web design—but you’ll find that online portfolios, although not required, are increasingly common regardless of field.

Important item: Your portfolio's content and look.

What should you include in your online portfolio? Keep it relevant and professional: Remember that the reader is evaluating you as a prospective employee. This means that you should keep the content focused on samples, characteristics, and experiences that demonstrate that you fit in a professional environment. Do include samples of the information that you have included in your resume, along with visual items and reflective commentary to communicate the meaning of your experiences to the employer, i.e., that you have key "soft skills"¹⁶ and qualities (communication, teamwork, work ethic, and so forth). For example, you might include a photograph of yourself at work during a summer internship at a newspaper, insert a PowerPoint presentation¹⁷ that you gave as part of a public speaking course you took, include excerpts of a business plan or marketing plan you developed in a course, place photos of yourself organizing a volunteer project or managing a campus club meeting. The reflective commentary should communicate meaning; for example, commentary about a photograph of you managing a club meeting might read "I developed leadership and communication skills as the Student Government Chair for Earth Day Celebration¹⁸."

Your portfolio is also a chance to showcase your creativity: Videostreams, PowerPoint presentations, photographs, documents, and other elements will enhance your portfolio. But don't overdo it—keep your web site simple, organized, and easy to navigate. Use menus and icons. Pick a unifying design theme and be sure the color scheme and design elements are not overwhelming to the observer. (Tip: A good rule of thumb¹⁹ is to limit font²⁰ and color choices to no more than three.) As with any professional document or correspondence, make sure the content of your online portfolio is error-free and grammatically correct.

Next item: Showing your portfolio.

If you are not specifically asked to display a portfolio, you may invite the interviewer to view it. Reference your portfolio's web address in the cover letter or in your resume or by a separate section notation. During the interview process, you can also mention that you have an online portfolio that showcases your abilities.

It depends on the organization and on the particular position, of course, but don't be disappointed if your portfolio isn't reviewed during the initial interview process. Often, the manager of the position for which you are applying is the first person to actually view the portfolio, not the recruiter or human resources representative who is your first contact with the organization. Assuming you make the cut²¹, your portfolio will help you demonstrate your abilities to the hiring manager.

One more thing to remember: Manage access²² to your portfolio to maintain privacy.

A word of caution about using an online portfolio: It is not wise to have your portfolio open to all, as your private information is on display. Encode your online portfolio so that it is password protected. Offer the password only to those individuals who are part of your interview process, such as the hiring manager or department manager. By controlling access to your portfolio, you reduce the risk of identity theft²³ while ensuring that appropriate individuals have access.

Any more questions, Michael? I believe now you are equipped with advice and can move ahead more confidently than before. All I have to add is to wish you good luck!

Sincerely,
Robert Hutchinson
rhutchinson@aol.com

5. Sample of an e-mail application for a job with 2 attachments: cover letter and resume.

To: xyzperson@Ncompany.org
From: doe@usaed.edu
Subject: Application for summer internship²⁴
2 Files: Cover letter, Resume

Dear Ms. Jones,

I am writing in response to the ad posted on Elink.com for a summer information systems/technology internship at Ncompany

(Job #11). Please accept my attached resume and letter as an application for this position. My skills and experience closely fit the posted job description, and I hope to hear from you soon.

Thank you,
Jane/John Doe, Student

6. E-mail cover letter, which is a job application, with an attached resume.

To: xyzperson@Ncompany.org
From: doe@usaed.edu
Subject: Application for summer internship
Files: resume

Dear Ms. Jones,

I am writing in response to the ad posted on Elink.com for a summer information systems/technology internship at Ncompany (Job #11). Please accept my attached resume as an application for this position.

My experience and personality closely fit the posted job description, and I am excited to apply.

As a management information systems student at Nebraska State, I have taken advantage of numerous research and design opportunities on campus and in class, which may be useful when working at Ncompany. During my web design class, I volunteered to organize a group that would design and create a web site using Flash technology for a local company. The project was well received, and the organization is using some of our ideas. As a student worker in the School of Business, I also designed an Access data base to track student advising appointments and progress. The position required a high degree of confidentiality as well as a person with the ability to work on the project until it was completed.

In addition to maintaining a 3.0 GPA²⁵, and holding an on-campus job, I have also participated in various campus activities and leadership programs. By working on committees, I was able to

demonstrate my leadership, teamwork, and time-management skills, which can be useful in a professional setting like Ncompany.

I am eager to learn more about the internship position, and would appreciate the opportunity to speak with you in an interview about my qualifications. I am available to work from May 1 through August 2, 2..., and can be reached at.... I look forward to hearing from you.

Thank you.
Sincerely,
Joe/Jane Doe, Student

WORDS AND EXPRESSIONS

- | | |
|-----------------------------|---|
| 1. print run | — тираж |
| 2. to land a good job | — найти хорошую работу |
| 3. online application | — Интернет-заявление о приеме на работу |
| 4. cyberspace <i>n</i> | — киберпространство |
| 5. to enter data | — вводить данные |
| 6. recruiter <i>n</i> | — менеджер по набору персонала |
| 7. alumnus <i>n</i> | — выпускник (<i>школы, вуза и т.д.</i>) |
| 8. to tailor <i>v</i> | — зд. сделать соответствующим |
| 9. to copy and paste | — копировать и вставить |
| 10. generic resume | — опорное резюме |
| 11. buzz word | — модное словечко |
| 12. job ad | — объявление о вакансии |
| 13. skills inventory | — перечень умений |
| 14. cover letter | — сопроводительное письмо, формальное заявление |
| 15. to showcase <i>v</i> | — выставлять на всеобщее обозрение |
| 16. "soft skills" | — качества мягкости работника |
| 17. PowerPoint presentation | — презентация с помощью программы PowerPoint |

- | | |
|--|---|
| 18. Student Government Chair for Earth Day Celebration | — Председатель «Студенческого правительства» по случаю праздника «День Земли» |
| 19. rule of thumb | — рабочее правило |
| 20. font <i>n</i> | — шрифт, кегль |
| 21. Assuming you make the cut | — Если вы пройдете через эту ступень |
| 22. to manage access | — управлять доступом |
| 23. identity theft | — подделка идентичности |
| 24. internship <i>n</i> | — работа стажера, интернатура |
| 25. GPA (Grade Point Average) | — средний балл |
| a 3.0 GPA | — средний балл «3» (высокий в США) |

EXAMPLES OF DOCUMENTS ON FILE MANAGEMENT AND ON-LINE BANKING

InfoFile Email Manager¹ Can Help You Stay Compliant² and Manage Critical Business Information with Your Email System

(From an Advertisement of a Product)

InfoFile Email Manager, a new solution from InfoFile, allows for the archiving of your organization's email to help you stay compliant with industry and government regulations and help to reduce corporate risk. It also can help you manage critical business information within your email system to increase efficiency and decrease costs so you can stay ahead of your competitors.

"Employees are now using their email not only to communicate with others, but also as a workflow tool to track decisions³, request approvals or edit documents," says Robert Hutchinson, Product Manager. "This means that decisions, official memos⁴ and other valuable records are often encapsulated⁵ in the context of email conversations. Nowhere else is there more unmanaged content than in enterprise email systems⁶."

Email is a critical element of your daily business life. Left unmanaged, it can impede and even threaten an organization's future prosperity. InfoFile Email Manager provides a solution that can benefit you in a variety of ways:

Reduce corporate risk. Organizations such as securities broker-dealers⁷ and publicly traded companies⁸ need to meet strict requirements regarding retention of email correspondence⁹. Some regulations even require organizations to produce such email on demand for investigative purposes¹⁰, which could lead to high retrieval costs¹¹ for those without records management systems.

Comply with existing regulations. Automated rule-based capture¹² ensures all relevant email correspondence is captured to meet compliance requirements. By centralizing a specific set of business rules, InfoFile Email Manager is designed to provide for the automatic (or manual) capture, storage and retrieval of important emails when they are needed to address legal discovery requests, regulative requirements or collaborative activities.

Facilitate knowledge among team members. Diversification of services and increased outsourcing¹³ have left many companies struggling to organize their corporate content, particularly email, among a variety of workers, including third parties, contractors and suppliers. InfoFile Email Manager is designed to allow for the storage and retrieval of all project-oriented emails from one central place.

Provide better customer service to maintain competitiveness. Customers today require real-time responsiveness¹⁴, especially when they communicate via email. InfoFile Email Manager helps ensure that these emails are linked to customer records or files and removed from low-security, storage-limited email servers¹⁵ and transferred to secure, centralized repositories¹⁶ that may be accessed only by authorized users.

Key benefits for you and your organization:

Save time and money. Advanced indexing and search tools ensure that emails can be produced quickly and easily, saving countless hours of labor and costs related to retrieval.

Avoid penalties and fines. InfoFile Email Manager is designed to help you avoid hefty fines¹⁷ and other penalties related to non-compliance.

Gain shared retrieval¹⁸. Store all project-related email correspondence in a secure, central InfoFile repository to ensure the information can be easily shared among employees.

Access project information easily. Advanced indexing and search tools either through desktop or Web access can provide users with increased flexibility in accessing critical project information stored in email, when and where they need it.

Access customer emails quickly. Modular architecture allows integration with third-party customer relationship management systems, to provide quick and easy access to customer email from one interface.

Respond to customers quickly. Linkage to workflow applications allows for automation of business processes initiated by email correspondence (e.g., a customer emails a request for a copy of statements¹⁹ or billings²⁰).

Stay compliant with privacy regulations²¹. Secure, centralized storage of email in an InfoFile repository means that the messages are accessible only to authorized employees with appropriate security access.

Document details of contracts negotiated via email. When captured by InfoFile Email Manager, the email trail²² becomes an irrefutable formal record of the contract negotiation process, which can aid in avoiding future conflicts about differences in clauses, wording and other issues.

ONLINE BANKING²³

(From the Information to the Clients of the Bank of America)

Online banking isn't out to change your money habits. It simply uses today's technology to give you the option of bypassing the time-consuming, paper-based aspects of traditional banking in order to manage your finances more quickly and efficiently.

It is almost certainly the way most banking will be conducted in the not-too-distant future.

Benefits of banking online

Whether your bank is a traditional brick and mortar institution or a Web-only bank with no brick and mortar branches, online banking lets you connect to your bank through the Internet and do things such as view your accounts, transfer money between accounts, view images of canceled checks²⁴, print copies of those checks and pay bills online. You'll find that it's common for online banking sites to be compatible with money managing programs such as Quicken and Microsoft Money.

Many banks make it easier to manage your checking account by allowing you set up e-mail alerts so you can be notified when checks clear²⁵ or when your balance slips below a certain level. There is also a detailed listing of your canceled checks.

If you'd like to eliminate paper checks from your life, you'll find that a growing number of companies allow you to make automatic payments through your online banking account.

Getting set up for online bill pay

Getting started is easy. The bank's Web site will walk you through the steps of registering the bills you want to pay and the accounts you want to use to pay them. You'll only have to enter the information once. You can always make changes and add or subtract bills.

If a monthly bill is for the same amount each month, you might want to schedule a recurring payment²⁶. If the amount varies from month to month you can pay the bill each month on a "one time" basis.

Set your schedule

Once you have registered the accounts you wish to pay online, the next step is to schedule payments. Your creditors receive your online payment in one of two ways: electronic payment or check. If the company is set up to accept electronic payments, your payment is automatically debited from your account and deposited electronically into their account. If the company can't accept

electronic payments, your bank issues a check based on your online payment instructions.

Most bill payment sites include a payment activity page that lists all of your payments and their status — scheduled, pending or processed²⁷.

Be aware that companies sometimes change the billing address²⁸ or your account number without warning. It's important to check your statement each month to verify those details as well as your transactions.

Security

You'll have a user name and password²⁹ to access your online account. Just as with any information used to access any other financial account, you should keep these codes secret. Your bank will tell you what to look for — usually an icon of a locked padlock — to ensure you're accessing your account over a secure line.

You should also beware of a scam³⁰ called phishing³¹ where crooks send out e-mails that might look exactly like e-mails from your bank. These e-mails often claim that some account or personal information is needed. You're asked to click on a link and fill in the information. As a hard-and-fast rule, never click on a link in an e-mail and then divulge account information. Call your bank — don't use a phone number supplied in the e-mail — and ask if the e-mail is legitimate.

Whether you bank online or prefer the old fashioned way, you receive a statement every month that details transactions and account status. There are some other reasons, besides the ones listed above, why you should take time each month to carefully review your statement.

WORDS AND EXPRESSIONS

1. InfoFile Email Manager — система управления файлами электронной почты
2. to stay compliant — отвечать всем требованиям
3. workflow tool to track decisions — инструмент рабочего потока для отслеживания решений

4. memo (memorandum) *n* — меморандум, информационное письмо
5. to encapsulate *v* — содержать, включать в себя
6. enterprise email system — система электронной переписки внутри организации
7. securities broker-dealer — брокер (дилер) по торговле ценными бумагами
8. publicly traded company — компания, акции которой свободно продаются и покупаются
9. retention of email correspondence — сохранение (срок хранения) электронной корреспонденции
10. to produce email on demand for investigative purposes — предоставлять электронные письма по требованию для целей расследований
11. high retrieval costs — высокая стоимость отыскания
12. automated rule-based capture — автоматизированное и стандартизированное сохранение (электронных писем)
13. outsourcing *n* — «аутсорсинг», работа через (суб)подрядчиков
14. real-time responsiveness — получение быстрого ответа
15. low-security, storage-limited email server — сетевой сервер с низкой степенью защиты и малой вместимостью почтовых ящиков
16. repository *n* — хранилище
17. hefty fines — большие штрафы
18. shared retrieval — общий доступ (к данным)
19. statement *n* — зд. отчетная цифра, финансовая декларация
20. billing *n* — сумма выставленного счета
21. privacy regulations — правила конфиденциальности
22. email trail — зд. развитие темы в электронной переписке
23. online banking — электронные банковские операции

- | | |
|--|---|
| 24. canceled check | — погашенный чек |
| 25. when checks clear | — когда средства перечисляются на уплату по чекам |
| 26. to schedule a recurring payment | — дать указание об осуществлении регулярного платежа |
| 27. payments scheduled, pending or processed | — платежи запланированные, предстоящие и осуществляемые |
| 28. billing address | — эд. адрес (реквизиты) получателя платежа |
| 29. user name and password | — имя пользователя и пароль |
| 30. scam <i>n</i> | — мошенническая схема |
| 31. phishing <i>n</i> | — (коммерч. жаргон) выманивание конфиденциальной информации |

TELEGRAMS AND RADIO MESSAGES

Chapter

XIX

ТЕЛЕГРАФНАЯ И РАДИОПЕРЕПИСКА

At the present time the advent¹ of e-mails has made telegrams and telex messages obsolete and therefore rarely used.

However, some of the characteristics of the brief style of telegrams and telex messages have survived in the e-mail messages. Therefore this chapter, though in a reduced form, has been retained in the new edition of this book.

Also radiograms which have all the characteristics of brief messages are still widely used in shipping and in all other fields where Internet is not available, and therefore constitute an important part of business language.

There are certain common features in all brief messages, be it the old telegrams (also called cables or wires) or the modern radiograms. These messages must be as brief as it is possible without affecting the clearness of meaning².

The following typical features of these messages allow to make them shorter. First of all, neither opening, nor closing formulas of politeness are used; only the strictly necessary things are included in these messages. Just "please" (shortened to "PLSE") and "kindly" are used instead of all the usual opening formulas. "Best regards" (shortened to "BEST RGDS") is usually used to close the message.

Secondly, auxiliary parts of speech³ such as articles, prepositions⁴ and conjunctions⁵, are omitted⁶. There are no commas⁷, and full stops⁸ are spelled as the word "stop" only when absolutely necessary.

Thirdly, there are the following usual abbreviations: "yourlet" (your letter), "ourlet" (our letter), "relet" (regarding the letter), "recable" (regarding the cable), "rephone" (regarding the telephone conversation). Many other abbreviations are also used.

Dates and numbers (for instance, sums of money), are often spelled as one word, e.g.: october twentyeight; onehundred seventyfour USD, etc.

Also coded brief messages are still sometimes used in business, with special codes, such as the Unicode, the Western Union Code, Bentley's Code, and others, sometimes also special private codes of various companies.

NOTES

- | | | |
|---|---|----------------------------------|
| 1. advent <i>n</i> | — | зд. появление, возникновение |
| 2. without affecting the clearness of meaning | — | без искажения ясности содержания |
| 3. auxiliary (parts of speech) | — | служебные (части речи) |
| 4. preposition <i>n</i> | — | предлог |
| 5. conjunction <i>n</i> | — | союз |
| 6. to omit <i>v</i> | — | выпускать, сокращать |
| 7. comma <i>n</i> | — | запятая |
| 8. full stop | — | точка |

EXAMPLES OF BRIEF (RADIO) MESSAGES

1. Carrier requesting agent to help organize shipment of soda ash.

TRANSNAUTIC HAMBURG
ALAPAYEVSK ORSUB¹ INTERESTED 1000 TONS
SODAASH² ROSTOCK/RAUMA³ 1-15 DECEMBER PLEASE
FIRMOFFER STATING FULL TERMS ALSO
KINDPACKING⁴ AND STOWAGE STOP ADVISE
FREIGHTIDEA⁵ LOADDISCHARGINGRATES⁶ AND
DISCHARGINGPORT THANKS RGDS
BSC ST PETERSBURG

2. Reply to the above — agent stipulating details of the shipment.

BSC ST PETERSBURG RE ALAPAYEVSK ORSUB
CAN OFFER 1000 TONS SODAASH BAGGED IN FIVE-FOLD

PAPERBAGS ROSTOCK RAUMA 1-10 DECEMBER LATEST
DATE OF ARRIVAL RAUMA 15.12 FREIGHT RATE USD
88.00 FIO STOWED⁷
LOADING/DISCHARGING 100 TONS PER WORKABLE
HATCH AND WWD⁸ OF 24 RUNNING HOURS SHEX
UNLESS USED⁹
DEMURRAGE USD 700.00¹⁰ HALF DESPATCH ON ALL
WORKING TIME SAVED ON BOTH ENDS¹¹ BEST RGDS
TRANSNAUTIC HAMBURG

3. Continuation — carrier cannot guarantee the discharge date.

TRANSNAUTIC HAMBURG
RE ALAPAYEVSK FOR SODAASH
ALAPAYEVSK ORSUB ACCEPTING YOUR OFFER BUT¹²
150 TONS HATCH LOAD DISCHARGE DATE ARRIVAL
RAUMA UNGUARANTEED BEST RGDS
BSC ST PETERSBURG

4. Continuation — agent informing carrier that charterers cannot accept the offer of this vessel.

BSC ST PETERSBURG
YOUR RADIO RE ALAPAYEVSK DATE ARRIVAL RAUMA
REGRETTING CANNOT ACCEPT STOP CHARTERERS
INSIST ON SHIPS ARRIVAL 15.12 LATEST REGARDS
TRANSNAUTIC HAMBURG

5. Continuation — carrier agreeing to speed up delivery of cargo.

TRANSNAUTIC HAMBURG
RE ALAPAYEVSK SUB
ALAPAYEVSK SUB AGREEING ARRIVAL RAUMA 15.12
PROVIDED NORMAL LOADING ROSTOCK PLSE
CONFIRM BEST RGDS
BSC ST PETERSBURG

6. *Continuation — agent expressing doubts about carrier being on time.*

BSC ST PETERSBURG
RE ALAPAYEVSKSUB
INVESTIGATED LOADING POSSIBILITIES ROSTOCK
HARBOUR CAN ACCEPT 125 TONS WORKABLE HATCH
WWD OF 24 RUNNING HOURS UTMOST REGARDS
TRANSNAUTIC HAMBURG

7. *Continuation — carrier offering a new vessel.*

TRANSNAUTIC HAMBURG
RE SODAASH FOR RAUMA
SINCE ACCORDING TO YOUR LAST RADIO CONDITIONS
IN ROSTOCK HARBOUR ALLOW LOADING ONLY OF 125
TONS WORKABLE HATCH WE CAN SUGGEST ANOTHER
VESSEL ALMETYEVSK IN POSITION¹³ IN ROSTOCK 26
NOVEMBER OTHER CONDITIONS FREIGHT RATE SAME
PLEASE CONFIRM IF THE WHOLE LOAD WILL BE READY
BY 26 NOVEMBER REGARDS
BSC ST PETERSBURG

8. *Continuation — agent agreeing to the substitute vessel and offers a new cargo of potash.*

BSC ST PETERSBURG
RE ALMETYEVSK INSTEAD OF ALAPAYEVSK
26 NOVEMBER IS OK WITH US THE WHOLE LOAD WILL
BE READY WE CONFIRM CONDITIONS COMMA
FREIGHT RATE AS PER OUR PREVIOUS RADIOS PLSE
ADVISE ALMETYEVSKS ROTATION¹⁴ WHETHER IT CAN
TAKE LOAD OF POTASSIUM FROM RAUMA TO KOTKA
20000 TONS POTASSIUM FREIGHT RATE 20 USD PER
TON STOP THIS SHIPMENT IS RATHER URGENT
REGARDS
TRANSNAUTIC HAMBURG

9. *Continuation — carrier suggesting a new vessel and freight rate for this cargo.*

TRANSNAUTIC HAMBURG
RE POTASSIUM FOR KOTKA
FOR THIS LOAD OF POTASSIUM CAN SUGGEST M/V
NEVALES WHICH UNLOADS IN RAUMA 02 DECEMBER
HOWEVER FREIGHT RATE 20 USD IS TOO SMALL IN LINE
WITH THE LATEST SITUATION IN THE MARKET AND
THE URGENCY OF SHIPMENT WE SUGGEST THAT YOU
QUOTE TO THE SHIPPERS¹⁵ FREIGHT RATE OF 24 USD
REGARDS
BSC ST PETERSBURG

10. *Continuation — agent asking to lower the freight rate.*

BSC ST PETERSBURG
RE POTASSIUM FOR KOTKA
HAVE QUOTED TO SHIPPERS FREIGHT RATE 24 USD BUT
THEY AGREE ONLY 22 USD PLEASE CONFIRM WHETHER
THIS IS OK REGARDS
TRANSNAUTIC HAMBURG

11. *Continuation — carrier agreeing to lower the freight rate.*

TRANSNAUTIC HAMBURG
RE NEVALES WITH POTASSIUM FOR KOTKA
WE CONFIRM THE BOOKING OF 20000 TONS OF
POTASSIUM FOR KOTKA AT 22 USD PER TON TO BE
CARRIED BY NEVALES ETA¹⁶ IN RAUMA 02 DECEMBER
BEST REGARDS
BSC ST PETERSBURG

WORDS AND EXPRESSIONS

- | | |
|--------------------------|------------------------------|
| 1. Alapayevsk or sub = | — Алапаевск или другое судно |
| Alapayevsk or substitute | |
| 2. sodaash = soda-ash | — кальцинированная сода |

3. Rauma	— Раума (порт в западной части Финляндии)
4. kindpacking = kind of packing	— вид упаковки
5. freightidea = freight idea	— предложение фрахта со стороны фрахтователя (отправителя)
6. loaddischarging rates = loading and discharging rates	— условия погрузки и выгрузки
7. fio stowed = free in and out stowed	— погрузка и выгрузка не оплачивается
8. workable hatch wwd (= weather working day)	— рабочая крышка трюма — рабочий день при погодных условиях, позволяющих погрузку/выгрузку
9. shex unless used = sundays and holidays excepted unless used	— исключая выходные и праздничные дни, если они не использовались для работы
10. demurrage USD 700.00	— демерредж (<i>плата за простой, задержку судна</i>)—700 долларов (<i>за сутки</i>)
11. half despatch on all working time saved on both ends	— половина демерреджа выплачивается в виде диспача (т. е. премии порту за быструю погрузку/ выгрузку, в данном случае 350 долларов за каждые сэкономленные сутки)
12. but	— зд. кроме
13. in position in Rostock	— прибытие в Росток
14. rotation <i>n</i>	— ротация (<i>порядок захода в порты вдоль побережья</i>)
15. shipper <i>n</i>	— отправитель
16. eta = estimated time of arrival	— ожидаемое время прибытия

LETTERS FOR TRANSLATION INTO ENGLISH

Chapter

XX

ПИСЬМА ДЛЯ ПЕРЕВОДА НА АНГЛИЙСКИЙ

Простейшие коммерческие письма

1) Уважаемые господа!

Мы получили Ваше письмо от 8 августа сего года и благодарим Вас за него.

Искренне Ваши,

2) Уважаемые господа!

Благодарим Вас за информацию, содержащуюся в Вашем письме, датированном 18-м сентября с. г., а также за приложенный к письму каталог.

Искренне Ваши,

3) Уважаемые господа!

Касательно т/х «Альметьевск»

В ответ на Ваш запрос от 27.08. 2... сообщаем Вам, что т/х «Альметьевск» будет в позиции в порту Кристоаль 04.09. 2....

Искренне ваши,

4) Уважаемые господа!

Касательно груза марганца в порту Гамбург

Подтверждаем получение Вашего электронного письма, датированного сегодняшним числом, в котором Вы сообщаете, что груз марганца готов к отгрузке из порта Гамбург.

Искренне Ваши,

5) Уважаемые господа!

Касательно Вашего запроса от 18.07.2...

Благодарим Вас за Ваш запрос от 18.07.2..., который мы переслали на предприятие, выпускающее интересующий Вас товар. Как только мы получим от них ответ, мы немедленно поставим Вас в известность.

Искренне Ваши,

6) Уважаемые господа!

В январском номере журнала «Катера и яхты» мы встретили рекламу продукции, выпускаемой Вашей фирмой. Нас особенно заинтересовали модели К-11 и К-12. Мы были бы благодарны, если бы Вы выслали нам последний каталог выпускаемых Вами катеров.

Искренне Ваши,

7) Уважаемые господа!

Благодарим Вас за Ваше письмо от 18.02.2...

В соответствии с Вашей просьбой, с удовольствием высылаем Вам, отдельным пакетом, наш последний иллюстрированный каталог катеров.

Надеюсь, этот каталог Вас заинтересует.

Искренне Ваши,

8) Уважаемые господа!

Заказ № 1225

Ссылаясь на наш сегодняшний телефонный разговор с г-ном А.П.Зверевым, мы с сожалением сообщаем Вам, что из-за ошибки персонала наш счет за товары, доставленные теплоходом «Муром», не был приложен к нашему письму Вам от 18.02.2...

При этом высылаем Вам счет и просим извинить нас за доставленные неудобства.

Искренне Ваши,

9) Уважаемые господа!

Касательно запчастей к тракторам Т-25А

С благодарностью подтверждаем получение Вашего письма от 21 ноября и очень сожалеем, что из-за опечатки в подтверждении заказа неверно указана маркировка. Вместо 114-85-07 следует читать: 114-085-007.

Благодарим Вас за указание на эту ошибку и извиняемся за доставленные неудобства.

Искренне Ваши,

10) Уважаемые господа!

Ссылаясь на наше письмо от 14 с. м. и в ответ на Ваше письмо от того же числа, прилагаем копию письма, полученного от фирмы «Транспортмашинен ГМБХ».

Мы просили бы Вас ответить фирме непосредственно и приложить нам копию Вашего ответа.

Искренне Ваши,

Переписка, касающаяся деловой поездки

11) Уважаемые господа!

Торговое представительство России в США сообщило нам, что Вы являетесь единственными экспортерами икры и рыбных консервов из России. Наша компания занимается в течение многих лет продажей этих продуктов гостиницам и ресторанам на восточном побережье США. Мы интересуемся поэтому покупкой этих товаров непосредственно в России. Мы очень хотели бы установить с Вами деловые отношения, и, если бы Вы пожелали, наш директор мистер А. Браунстоун был бы готов поехать в Москву, чтобы вести с Вами переговоры о покупке икры и рыбных консервов.

Искренне Ваши,

12) Уважаемые господа!

Подтверждаем с благодарностью получение Вашего письма от 8 марта с.г., в котором Вы сообщили нам, что председатель компании г-н Ренуар собирается полететь в Москву в конце следующей недели, чтобы вести с нами переговоры о продаже российских автомобилей на французском рынке. Мы будем Вам признательны, если Вы сообщите нам электронным письмом о дне полета г-на Ренуара в Москву для того, чтобы мы встретили его в аэропорту. В соответствии с Вашей просьбой мы Вам сегодня послали отдельным пакетом 10 экземпляров нашего последнего каталога автомобилей и мотоциклов.

Искренне Ваши,

13) Уважаемые господа!

Мы пишем Вам касательно наших недавних переговоров в Лондоне с Вашим представителем г-ном Ивановым касательно возможных поставок в Вашу страну конторского оборудования.

Для того чтобы исследовать вопрос более детально, наш управляющий г-н Маквелл готов приехать в Санкт-Петербург в начале сентября и провести личные переговоры с Вашими представителями.

По предложению г-на Иванова, мы прилагаем список пунктов, которые мы бы хотели обсудить во время визита г-на Маквелла.

Ждем Вашего ответа.

Искренне Ваши,

14) Уважаемые господа!

Благодарим Вас за Ваше письмо от 8 августа с.г., в котором Вы предлагаете представлять нашу фирму в Швеции и Дании.

Нас заинтересовало Ваше предложение, и мы бы хотели обсудить его более подробно.

Наш начальник отдела сбыта В.А. Смирнов отвечает в нашей фирме за скандинавское направление, и мы попросили его вылететь к Вам на следующей неделе или через неделю. Пожалуйста, сообщите нам об удобном для Вас времени, когда он мог

бы проинспектировать Вашу организацию с целью назначить Вас нашим агентом.

Находясь у Вас, В.А. Смирнов составит соглашение, которое он имеет право подписать от имени нашей фирмы.

С уважением,

Запросы

15) Уважаемые господа!

Мы заинтересованы в покупке икры российского производства как для немедленной доставки в нашу страну, так и для поставок через регулярные промежутки времени в течение года. Мы были бы признательны, если бы Вы сообщили нам наименование и адрес организации, занимающейся экспортом этого товара из России.

Заранее благодарны Вам.

С уважением,

16) Уважаемые господа!

В журнале «Экспорт» № 3 за этот год мы увидели рекламу магнитофонов, выпускаемых Вашей фирмой. Мы очень заинтересованы в этих магнитофонах, а также в других магнитофонах, выпускаемых Вашей фирмой.

Поэтому мы просим Вас выслать Ваши каталоги и прейскурантные цены в трех экземплярах, желательно на английском языке, а также сообщить нам о предоставляемых Вами скидках и сроках поставки.

Для Вашей информации мы можем добавить, что наша компания имеет отделения по сбыту во всех главных городах нашей страны.

Ожидаем скорого ответа от Вас.

С уважением,

17) Уважаемые господа!

Мы признательны за сообщение Вашего адреса Торговой палате в Шеффилде, которая сообщила нам, что Вы являе-

тись производителями специальных насосов для тяжелых масел.

Просим сделать нам предложение на два насоса в соответствии с приложенными техническими условиями, указав крайнюю цену франко-вагон, Ваш завод, условия платежа и срок поставки. Просим также указать количество ящиков, необходимое для экспортной упаковки насосов, размеры ящиков и их вес. Мы хотели бы получить три экземпляра Вашего каталога или других печатных изданий, содержащих подробное описание насосов, а также список фирм, которым Вы поставляли насосы, подобные тем, которые требуются нам.

С уважением,

18) Уважаемые господа!

Мы воспользовались «Справочником бизнесмена» для того, чтобы получить адрес Вашей фирмы. Сообщаем Вам о том, что мы являемся фирмой, импортирующей телекопировальную технику, в частности телефаксы, в Россию.

Мы были бы очень признательны, если бы Вы с обратной почтой выслали нам цены на различные типы предлагаемых Вами телефаксов, а также сообщили нам о сроках поставки.

Заранее благодарим за быстрый ответ.

С уважением,

Ответы на запросы и предложения

19) Уважаемые господа!

Касательно запроса о продаже рыбных консервов из России

Ваше письмо от 17 января с. г. было передано нам для ответа Торговой палатой России. Благодарим Вас за этот запрос, однако с сожалением вынуждены сообщить, что в настоящий момент не имеем возможности предложить Вам рыбные консервы для немедленной поставки. Что касается поставок рыбных консервов на регулярной основе в течение будущего года, то переговоры об этом

начнутся с нашими потенциальными покупателями в ноябре-декабре с. г. Поэтому мы будем благодарны, если Вы сообщите нам о необходимом Вам количестве товара, ассортименте и сроках поставки. Соответственно, мы вышлем Вам наши предложения.

Искренне Ваши,

20) Уважаемые господа!

Благодарим Вас за запрос от 23 марта, из которого мы узнали, что Вы заинтересованы в продукции нашей кондитерской фабрики. С удовольствием прилагаем к этому письму наш прейскурант цен. Цены указаны без скидок. Отдельно Вы получите каталог продукции нашей фабрики в трех экземплярах.

Надеемся, что наше предложение понравится Вам. С интересом ждем Вашего ответа.

Искренне Ваши,

21) Уважаемые господа!

Благодарим Вас за Ваш запрос от 14 августа и высылаем Вам отдельной посылкой две копии генерального каталога производимых нами станков. Галочками мы отметили те типы машин, которые в настоящее время доступны для продажи. Если Вы сообщите нам, какие модели Вас интересуют, мы с удовольствием вышлем Вам их подробное описание и чертежи.

Искренне Ваши,

22) Уважаемые господа!

Ваш запрос касательно марганцевой руды

Благодарим за Ваш запрос от 15 марта с. г. К сожалению, вынуждены сообщить Вам, что в настоящее время мы не можем предложить Вам руду, содержащую 85 % двуокиси марганца, для немедленной отгрузки.

Мы могли бы выслать Вам предложение на руду с содержанием 80% двуокиси марганца, если такое качество руды Вас устроит. С интересом ожидаем Вашего ответа.

Искренне Ваши,

23) Уважаемые господа!

Благодарим Вас за Ваш запрос от 14 марта касательно парафина.

С удовольствием сообщаем Вам, что сегодня мы выслали Вам посылкой следующие образцы парафина:

Сорт А — точка плавления 52-54°С.

Сорт В — точка плавления 51-52°С.

Мы можем предложить Вам 100 тонн парафина Сорта А по цене 85 фунтов стерлингов за метрическую тонну и 100 тонн Сорта В по цене 80 фунтов стерлингов за метрическую тонну. Обе цены включают плату за доставку на условиях сиф Гулль. Доставка может быть осуществлена из Санкт-Петербургского порта в течение трех недель после получения Вашего заказа. Условия оплаты и другие условия изложены в прилагаемой копии наших общих условий продажи, являющихся неотъемлемой частью данного контракта.

Это предложение остается в силе в случае, если товар не будет продан до получения Вашего ответа. Пожалуйста, сообщите о Вашем решении как можно раньше.

С уважением,

24) Уважаемые господа!

Подтверждаем получение Вашего электронного письма от 20 января следующего содержания: «ПОЖАЛУЙСТА, ПРИШЛИТЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОДНУ ТЫСЯЧУ ТОНН 80 ПРОЦЕНТОВ МАРГАНЦЕВАЯ РУДА».

В ответ с удовольствием предлагаем Вам (предложение остается в силе в течение восьми дней с сегодняшнего дня):

1000 тонн ($\pm 10\%$) марганцевой руды, содержащей в сухом виде минимум 80% двуокиси марганца, по цене 77 фунтов за метрическую тонну. Условия сиф Гулль, доставка в марте. Оплата наличными по документам в Гулле. Вы должны представить в течение пяти дней со дня подписания соглашения гарантийное письмо первоклассного британского банка на полную контрактную стоимость груза в качестве гарантии выполнения заказа.

Общие условия продажи изложены в прилагаемом типовом контракте. С интересом ожидаем Вашего ответа.

Искренне Ваши,

Обсуждение цен и условий. Акцептование и отклонение предложений

25) Уважаемые господа!

Отвечая на Ваше письмо от 18 марта, мы, к сожалению, вынуждены сообщить Вам, что не можем принять Ваше предложение, так как другие фирмы предложили нам более низкие цены.

Если Вы найдете возможность пересмотреть цены в сторону уменьшения и предложить другие условия доставки и оплаты, мы можем вновь вернуться к обсуждению вопроса.

Искренне Ваши,

26) Уважаемые господа!

1-го января с.г. мы были вынуждены повысить цены на нашу продукцию на 10%, что было вызвано ростом цен на сырье и другими затратами.

Однако сейчас мы видим, что себестоимость товара оказалась не такой большой, как мы ожидали, и поэтому с удовольствием сообщаем Вам, что вместо 10-процентного повышения цен мы можем ограничиться 2-процентным.

В связи с этим мы возвращаемся к нашему предложению от 15 января и надеемся, что Вы пришлете нам заказ на товар, к которому мы отнесемся самым внимательным образом.

Искренне Ваши,

27) Уважаемые господа!

Касательно Вашего предложения от 14 марта с.г.

Благодарим за Ваше письмо от 14 марта, в котором Вы предлагаете нам портфели для документов по цене 10 долларов за

штуку. Мы принимаем Вашу цену и все остальные условия, указанные в Вашем письме.

Наш контракт будет выслан Вам завтра.

Искренне Ваши,

28) Уважаемые господа!

Благодарим за Ваше письмо от 14 апреля, в котором Вы предлагаете купить пишущие машинки с латинским шрифтом. К сожалению, должны информировать Вас о том, что в настоящее время мы не можем принять Ваше предложение.

Мы, однако, записали Ваш адрес и, если возникнет такая необходимость, обратимся к Вам.

С уважением,

29) Уважаемые господа!

Во время визита Вашего представителя г-на Брауна в Москву в ноябре прошлого года мы вручили ему наш запрос на компрессорную установку.

Г-н Браун заверил нас, что Ваша компания имеет большой опыт в производстве компрессорных установок и что Вы можете предложить нам компрессорную установку с рабочими характеристиками, превосходящими продукцию других фирм, причем по конкурентным ценам.

Теперь мы получили Ваше официальное предложение и, внимательно изучив его, с сожалением должны признать, что компрессорная установка, предлагаемая Вами, не соответствует последним достижениям в данной области. Эффективность ее работы низка, и многие важные характеристики уступают характеристикам других подобных машин, предложенных нам.

Что касается предложенной Вами цены, то она слишком высока. Исходя из всего этого, как Вы понимаете, Ваши шансы получить заказ очень малы.

Однако, учитывая сегодняшний телефонный разговор с г-ном Брауном, в котором он заявил, что Ваша фирма очень заинтересована в получении заказа, мы предлагаем Вам снизить цену

и пересмотреть другие условия и как можно скорее прислать нам новое предложение.

Искренне Ваши,

Заказы

30) Уважаемые господа!

Просим принять заказ на 200 мешков кофе «Нескафе» по цене 1000 долларов США за центнер, сиф Гамбург. Стандартная форма заказа прилагается. Просим подтвердить принятие заказа.

С уважением,

31) Уважаемые господа!

Благодарим Вас за Ваше предложение. Поскольку оно не содержало фотографий предлагаемых товаров, мы бы хотели сделать пробный заказ. Настоящим мы заказываем Вам:

100 зажигалок по цене 5 долларов каждая,

100 мундштуков по цене 2 доллара каждый.

Если эти товары нас удовлетворят, то нами будет заказано большее их количество.

Отправка: как можно скорее, на наш адрес в Чикаго. Груз должен быть застрахован Вами.

Оплата: как только мы получим Ваш счет (включающий стоимость товара и другие затраты, такие как страховка, фрахт и т.п.), мы вышлем Вам чек. Поскольку сумма небольшая, нет смысла открывать аккредитив.

Мы бы хотели также на тех же условиях получить от Вас образцы (по 5 штук каждого) артикулов 4 и 5.

Надеемся на скорый ответ.

С уважением,

32) Уважаемые господа!

При этом посылаем Вам заказ № 4791, который должен быть выполнен в соответствии с приложенными Общими условиями.

С уважением,

33) Уважаемые господа!

Касательно Вашего заказа № 33 от 18.04. Транс. № 34

Мы подтверждаем получение вышеозначенного заказа и согласны исполнить его в строгом соответствии с его условиями, а также с общими условиями, которые мы принимаем полностью, что и подтверждаем настоящим.

Искренне Ваши,

34) Уважаемые господа!

Касательно Вашего заказа на компрессор мод. ДМ90

Благодарим Вас за Ваш заказ № 15/1225, датированный третьим октября, на поставку Вам одного компрессора вышеозначенной модели.

Мы подтверждаем прием заказа при условии, что Вы согласитесь с одним пунктом, а именно: как было указано в нашем предложении от 15.09., модель ДМ90 является новой машиной, и поэтому пока выпущено только ограниченное число таких моделей. Хотя мы имеем отличные отзывы о его работе и уверены, что компрессор будет функционировать отлично, мы все же не можем гарантировать его безотказную работу в течение 12 месяцев. Мы согласны гарантировать, что любая часть или компонент, которые откажут в течение первых восьми месяцев работы, будут заменены за наш счет.

Помимо вышеуказанного, мы готовы принять общие условия заказа.

Просим подтвердить Ваше согласие как можно скорее.

Искренне Ваши,

Агентские услуги

35) Уважаемые господа!

Цель настоящего письма к Вам — узнать, не хотите ли Вы назначить нас своими агентами по продаже Ваших насосов и компрессоров в Индии.

В течение ряда лет мы представляли широко известную английскую фирму «Смит и К°», которая сейчас открыла в Дели свой собственный филиал. У нас большой опыт по продаже машин различных типов, и мы уверены, что ежегодно можем продавать большое число Ваших машин.

Если Вы назначите нас Вашими агентами, мы хотели бы получать комиссионные в размере 5 % за полную сумму счетов на все товары, проданные через нас.

Вы можете справиться о нашей репутации в Индийском национальном банке. Там Вам предоставят всю информацию, касающуюся нас.

Мы с удовольствием узнаем, приемлемо ли для Вас наше предложение. Если «Да», то мы рады будем узнать условия, на которых Вы готовы сотрудничать с нами, а также получить Ваши проспекты и иллюстрированный каталог.

Искренне Ваши,

36) Уважаемые господа!

Мы получили ответы из тех организаций, на которые Вы ссылались в Вашем письме от 19 сентября, и, если мы договоримся об условиях, мы с удовольствием дадим Вам право быть нашими единственными агентами в течение двух лет, после чего договор должен продлеваться ежегодно.

Комиссионное вознаграждение будет равняться 4% и выплачиваться за все сделки по продаже, осуществленные Вами. Мы также готовы оплатить другие расходы в разумных пределах.

Прилагается наш экспортный каталог с прейскурантом цен и бланками заказов. Мы с удовольствием снабдим Вас товарами в кредит, размер которого не должен превышать 30000 долларов. Мы будем выставять на Ваше имя квартальные тратты с оплатой по предъявлению. Ожидаем получить Ваш первый заказ.

Искренне Ваши,

37) Уважаемые господа!

Мы получили Ваше письмо от 15 октября, в котором Вы предлагаете быть нашими агентами в России.

В настоящий момент мы имеем полное представительство в Вашей стране и не нуждаемся в дополнительных агентских услугах. Если в дальнейшем положение дел изменится, мы с удовольствием обратимся к Вам.

Искренне Ваши,

Претензии и их урегулирование

38) Уважаемые господа!

Мы получили Ваше письмо от 15 января с приложенным к нему гарантийным письмом в связи с нашим заказом № 338. Мы должны обратить Ваше внимание на то, что срок гарантии указан Вами в количестве 10 месяцев со дня сдачи в эксплуатацию оборудования в России или 16 месяцев со дня отгрузки из Лондона, между тем как согласно § 6 Общих условий заказа этот срок установлен в количестве 12 и 18 месяцев соответственно.

Мы возвращаем Вам при сем гарантийное письмо и просим прислать нам другое письмо, составленное в строгом соответствии с условиями заказа.

С уважением,

39) Уважаемые господа!

Товары по нашему заказу № 254, посланному Вам 01.07, должны были быть уже доставлены в настоящее время, однако товаров нет до сих пор, хотя мы получили Ваше извещение об отгрузке.

Мы оказались в очень неловком положении перед нашими покупателями, которым мы обещали доставить товары до 15.07.

Пожалуйста, сообщите, что случилось.

С уважением,

40) Уважаемые господа!

Отвечаем на Ваше письмо от 10.07, в котором Вы пишете о непоставке Вам груза тканей.

Мы связались с экспедирующей организацией, которая сообщила нам, что Ваши три ящика были вместо Галифакса ошибочно доставлены в Монреаль.

Мы проинструктировали наших агентов переслать Вам эти ящики с первой же возможностью, то есть на т/х «Выборг», который зайдет в Галифакс 18.07 сего года.

Просим извинить за причиненные неудобства.

Искренне Ваши,

41) Уважаемые господа!

Касательно нашего заказа № 30-20КС, который прибыл два дня назад

Исследовав содержимое коробки № 3, мы заметили, что один из калькуляторов поврежден так, что починить его невозможно. Прилагается справка сюрвейера.

Мы будем признательны, если Вы замените нам дефектный калькулятор как можно скорее.

С уважением,

42) Уважаемые господа!

Мы получили Ваше письмо от 18.07, в котором Вы пишете о том, что из-за дефекта упаковки один компьютер сильно поврежден.

Из-за большого количества заказов наш упаковочный отдел работает сверхурочно, и поэтому, видимо, одна из коробок была выпущена без надлежащей проверки.

Пожалуйста, примите наши извинения за причиненные неудобства. Компьютер на замену выслан сегодня и должен прибыть к Вам в конце этой недели.

Искренне Ваши,

43) Уважаемые господа!

Ответ на Ваше письмо от 15 февраля сообщаем, что, к сожалению, мы не видим возможности принять Ваше предложение о дружественном урегулировании нашей претензии, так как предлагаемая Вами сумма не покрывает даже половины наших убытков.

Мы должны обратить Ваше внимание на то, что во время пребывания в Москве Вашего представителя г-на Хардинга мы информировали его о сумме нашей претензии, и он просил не передавать дело в арбитраж, заверяя нас, что по возвращении в Лондон он примет меры к полному удовлетворению нашей претензии. Мы сегодня передаем дело во внешнеторговую арбитражную комиссию при Всероссийской торговой палате в Москве и назначаем г-на А.Д. Никитина нашим арбитром.

С уважением,

Банковское дело

44) Уважаемые господа!

Наша компания хотела бы открыть в Вашем банке текущий счет. Прилагаем образцы подписей партнеров-совладельцев, каждый из которых имеет право подписывать документы от имени компании.

С уважением,

45) Уважаемые господа!

Прошу Вас открыть счет на мое имя. Для этой цели мною дано указание моему банку, ..., перевести в Ваш банк сумму, эквивалентную ... американским долларам.

С уважением,

46) Уважаемые господа!

Просим Вас сообщить нам Вашу нынешнюю ставку по депозитам, а также то, какую примерно сумму от нас требуется держать на счете, чтобы избежать оплаты банковских услуг.

С уважением,

47) Уважаемые господа!

Просим Вас осуществить от нашего имени следующие платежи: ...

С уважением,

48) Уважаемые господа!

Как мы отметили во вчерашней беседе, мы просим Вашего разрешения перерасходовать средства на нашем счету на сумму 25000 американских долларов за период с 1 января по 1 августа с. г.

Как было отмечено, наша компания в первом полугодии с. г. вынуждена будет нести расходы, связанные с расширением бизнеса. Это расширение принесет доход не раньше конца июля, когда поступят значительные суммы от наших покупателей и местных представителей.

В качестве залога можем предложить банку акции на сумму 5000 американских долларов и участок земли на окраине Санкт-Петербурга, балансовой стоимостью 25000 долларов.

Ожидаем скорого ответа.

С уважением,

49) Уважаемые господа!

Мы внимательно рассмотрели Вашу просьбу касательно перерасхода сумм на Вашем счете на 10000 американских долларов за период до 1 августа с. г.

Принято решение согласиться с Вашей просьбой, в связи с чем ожидаем получения предложенного Вами залога.

Средства выделяются нами из расчета 22% годовых, и мы ожидаем, что Вы сможете погасить задолженность к 1 августа. Желаем Вам успешного расширения бизнеса.

С уважением,

50) Уважаемые господа!

Наш банк рад быть долговременным партнером Вашей компании. Мы высоко ценим то, что в прошедшие годы имели возможность вести с Вами дела на взаимовыгодной основе.

Что касается Вашего последнего предложения, можем сообщить Вам, что наш банк может самостоятельно предоставить Вам кредит в размере ... Рассрочка погашения — 8 лет, ставка — 22% годовых с ежеквартальными выплатами. Та, более крупная

сумма, о которой Вы говорите, также может быть организована с нашей помощью, если, конечно, Вас устроят предложенные выше условия кредита.

С уважением,

51) Уважаемые господа!

Согласно ст. 6 и 7 Кредитного соглашения от 10 апреля 2005 г., а также в соответствии со схемой погашения задолженности, Вами должны быть выплачены нам, не позднее 30 ноября с. г., процентные платежи в сумме..., а также основной долг в сумме ...

Просим подтвердить снятие этих денег с Вашего текущего счета.

С уважением,

52) Уважаемые господа!

Просим Вас аннулировать кредит, открытый на имя ..., так как обстоятельства изменились и достигнуто иное соглашение.

С уважением,

53) Уважаемые господа!

Просим Вас отменить выплату депозита в размере 1000 американских долларов на имя ..., так как покупка соответствующего оборудования не состоится. Мы сообщим Вам о любом изменении ситуации, если таковое произойдет.

С уважением,

Валютные рынки и фондовые рынки

54) Уважаемые господа!

Просим Вас перечислить долларовой эквивалент суммы в ... рублях на счет номер ... банка ... на имя ... Данная сумма является возмещением издержек, понесенных этой компанией от нашего имени при выполнении порученной нами работы.

С уважением,

55) Уважаемый г-н ... !

Благодарим за предложение услуг валютного брокера и агентских услуг в области валютных операций.

Мы можем выплачивать вознаграждение (брокерскую комиссию) из расчета ... по всем валютным сделкам, которые мы заключим при Вашей помощи. Мы приглашаем Вас посетить наш банк для личного обсуждения перспектив совместной работы.

Ваше предложение об открытии двух обменных пунктов также заинтересовало нас.

С уважением,

56) Уважаемый г-н ... !

Сообщаем Вам о том, что ежегодное собрание акционеров нашей компании состоится в Москве 20 ноября с. г. по адресу ...

Повестка дня:

1. Отчет Совета директоров о результатах работы за год.
2. Обсуждение и утверждение собранием размера дивидендов.
3. Выборы нового состава Совета директоров.

С уважением,

57) Уважаемые господа!

Мы были рады узнать о ежегодном собрании акционеров, запланированном на Это именно та дата, на которой мы настаивали.

Мы также рассчитываем, что собрание придет к разумному решению касательно размера дивидендов. Мы считаем, что дивиденды должны быть никак не меньше ..., в соответствии с хорошими результатами работы компании.

Именно на выплате таких дивидендов мы будем настаивать и надеемся, что и большинство акционеров, и Совет директоров нас поддержат.

С уважением,

58) Уважаемые господа!

Мы узнали, что в ближайшее время в нескольких странах пройдут презентации правительственных еврооблигаций и что Ваша компания принимает активное участие в их организации.

Мы ценим то сотрудничество, которое имеется между нами и Вашей компанией, и просим Вас посоветовать, в которой из презентаций нам выгоднее всего принять участие.

Мы заинтересованы в приобретении указанных еврооблигаций на наиболее выгодных условиях и просим Вас снабдить нас полным пакетом информации касательно условий их продажи.

С уважением,

Финансовые документы

59) Уважаемые господа!

Касательно: неполучение Вами груза, который должен был быть доставлен на т/х «Мурманск»

Мы получили Ваше письмо от 20 августа, в котором Вы пишете, что не получили груз химикатов, который должен был быть доставлен на т/х «Мурманск». Вы далее пишете, что Вы будете считать нас ответственными за убытки, которые Вы можете в связи с этим понести.

Мы не можем признать Вашу претензию по следующей причине. Согласно пункту 6 нашего договора, Вы обязались открыть по телеграфу безотзывный аккредитив в нашу пользу на полную стоимость товара в течение 5 дней от даты нашего телеграфного извещения о готовности товара к отгрузке. Извещение было послано Вам 25 июля, но аккредитив не был открыт в срок, обусловленный в контракте. 2 августа мы Вам снова телеграфировали, указав название парохода и дату его ожидаемого отплытия из Архангельска. К сожалению, аккредитив был открыт Вами только 11 августа, т.е. после того, как пароход уже ушел. Товар, таким образом, не был погружен по Вашей вине, и мы должны также указать, что понесем дополнительные расходы по его хранению

в Архангельске, которые, согласно пункту 8 договора, будут включены в нашу фактуру.

С уважением,

60) Уважаемые господа!

Мы получили Ваше письмо от 15 января с приложением чека на сумму 1900 ам. долларов, который Вы прислали в качестве оплаты по нашему счету, датированному 15 декабря (за вычетом скидки в 5%).

Однако, поскольку срок в один месяц, дающий право на такую скидку, уже истек, мы не можем предоставить Вам эту скидку. Пожалуйста, перечислите недостающую сумму в 100 долларов по нашему адресу, известному Вам.

С уважением,

61) Уважаемые господа!

Касательно аккредитива для оплаты тракторов

Пожалуйста, откройте в Банке Внешней торговли подтвержденный безотзывный аккредитив в пользу В/О «Трактороэкспорт», Москва, на сумму 280000 англ. фунтов стерлингов, которые должны уплачиваться по доставке Вам следующих документов:

— коносаментов «чистый на борту» с указанием, что фрахт уплачен заранее, индоссированных нашему приказу;

— счетов-фактур в пяти экземплярах.

Разрешается пропорциональная оплата по мере отправки груза партиями. Срок аккредитива истекает 1 октября с. г.

С уважением,

62) Уважаемые господа!

Мы получили Ваше уведомление о том, что товары по заказу ПО 4/285 готовы, и сегодня нами посланы указания касательно их отгрузки. Также сегодня нами открыт безотзывный аккредитив на сумму 13850 ам. долларов. Мы проинструктировали Манхэттенский банк Нью-Йорка сообщить Вам об этом.

Срок аккредитива истекает 31 июля с. г. Мы, однако, предполагаем, что Вы не будете терять время и выполните наши указания по отгрузке товаров до истечения срока аккредитива.

С уважением,

Страхование

63) Уважаемые господа!

Просим Вас сообщить нам стоимость страхования на условиях «с ответственностью за все риски», от склада до склада, на партию груза, состоящую из:

6 (шести) ящиков мотоциклов из Гамбурга в Аделаиду, т/х «Пионер Выборга». Стоимость груза 16000 ам. долларов.

Страховой полис на имя продавца должен покрывать страхование груза с момента отправки (15 апреля с. г.).

С уважением,

64) Уважаемые господа!

Просим Вас застраховать на условиях «с ответственностью за все риски», от склада до склада, на сумму ... Груз — ..., Роттердам — Санкт-Петербург, т/х «Сестрорецк».

Страховой полис должен быть получен нами не позднее 17 сентября, т.к. мы должны представить его, вместе с другими документами, в банк, в котором откроют аккредитив.

Надеемся на Вашу оперативность.

С уважением,

Транспортные документы

65) Уважаемые господа!

Касательно: т/х «Пионер Выборга», прибывшего в Тилбери 12 июня сего года

Нами обнаружены следующие несоответствия между количеством груза, указанным в коносаменте, и фактическим ко-

личеством груза. В коносаменте 306 указано количество мест — 22 ящика, реально доставлено 24 ящика. В коносаменте 308 указано количество упаковок 82 (а/м ЗИЛ-130), реально доставлена 81 упаковка. Просим Вас объяснить, в чем дело, и выслать новые, исправленные документы.

Искренне Ваши,

66) Уважаемые господа!

Касательно новых требований, предъявляемых к грузовым документам для судов, заходящих в порты Уругвая

В связи с тем, что в нашей стране с 1-го сентября с. г. вводится новое портовое законодательство, сообщаем Вам об изменении требований, предъявляемых к комплектности грузовых документов, доставляемых в судовой почте.

Количество документов в судовой почте уменьшается:
агенту порта выгрузки — 1 коносамент, 1 грузовой манифест;
грузополучателю — 1 коносамент;
портовым властям — 1 грузовой манифест;
таможенным властям — 1 грузовой манифест.

Мы надеемся, что новые правила, касающиеся грузовых документов на судах, заходящих в наши порты, ускорят обработку этих судов и окажутся взаимовыгодными.

Искренне Ваши,

67) Уважаемые господа!

Касательно: фосфат диаммония, доставленный на т/х «Балтик Стар»

Сообщаем Вам, что т/х «Балтик Стар», прибывший в Петербург 22.07 с.г., выгрузил 1895 мешков фосфата диаммония. Однако в коносаментах, доставленных судовой почтой, указано другое количество, а именно 1899 мешков. Эта цифра находится в явном противоречии как с фактическим количеством выгруженного груза, так и с количеством, указанным в грузовом манифесте, доставленном судовой почтой. В копиях коносамента, полученных нами авиапочтой, также указано количество груза — 1895 мешков.

Это расхождение особенно неприятно потому, что в судовой почте находится первый оригинал коносамента 301, индоссированный нашему приказу, и в нем указано неверное количество груза.

Пожалуйста, срочно информируйте нас о причинах расхождения и о принимаемых Вами мерах.

Искренне Ваши,

68) Уважаемые господа!

**Касательно: т/х «Балтик Стар» с грузом фосфата
диаммония**

Мы должны извиниться за ошибку, сделанную нами в коносаменте 301, посланном Вам судовой почтой. Действительно, количество мест должно быть не 1899 мешков, как ошибочно указано, а 1895 мешков.

Новый комплект коносаментов изготовлен. Копии и первый оригинал коносамента 301, индоссированный Вашему приказу, высланы Вам сегодня курьерской почтой.

Примите наши извинения за причиненные неудобства.

Искренне Ваши,

Электронная переписка и документы

69)

Кому:	Профессор Блэк
От:	Студент Майкл Грант
Тема:	Поиск работы с помощью Интернета
Приложение:	1 файл в формате HTML

Уважаемый Профессор Блэк!

Разрешите еще раз поблагодарить Вас за те очень полезные занятия по теме «Интернет в современном обществе», которые Вы вели в нашей группе университета.

Вы разрешили мне обратиться к Вам, если у меня возникнут вопросы по этой теме, и я хочу с благодарностью воспользоваться Вашим разрешением.

Сейчас, когда не за горами окончание университета, я уже начал искать работу с помощью Интернета и хотел бы задать Вам в связи с этим несколько вопросов.

Меня не оставляет чувство, что мое интернет-заявление о приеме на работу может просто-напросто затеряться в киберпространстве. И я подумал, что один из способов привлечь к себе внимание возможного работодателя — послать ему мой портфель работ, т.е. образцы моей работы в области веб-дизайна и компьютерной графики. Но возникает вопрос: не слишком ли это перегрузит мое резюме? Принята ли такая форма поиска работы, приветствуется ли она?

Другой вопрос: должен ли я посылать свое интернет-заявление о приеме на работу в виде простого текста электронного письма или оформить его как прикрепленный файл в формате Word или HTML? А также обязательно ли резюме оформлять в виде приложения или его также можно послать в виде простого текста?

Простите, уважаемый Профессор Блэк, за эти, быть может, наивные вопросы, но они имеют для меня очень большое практическое значение.

Жду Вашего ответа.

С уважением,

Ваш бывший студент Майкл Грант.

P.S. К этому письму я прикрепил файл, являющийся моей электронной страничкой, в которой Вы найдете ссылку на мой портфель работ.

70)

Кому:	Майкл Грант
От:	Профессор Блэк
Тема:	Поиск работы с помощью Интернета

Дорогой Майкл!

Спасибо, что не забыли Вашего бывшего преподавателя и обратились с деловыми вопросами по поводу поиска работы с помощью Интернета.

Отвечаю на Ваши вопросы.

Вы совершенно правы, когда опасаетесь, что Ваше заявление о приеме на работу может затеряться в том огромном потоке электронных писем, которые ежедневно приходят в каждую большую фирму. Не говоря о нежелательной рекламе («спаме»), даже адресно приходит очень большой поток писем, так как Интернет стер границы и сделал неважными расстояния, и теперь конкурировать при поступлении на работу Вы должны с людьми, живущими очень далеко от Вас, даже порой в других странах.

Однако есть и способы сделать так, чтобы возможный работодатель выделил Ваше заявление из общего потока. И Вы сами совершенно правильно указали на один из способов добиться этого: пошлите возможному работодателю Ваш портфель работ, ссылку на который Вы прислали мне. Кстати, хочу отметить, что Ваша веб-страничка выглядит вполне профессионально и рекомендует Вас с хорошей стороны. Но позволю себе дать один совет. Вы слишком много используете разных шрифтов и кеглей, как разного цвета, так и разной величины, это придает Вашей страничке несколько кричащий, раздражающий глаз характер. Я знаю, что так принято в молодежной среде, но для деловых целей лучше включить в портфель работ образцы, более сдержанные по тону. Хорошим рабочим правилом является использование не более трех видов шрифтов (кеглей).

В целом же, повторяю, предложить будущему работодателю ссылку на Вашу персональную страничку и на Ваш портфель работ — очень хорошая идея, тем более что работа, которую Вы ищете (если я правильно Вас понял), как раз связана с областью компьютерных технологий.

Только еще один совет: не забудьте о контроле над доступом. Не следует делать Вашу страничку открытой для всех, управляйте доступом к ней. Конечно, Вашему будущему работодателю Вы должны указать простой путь доступа к этой страничке и к Вашему портфелю работ.

Что касается другого Вашего вопроса, о том, следует ли посылать резюме в виде приложения или включить его в сам текст

Вашего интернет-заявления о приеме на работу, то я бы посоветовал второе. Если резюме короткое, оно не перегрузит письмо, а вот наличие лишних прикрепленных файлов порой воспринимается как раздражающая помеха, и получатель письма просто их не открывает.

Главное же, дорогой Майкл, помните, что прежде чем писать Ваше интернет-заявление о приеме на работу, Вы должны очень внимательно обдумать и несколько раз перечитать само объявление о вакансии. Что именно требуется фирме, какие именно качества работника? И если Вы чувствуете, что у Вас есть эти качества, то четко и ясно перечислите их в Вашем заявлении, обязательно прямо сформулируйте, почему именно Вы, по Вашему мнению, подходите для этой работы, почему она Вас заинтересовала, а Вы, в свою очередь, можете заинтересовать Вашего возможного работодателя.

Кроме того, Вы должны постараться что-то узнать о той фирме, куда Вы обращаетесь с просьбой принять Вас на работу, и в Вашем заявлении отразить эти Ваши знания о фирме и об области ее деятельности.

Надеюсь, эти советы помогут Вам, тем более что и Ваше образование, и квалификация делают Вас вполне пригодным для весьма широкого набора должностей и рабочих функций, связанных с веб-технологиями и компьютерными сетями.

Успехов Вам!

Искренне Ваш, Профессор Блэк.

АНГЛО-РУССКИЙ СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ
ДЕЛОВЫХ ТЕРМИНОВ

СОКРАЩЕНИЯ

<i>adj</i> — adjective	— имя прилагательное
<i>adv</i> — adverb	— наречие
<i>conj</i> — conjunction	— союз
<i>n</i> — noun	— имя существительное
<i>pl</i> — plural	— множественное число
<i>prep</i> — preposition	— предлог
<i>pron</i> — pronoun	— местоимение
<i>sg</i> — singular	— единственное число
<i>v</i> — verb	— глагол
<i>smb</i> — somebody	— кто-либо (кто-л.)
<i>smth</i> — something	— что-либо (что-л.)

а.м. — американский (термин)

с.м. — смотрите

з.д. — здесь

мор. — морское

А

above <i>prep</i>	— выше, свыше
a. 300 dollars	— свыше 300 долларов
as stated a.	— как указано выше
the a. price	— указанная выше цена
the a.	— изложенное выше, вышеизложенное
absence <i>n</i>	— отсутствие
in the a. of	— в отсутствие (в случае отсутствия)

accept *v*
acceptable *adj*
acceptance *n*

acceptor *n*
access *v*
accessories *n pl*
accident *n*
insured a.
accompany *v*
to be accompanied

accord *v*
to a. assistance

accordance *n*
in a. with

accordingly *adv*

according to *prep*
a. to your request

account I *n*
current a.
freight a.
on a.
to take into a.

account II *v*
to a. for smth

accountant *n*

accrue *v*

acknowledge *v*

act I *n*

a. of God

act II *v*

action *n*
to bring an a.

actual *adj*

— принимать, акцептовать
— приемлемый
— 1. принятие, акцепт, акцептование; 2. акцепт, акцептованная тратта; 3. приемка
— акцептант
— получать доступ
— принадлежности
— несчастный случай, авария
— страховой случай
— сопровождать
— сопровождаться
— оказывать
— оказывать помощь
— соответствие
— в соответствии с
— соответственно, соответствующим образом
— согласно
— согласно Вашей просьбе
— счет
— текущий счет
— счет за фрахт
— в счет
— принимать во внимание, учитывать
— считать
— объяснять что-л.
— бухгалтер
— накапливаться, нарастать
— 1. подтверждать; 2. признавать
— 1. действие, поступок; 2. закон, акт
— действие непреодолимой силы, форс-мажор
— действовать, работать, выступать
— судебный процесс
— возбудить судебный процесс
— фактический, действительный

actually *adv*
adapt *v*
add *v*
addition *n*
 in a. to
additional *adj*
adequate *adj*

adjust *v*
adjustment *n*
 average a.
admissible *adj*
admission *n*
admit *v*
 to a. a claim

admixture *n*
adopt *v*
advance *n*
 freight a.
 in a.

advantage *n*
 to a.
advertise *v*

advertisement *n*
advice *n*
 a. of sale
advise *v*
 to keep advised
advisory *adj*
 a. services

affect *v*
 to a. smth
afford *v*
 — фактически
 — приспособлять
 — добавлять, прибавлять
 — добавление
 — вдобавок, кроме того
 — дополнительный, добавочный
 — соответствующий, достаточный
 — уточнять, регулировать, приспособлять
 — уточнение, урегулирование, расчет
 — диспаша
 — допустимый
 — признание, доступ, допуск
 — признавать
 — признать претензию справедливой
 — примесь
 — принимать
 — 1. аванс; 2. ссуда
 — аванс фрахта
 — заранее, предварительно, в качестве аванса
 — выгода, преимущество
 — выгодно, хорошо
 — рекламировать, помещать объявление
 — реклама, объявление
 — извещение
 — извещение о продаже
 — извещать
 — держать в курсе
 — консультативный, совещательный
 — обслуживание консультациями; консультации
 — влиять
 — влиять на что-л.
 — оказывать

to a. assistance
afore-mentioned *adj*
agency *n*
agenda *n*
agent *n*
 average a.
 consignment a.
 exclusive a.

 shipping (forwarding) a. (s)

agree *v*
agreed *adj*

agreement *n*
aircraft *n*
air-mail *n*
allege *v*

allow *v*
 to a. a discount
allowance *n*
 to make an a.
alter *v*
alteration *n*
altogether *adv*
alumnus (*pl* alumni) *n*
amend *v*

amendment *n*
amicably *adv*
amount I *n*
 to the a. of
amount II *v*
 to a. to £ 100
analysis *n* (*pl* analyses)
and/or *conj*
announce *v*
 — оказывать помощь
 — ранее упомянутый
 — 1. агентство; 2. посредничество
 — повестка дня
 — агент
 — аварийный комиссар
 — консигнационный агент
 — единственный (или монопольный) агент
 — экспедитор (ы), экспедиторская фирма
 — соглашаться
 — договоренный, согласованный; договорено, решено
 — соглашение, договор
 — самолет
 — воздушная почта, авиапочта
 — утверждать; утверждать, что якобы
 — допускать, разрешать, предоставлять
 — предоставить скидку
 — скидка
 — сделать скидку
 — изменять
 — изменение, переделка
 — в общем, всего
 — выпускник
 — исправлять, внести исправление
 — изменение
 — дружеским образом
 — сумма
 — на сумму
 — составлять (*сумму, количество*)
 — составить (*сумму* в) 100 фунтов
 — анализ
 — и/или
 — объявлять

annual <i>adj</i>	— ежегодный
answer <i>n</i>	— ответ
in a. to	— в ответ на
anticipate <i>v</i>	— предвидеть, ожидать
apart from <i>prep</i>	— кроме
apologize <i>v</i>	— приносить извинения, извиняться
apparatus <i>n</i> (<i>pl</i> apparatus, apparatuses)	— аппарат, прибор
apparent <i>adj</i>	— видимый
apparently <i>adv</i>	— по-видимому
appeal <i>v</i>	— апеллировать, подавать апелляцию
appear <i>v</i>	— казаться, оказываться
it appears that	— оказывается, что
appendix <i>n</i> (<i>pl</i> appendices)	— приложение, добавление
applicable <i>adj</i>	— применимый
application <i>n</i>	— 1. применение, распространение; 2. обращение, заявление, ходатайство
to make an a.	— подавать заявление, возбуждать ходатайство
apply <i>v</i>	— 1. применять(ся), распространять(ся), относиться; 2. обращаться
appoint <i>v</i>	— назначать
appointment <i>n</i>	— 1. свидание, встреча; 2. назначение
appreciate <i>v</i>	— 1. ценить, понимать; 2. быть благодарным
appropriate <i>adj</i>	— соответствующий
approval <i>n</i>	— одобрение, утверждение
approve <i>v</i>	— одобрять, подтверждать
approximate <i>adj</i>	— приблизительный
approximately <i>adv</i>	— приблизительно
arbitrate <i>v</i>	— выносить арбитражное решение, решать третейским судом
arbitration <i>n</i>	— арбитраж
a. sample	— арбитражная проба, арбитражный образец

arbitrator <i>n</i>	— арбитр
arise <i>v</i> (arose, arisen)	— возникать
arrange <i>v</i>	— устраивать, согласовывать, обеспечивать
arrear <i>n</i>	— невыплаченная задолженность
arrival <i>n</i>	— прибытие
on a.	— по прибытии
arrive <i>v</i>	— прибывать, приезжать
as:	
a. per	— согласно
a. regards	— что касается, относительно
a. well a.	— а также, так же как и
a. yet	— еще, пока что
ascertain <i>v</i>	— определять, устанавливать
assemble <i>v</i>	— собирать, монтировать
assert <i>v</i>	— утверждать
assertion <i>n</i>	— утверждение
assets <i>n pl</i>	— активы
current a.	— текущие активы
long-term a.	— долгосрочные активы
assist <i>v</i>	— оказывать помощь
assistance <i>n</i>	— помощь, содействие
associate <i>n</i>	— коллега, сотрудник
association <i>n</i>	— ассоциация
assortment <i>n</i>	— ассортимент
in a.	— в ассортименте
assume <i>v</i>	— предполагать
assure <i>v</i>	— уверять, заверять
attach <i>v</i>	— прилагать, прикреплять
attend <i>v</i>	— 1. заниматься; 2. присутствовать, посещать
attendance <i>n</i>	— обслуживание, присмотр, забота
a. to customs formalities	— выполнение таможенных формальностей
attention <i>n</i>	— внимание
(for the) a. of Mr. A.	— вниманию г-на А. (<i>надпись над текстом письма</i>)
auction <i>n</i>	— аукцион

authentic <i>adj</i>	— достоверный
authorities <i>n pl</i>	— власти, органы, учреждение
authorize (authorise) <i>v</i>	— уполномочивать
available <i>adj</i>	— имеющийся в наличии, наличный, доступный
average I <i>n</i>	— 1. среднее число, средняя величина; 2. авария
a. agent	— аварийный комиссар
a. adjustment	— диспаша
general a.	— общая авария
particular a.	— частная авария
free from particular a.	— свободно от частной аварии
with particular a.	— с ответственностью за частную аварию
average II <i>adj</i>	— средний
await <i>v</i>	— ожидать, ждать
award I <i>n</i>	— решение (<i>суда, арбитража</i>)
a. by consent	— решение в соответствии со взаимным соглашением
award II <i>v</i>	— присуждать
aware <i>adj</i>	— знающий, осведомленный
to be a. of smth	— быть осведомленным о чем-л.

В

badly <i>adv</i>	— плохо, серьезно, очень сильно
to need b.	— сильно нуждаться
bag <i>n</i>	— мешок
balance I <i>n</i>	— 1. остаток (<i>суммы</i>); 2. сальдо; 3. равновесие
balance II <i>v</i>	— сбалансировать, уравнять, погасить (<i>счет</i>)
bale <i>n</i>	— кипа, тюк
bank <i>n</i>	— банк
barratry <i>n</i>	— баратрия (<i>умышленное действие капитана или команды в ущерб грузу или судну</i>)
barrel <i>n</i>	— 1. бочка, бочонок; 2. баррель
basic <i>adj</i>	— основной, базовый

basis <i>n</i>	— базис, основа
bear (bore, borne) <i>v</i>	— нести
to b. expenses	— нести расходы
to b. in mind	— принимать во внимание, учитывать
bearer <i>n</i>	— податель, предъявитель
beforehand <i>adv</i>	— заранее
beg:	
we b. to acknowledge (to state)	— подтверждаем (<i>заявлением</i>)
I b. your pardon	— извините
behalf:	
on b. of	— от имени
believe <i>v</i>	— думать, полагать
belong <i>v</i>	— принадлежать
below <i>prep</i>	— ниже, снизу
beneficiary <i>n</i>	— бенефициар, получатель (<i>денег</i>)
benefit <i>n</i>	— выгода
to our mutual b.	— к нашей общей выгоде
berth <i>n</i>	— причал
b. or no b.	— независимо от того, имеется свободный причал или нет
whether in b. or not	— независимо от того, находится судно у причала или нет
besides <i>adv</i>	— кроме того, кроме
best:	
to do one's b.	— сделать все возможное
beyond <i>prep</i>	— за пределами, вне, сверх
b. the parties' control	— не зависящий от сторон
bid <i>n</i>	— предложение цены (<i>со стороны покупателя</i>)
bill <i>n</i>	— 1. счет; 2. переводной вексель, тратта; 3. свидетельство, накладная
b. of exchange	— переводной вексель
foreign b.	— иностранная тратта
inland b.	— внутренняя тратта
railway b.	— ж.-д. накладная
b. of lading	— коносамент
clean b/1	— чистый коносамент

on board b/1 received for shipment b/1	— бортовой коносамент — коносамент на груз, принятый для отправки
through b/1 to order b/1	— сквозной коносамент — ордерной коносамент
bill <i>v</i>	— выставлять счет
bind (bound) <i>v</i>	— связывать
binding <i>adj</i> b. upon both parties	— связывающий, обязательный — обязательный для обеих сторон
b. offer	— связывающее (или твердое) предложение
blading = bill of lading	— обозначение коносамента в телеграммах
board <i>n</i>	— 1. борт; 2. доска; 3. совет, комитет
on b. vessel free on b.	— на борту судна
on b. bill of lading b. of directors	— франко-борт судна, фоб, франко-вагон (в США)
boat <i>n</i>	— бортовой коносамент
bond <i>n</i>	— совет директоров
appeal b.	— судно
bail b.	— облигация, обязательство, поручительство
court b.	— обязательство возместить понесенные противной стороной издержки по апелляции
fiduciary b.	— поручительство за явку ответной стороны в суд
licence b. litigation b.	— судебное обязательство, обязательство возместить издержки (<i>по делу</i>)
lost instrument b.	— обязательство доверенного лица (<i>фидуциария</i>) — лицензионное обязательство — судебное (процессуальное) обязательство — поручительство за потерю (утрату) документа

official b.	— подписка о надлежащем исполнении должностных обязательств
bonus <i>n</i>	— премия, надбавка
booklet <i>n</i>	— буклет
border <i>n</i>	— граница
borrow <i>v</i>	— брать в долг
borrower <i>n</i>	— заемщик
both ... and <i>conj</i>	— как ..., так и
bound <i>adj</i> b. for Africa	— 1. обязанный; 2. направляющийся куда-л. (о судне) — направляющийся в Африку
bracking <i>n</i>	— сортировка, браковка, бракераж
branch <i>n</i>	— филиал, отделение
breach <i>n</i>	— нарушение
break (broke, broken) <i>v</i> b.-bulk cargo	— ломать(ся) — навалочный (не контейнерный) груз
broker <i>n</i>	— брокер, маклер
brokerage <i>n</i>	— брокерская комиссия
bulk <i>n</i> in b. to break b.	— 1. масса; 2. основная, большая часть — без упаковки, навалом, насыпью — вскрывать люки, начинать разгрузку
bunker <i>n</i>	— бункер
С	
cable I <i>n</i>	— телеграмма
cable II <i>v</i>	— телеграфировать
call <i>v</i>	— 1. вызывать (<i>по телефону</i>); 2. заходить (<i>в порт</i>)
cancel <i>v</i>	— канцелировать, отменять, расторгать
cancelling <i>n</i>	— канцеллинг (<i>обусловленный крайний срок прибытия зафрахтованного судна в порт погрузки</i>)

capacity *n*

capture *n*

car *n*

care *n*

(in) c. of
handle with c.

careful *adj*

careless *adj*

cargo *n*

deck c.

general c.

carriage *n*

c. paid

carrier *n*

carry *v*

to c. out

case I *n*

packing c.

case II *n*

in c. of smth

a c. in dispute

cash I *n*

c. on delivery

c. with order

in (by) c.

net c.

spot c.

cash II *v*

cause I *n*

cause II *v*

caviar *n*

cease *v*

cent *n*

— производительность, мощность, грузоподъемность

— захват; сохранение (*информации*)

— автомобиль

— 1. забота, попечение; 2. внимание, осторожность

— по адресу, через

— грузить осторожно

— тщательный

— небрежный

— груз

— палубный груз

— генеральный (смешанный) груз

— перевозка

— перевозка оплачена

— перевозчик

— носить, перевозить

— выполнять, совершать

— ящик

— упаковочный ящик

— 1. случай; 2. судебное дело

— в случае чего-л.

— спорное дело

— наличные (*деньги*)

— оплата при доставке

— наличными при выдаче заказа

— наличными

— наличными без скидки

— немедленная оплата наличными

— оплатить (*чек, вексель*);
получать деньги (*по чеку, векселю*)

— причина

— причинять, вызывать

— икра

— прекращать

— цент

certificate *n*

c. of insurance

works test c.

certify *v*

cessation *n*

cesser clause *n*

chairman *n*

chamber *n*

c. of commerce

the Russian C. of Commerce

chance *n*

characteristic *n*

working characteristics

charge I *n*

free of c.

pl charges

bank c.

interest c.

charge II *v*

charter I *n*

c. party

charter II *v*

charterer *n*

chartering *n*

cheap *adj*

check I *n*

check II *v*

check sheet *n*

cheque *n*

bearer c.

— сертификат, свидетельство

— страховой сертификат

— заводское свидетельство об испытании

— удостоверить

— прекращение

— оговорка (*в чартере*) о прекращении ответственности фрахтователя

— председатель

— палата, камера

— торговая палата

— Всероссийская торговая палата

— шанс, возможность (*вероятная*)

— показатель

— рабочие показатели

— начисление, взимание, сбор, расход

— бесплатно

— расходы, издержки

— банковские расходы или банковская комиссия

— подлежащие уплате проценты

— посчитать, назначить (*цену*), поставить в счет, брать, взимать, дебетовать

— чартер

— чартер-партия

— фрахтовать

— фрахтователь (*лицо, нанимающее судно*)

— фрахтование

— дешевый

— *ам.* чек

— проверять

— проверочный лист, контрольный список

— чек

— чек на предъявителя

crossed c.
order c.
chips *n pl*
blue c.

choose *v* (chose, chosen)
circumstance *n*
claim I *n*
to make a c. on (against) smb
notice of c.
c. for damages
claim II *v*
clarify *v*
clause *n*
price c.
payment c.
clear I *v*
to c. a vessel at the Custom House
clear II *adj*
in c.
clerical *adj*
clerk *n*
client *n*
close *adj*
c. rate, closing rate
cloth *n*
clothes *n pl*
coal *n*
cocoa *n*
c. beans

— кроссированный чек
— ордерный чек
— «фишки»
— «голубые фишки» (*акции наиболее прибыльных компаний*)
— выбирать, избирать
— обстоятельство
— претензия, рекламация, требование, иск
— предъявить претензию к кому-л.
— заявление о претензии
— иск (или претензия) об убытках
— требовать
— выяснять, вносить ясность в
— пункт, условие (*контракта*), оговорка
— пункт о цене
— пункт об условиях платежа
— очищать(ся)
— производить очистку судна на таможне или выполнять таможенные формальности по судну
— ясный
— клером (*в некодированном, т.е. незашифрованном виде*)
— канцелярский
— конторский служащий
— клиент, комитент
— 1. близкий; 2. подробный; 3. заключительный (*о курсе*)
— заключительный курс
— ткань
— одежда
— уголь
— какао
— какао-бобы

code I *n*
in c. form
c. name
code II *v*
collateral *n*
collect *v*
collection *n*
for c.
collision *n*
combine *v*
commence *v*
commencement *n*
commercial *adj*
c. invoice
commission *n*
commitment *n*
commodity *n*
common *adj*
communicate *v*
communication *n*
comparatively *adv*
compare *v*
compel *v*
compensate *v*
compensation *n*
competency *n*
competent *adj*
competitive *adj*
competitor *n*
complain *v*
complaint *n*
letter of c.
complete I *adj*

— код
— в кодированном (зашифрованном) виде
— кодовое наименование
— кодировать, шифровать
— залог
— инкассировать
— инкассирование
— на инкассо
— столкновение
— объединять, комбинировать, смешивать
— начинать(ся)
— начало
— коммерческий, торговый
— коммерческий счет или счет-фактура
— комиссия, комиссионное вознаграждение
— обязательство
— товар
— общий, обычный
— 1. сноситься; 2. сообщать, передавать
— сообщение, извещение
— сравнительно
— сравнивать
— вынуждать, заставлять
— компенсировать, возмещать
— компенсация, возмещение
— компетенция
— компетентный
— конкурентный, конкурентоспособный
— конкурент
— жаловаться
— жалоба, рекламация
— рекламационное письмо, письменная жалоба
— полный, комплектный

complete II *v*
completion *n*
compliance *n*
 in c. with
complication *n*
comply *v*

composition *n*
comprise *v*
compulsory *adj*
computation *n*
compute *v*
concern I *n*
 manufacturing c.
concern II *v*
 to the satisfaction of all
 concerned

the party concerned
 whom it may c.

concerning *prep*
conclude *v*
conclusion *n*
conclusive *adj*
condition *n*
 general conditions
 technical conditions
 on c. that
 sound c.

conference *n*

confirm *v*
confirmation *n*
 order c.
conform *v*
conformity *n*
 in c. with
connection (connexion) *n*

— заканчивать, завершать
 — завершение, окончание
 — согласие, соответствие
 — в соответствии с
 — осложнение
 — соблюдать, исполнять, следовать, поступать согласно
 — состав
 — включать, состоять из
 — принудительный
 — исчисление, расчет
 — подсчитывать, вычислять
 — концерт
 — промышленный концерт
 — касаться, иметь отношение

— к удовлетворению всех участвующих (или заинтересованных) сторон
 — заинтересованная сторона
 — кого это может касаться
 — относительно, в отношении
 — заключать
 — заключение
 — убедительный, окончательный
 — 1. условие; 2. состояние
 — общие условия
 — технические условия
 — при условии что
 — здоровое состояние
 — 1. конференция; 2. ассоциация судовладельцев, картель судовладельцев
 — подтверждать
 — подтверждение
 — подтверждение заказа
 — соответствовать
 — соответствие
 — в соответствии с
 — связь

in c. with
consecutive *adj*
consent *n*
consequence *n*
 in c.
consider *v*

considerable *adj*
consideration *n*
 to take into c.

consignee *n*
consignment *n*

c. note
 in one c.
 in part consignments
 c. agent
 c. agreement
 c. stock
 to send goods on c.

consignor *n*
constitute *v*
consumption *n*
contents *n pl*
contingency *n*

continuation *n*
 c. sheet
continue *v*
contract I *n*
 c. of affreightment
 form of c.

insurance c.
 sales c.
 against c.
 under c.

— в связи с
 — последовательный
 — согласие
 — следствие
 — вследствие или в результате
 — рассматривать, считать, принимать во внимание, учитывать
 — значительный
 — рассмотрение, обсуждение
 — принимать во внимание, учитывать
 — грузополучатель
 — 1. партия (товаров), груз;
 2. консигнация
 — накладная груза
 — одним грузом
 — отправка частями
 — консигнационный агент
 — консигнационный договор
 — консигнационный склад
 — посылать товар на консигнацию
 — отправитель
 — составлять
 — потребление
 — содержание, содержимое
 — непредвиденное обстоятельство
 — продолжение
 — лист-продолжение
 — продолжать(ся)
 — договор, контракт
 — договор морской перевозки
 — формуляр (или образец) контракта
 — договор страхования
 — договор продажи
 — по контракту (в счет контракта)
 — по контракту (на основании контракта)

contract II <i>v</i>	— заключать контракт, заключать договор
contracting parties	— договаривающиеся стороны
contractual <i>adj</i>	— договорной
contrary <i>n</i>	— противоположность
on the c.	— наоборот, напротив
contribution <i>n</i>	— взнос
cargo's c. to general average	— взнос, причитающийся с груза по общей аварии
convenient <i>adj</i>	— удобный
conversation <i>n</i>	— разговор
convert <i>v</i>	— конвертировать, переводить
to c. dollars into pounds sterling	— переводить доллары в фунты стерлингов
convince <i>v</i>	— убеждать
co-operation <i>n</i> (cooperation)	— сотрудничество
copy <i>n</i>	— копия, экземпляр
carbon c.	— копия
blind carbon c.	— скрытая копия
corporation <i>n</i>	— корпорация
stock c.	— акционерная корпорация
correct <i>adj</i>	— правильный
correctness <i>n</i>	— правильность
correspond <i>v</i>	— соответствовать
corresponding <i>adj</i>	— соответствующий
corroborate <i>v</i>	— подтверждать, подкреплять
cost I <i>n</i>	— 1. стоимость; 2. издержки, расходы
c. to us	— себестоимость
first c.	— первоначальная стоимость
costs of production	— издержки производства
cost II <i>v</i>	— стоить
cotton <i>n</i>	— хлопок
council <i>n</i>	— совет
count <i>v</i>	— считать(ся)
countersign <i>v</i>	— скреплять подписью
course <i>n</i>	— ход, течение
in due c.	— в надлежащий срок
court (of law) <i>n</i>	— суд
c. of appeal	— апелляционный суд

cover I <i>n</i>	— 1. конверт, обертка; 2. покрытие (<i>денежное, страховое</i>)
under separate c.	— в отдельном конверте, отдельным пакетом
cover II <i>v</i>	— покрывать, обеспечивать
cover note <i>n</i>	— ковернот, ковер-нота (<i>временное свидетельство о страховании</i>)
credit I <i>n</i>	— 1. кредит; 2. аккредитив
on c.	— в кредит
c. note	— кредитовое авизо
credit II <i>v</i>	— кредитовать
crook <i>n</i>	— жулик, мошенник
crush <i>v</i>	— дробить, давить, мять
crusher <i>n</i>	— дробилка
cubic <i>adj</i>	— кубический
c. capacity	— кубатура
currency <i>n</i>	— валюта
current <i>adj</i>	— текущий, настоящий
c. quotation	— текущая цена
customer <i>n</i>	— покупатель, клиент
custom house <i>n</i>	— таможня
customs dues <i>n</i>	— таможенные сборы
cyberspace <i>n</i>	— киберпространство

D

damage I <i>n</i>	— повреждение, ущерб
damages <i>n pl</i>	— возмещение ущерба, убытков; убытки
agreed and liquidated d.	— согласованные и заранее оцененные убытки
damage II <i>v</i>	— вредить, портить, наносить ущерб
dangerous <i>adj</i>	— опасный
data <i>n pl</i>	— данные, сведения
date I <i>n</i>	— дата, число (<i>месяца</i>)
of today's d.	— от сегодняшнего числа
of yesterday's d.	— от вчерашнего числа
of the same (of even) d.	— от того же числа

from this d.
 at an early d.
 up to d.
 up-to-d.
 shipping d.
date II v
 a letter dated the 15th May
 to d. from
day n
 days of grace
 business days
 in a few days
 running days
 weather working d.
dead freight
deadweight n (dead weight)
deal I n
deal II v
 to d. with
 to d. with a claim
dealings n pl
dear adj
 D. Sirs
 D. Mr. Smith
 D. Mrs. Brown
 D. Miss White
debenture n
debit I n
debit II v
debt n
 bad d.
decide v
decision n
 — от даты этого письма (или этой телеграммы)
 — в скором времени
 — до настоящего времени
 — современный
 — срок отгрузки
 — датировать
 — письмо, датированное 15 мая
 — начинаться (или считаться) от
 — день
 — льготные дни
 — присутственные дни
 — через несколько дней
 — последовательные (или календарные) дни
 — погожий рабочий день
 — мертвый фрахт (*плата за зафрахтованное, но неиспользованное место на судне*)
 — дедвейт (*полная грузоподъемность судна*)
 — сделка, соглашение
 — торговать
 — заниматься, ведать чем-л.
 — рассматривать претензию
 — дела, сделки, торговые операции
 — дорогой
 — уважаемые господа
 — уважаемый мистер Смит
 — уважаемая миссис Браун
 — уважаемая мисс Уайт
 — дебиторская задолженность
 — дебет, счет поступлений и долгов
 — дебетовать, вычитать
 — долг
 — ненадежный долг
 — решать
 — решение

deck n
 on d.
decline v
decrease v
deduct v
deduction n
deem v
default n
 in d.
 in d. of agreement
defective adj
defense n
defendant n
deficiency n
define v
definite adj
defray v
degree n
delay I n
 d. in delivery
delay II v
deliver v
delivery order
demand n
demurrage n
denomination n
department n
 accounts d.
departure n
depend v
describe v
 — палуба
 — на палубе
 — отклонять
 — уменьшать(ся)
 — вычитать
 — вычет, уменьшение, скидки
 — считать
 — невыполнение, недосмотр, неисполнение, отсутствие, дефолт
 — в случае невыполнения, в противном случае, ввиду неявки ответчика
 — в случае недостижения соглашения
 — дефектный, неисправный
 — возражение ответчика
 — ответчик
 — недостача, нехватка
 — определять
 — определенный
 — оплачивать, брать на себя (*издержки, расходы*)
 — 1. степень; 2. градус
 — задержка, запоздание
 — задержка в поставке
 — задерживать
 — 1. поставлять, сдавать;
 2. доставлять
 — деливери-ордер (*распоряжение о выдаче товара*)
 — 1. требование; 2. спрос
 — демаредж (*плата за простой судна*)
 — название
 — отдел
 — бухгалтерия
 — отправление
 — зависеть
 — описывать

description <i>n</i>	— описание
design <i>v</i>	— конструировать, проектировать
despatch I <i>n</i>	— 1. отправка; 2. скорость, быстрота
with all possible d. d. money	— как можно скорее
	— диспач (<i>премия за более быструю погрузку или выгрузку по сравнению с временем, указанным в чартер-партии</i>)
despatch II <i>v</i> (dispatch)	— отправлять
destination <i>n</i>	— назначение
port of d.	— порт назначения
detail <i>n</i>	— подробность
detain <i>v</i>	— задерживать
detention <i>n</i>	— задержка, простой
determinable <i>adj</i>	— который может быть определен
determine <i>v</i>	— определять, устанавливать
develop <i>v</i>	— развивать
difference <i>n</i>	— 1. разница; 2. разногласие
different <i>adj</i>	— отличный, другой; различный
diligence <i>n</i>	— заботливость
dimension <i>n</i>	— размер
overall dimensions	— габаритные (или предельные) размеры
diminish <i>v</i>	— уменьшать(ся)
direct I <i>adj</i>	— прямой
direct II (directly) <i>adv</i>	— прямо, непосредственно, немедленно
direct III <i>v</i>	— направлять
directory <i>n</i>	— справочник, указатель
disaster <i>n</i>	— бедствие
disburse <i>v</i>	— израсходовать
disbursements <i>n pl</i>	— 1. расходы, издержки, погашение долга; 2. дисбурсментные расходы (<i>издержки по обслуживанию судна</i>)
discharge I <i>n</i>	— разгрузка

discharge II <i>v</i>	— разгружать
discontinue <i>v</i>	— прекращать
discount I <i>n</i>	— скидка
to allow (to grant, to give) a d. resale d.	— предоставить скидку
discount II <i>v</i>	— скидка для торговцев
discover <i>v</i>	— учитывать (<i>вексель, тратту</i>)
discretion <i>n</i>	— обнаруживать
to the d.	— усмотрение
dispatch — see despatch II	— на усмотрение
disposal <i>n</i>	— распоряжение
at smb's d.	— в чье(м)-л. распоряжение(и)
dispose:	
to d. of smth	— распорядиться чем-л.
dispute <i>n</i>	— спор, конфликт
sum in d.	— спорная сумма
disregard <i>v</i>	— не принимать во внимание
dissatisfied <i>adj</i>	— неудовлетворенный
distress <i>n</i>	— бедствие
vessel in d.	— судно, терпящее бедствие
distribute <i>v</i>	— распределять, продавать
ditto <i>n</i>	— то же (<i>употребляется в таблице или колонке во избежание повторения вышестоящих слов или цифр</i>)
divergency <i>n</i>	— расхождение
divisible <i>adj</i>	— делимый
d. letter of credit	— делимый аккредитив
dock <i>n</i>	— док
doubt <i>n</i>	— сомнение
draft <i>n</i>	— 1. тратта, переводный вексель; 2. осадка (<i>судна</i>)
d. at three months (three months' d.)	— тратта со сроком платежа через три месяца
draw (drew, drawn) <i>v</i>	— обращаться, привлекать (<i>внимание</i>)
to d. up	— составлять (<i>документ</i>)
drawdown date <i>n</i>	— дата «выборки» (использования) кредита

drawee <i>n</i>	— трассат (<i>лицо, на которое выставлена тратта</i>)
drawer <i>n</i>	— трассант (<i>лицо, выставившее тратту</i>)
drawing <i>n</i> pro rata <i>d.</i>	— 1. чертеж; 2. выписка тратт — выписка тратт на суммы, пропорциональные количеству груза
dry <i>adj</i>	— сухой
drying up <i>n</i>	— усушка
due <i>adj</i>	— 1. должный; 2. причитающийся; 3. срочный
to be <i>d.</i> to smth	— быть вызванным чем-л.
to be <i>d.</i>	— быть должным (<i>в сочетании с инфинитивом</i>)
to fall <i>d.</i>	— наступать сроку (<i>о платеже, векселе</i>)
dues <i>n pl</i> customs <i>d.</i>	— пошлины, сборы
duly <i>adv</i>	— таможенные сборы
duplicate <i>n</i> in <i>d.</i>	— 1. надлежащим образом; 2. своевременно
duration <i>n</i>	— дубликат, копия
duty <i>n</i> stamp <i>d.</i>	— в двух экземплярах — продолжительность — пошлина, налог, сбор — гербовый сбор

Е

early <i>adj, adv</i>	— ранний, рано
earthquake <i>n</i>	— землетрясение
effect I <i>n</i> to this <i>e.</i>	— содержание, смысл — в этом смысле
effect II <i>v</i> to <i>e.</i> payment to <i>e.</i> insurance	— производить, совершать — производить платеж — производить страхование
effectively <i>adv</i>	— фактически, в действительности
efficiency <i>n</i>	— продуктивность, производительность

elemental <i>adj</i>	— стихийный
eliminate <i>v</i>	— устранять
elsewhere <i>adv</i>	— в другом месте
elucidate <i>v</i>	— разъяснять, выяснять
embassy <i>n</i>	— посольство
empty <i>v</i>	— опорожнять, высыпать
enable <i>v</i>	— давать возможность
enclose <i>v</i>	— прилагать
enclosure <i>n</i>	— приложение
end <i>n</i> to this <i>e.</i>	— 1. конец; 2. цель — с этой целью
endeavour <i>n</i>	— старание, усилие
endorse <i>v</i> (<i>indorse</i>)	— индоссировать (<i>делать передаточную надпись</i>)
to <i>e.</i> a bill of exchange (a bill of lading)	— индоссировать тратту (<i>коносамент</i>)
endorsed in blank	— с бланковым индоссаментом
endorsement <i>n</i> (<i>indorsement</i>)	— индоссамент; индоссо (<i>передаточная надпись</i>)
blank <i>e.</i>	— бланковый индоссамент
restrictive <i>e.</i>	— ограниченный индоссамент
special <i>e.</i>	— именной индоссамент
endorser <i>n</i> (<i>indorser</i>)	— индоссатор
enforce <i>v</i> to <i>e.</i> judgement	— принуждать, взыскивать — приводить в исполнение судебное решение принудительным путем
engaged: to be <i>e.</i> to be fully <i>e.</i> with orders	— быть занятым — быть полностью загруженным заказами
engagement <i>n</i>	— 1. обязательство; 2. назначенная встреча; дело, занятие
without <i>e.</i>	— без обязательств
engine <i>n</i>	— двигатель, мотор
diesel <i>e.</i>	— дизельный двигатель, дизель
steam <i>e.</i>	— паровая машина
heavy-oil <i>e.</i>	— нефтяной двигатель

enquire *v* (inquire)

enquiry *n* (inquiry)

ensure *v*

enter *v*

e. data

entire *adj*

entirely *adv*

entitle *v*

to be entitled

entrust *v*

enumerate *v*

enumeration *n*

equal *adj*

e. in value

to an e. value

e. to sample

equalization *n*

e. charge

equally *adv*

equipment *n*

equities *n pl*

e. capital

erect *v*

erection *n*

error *n*

essential *adj*

establish *v*

to e. a letter of credit
with a bank

— спрашивать, наводить справки, посылать запрос, запрашивать

— запрос

— обеспечивать

— входить, вводить

— вводить данные (в компьютер)

— весь

— всецело, полностью, исключительно

— дать право, предоставить право

— иметь право, быть вправе

— поручать, вверять

— перечислять

— перечень, перечисление, список

— равный, одинаковый

— равный по стоимости, равной стоимости

— равной стоимости, на равную сумму

— полностью соответствующий образцу, одинаковый с образцом

— уравнение

— уравнительный взнос

— в равном размере, поровну

— оборудование

— акции (обыкновенные)

— акционерный капитал

— монтировать, устанавливать

— монтаж, установка

— ошибка

— существенный, необходимый

— учреждать, устанавливать, открывать (аккредитив)

— открыть аккредитив в банке

establishment *n*

estimate I *n*

estimate II *v*

event *n*

in the e. of

eventual *adj*

e. losses

evidence *n*

evident *adj*

exact *adj*

examine *v*

exceed *v*

exception *n*

with the e.

exceptional *adj*

excess *n*

e. weight

in e.

in e. of

excessive *adj*

exchange I *n*

foreign e.

exchange II *v*

exclude *v*

exclusive agent

execute *v*

execution *n*

exempt *v*

exercise I *n*

exercise II *v*

exist *v*

expansion *n*

expect *v*

expense *n*

at the e. of

expiration *n*

expire *v*

— учреждение, открытие

— оценка, наметка, смета

— оценивать, исчислять

— случай, событие

— в случае чего-л.

— возможный

— возможные убытки

— доказательство

— очевидный

— точный

— осматривать, рассматривать, изучать, обсуждать

— превышать

— исключение

— за исключением

— исключительный

— превышение

— излишек (превышение) веса, лишний вес

— сверх данного количества

— выше чего-л.

— чрезмерный

— 1. обмен; 2. валюта, иностранная валюта

— иностранная валюта

— обменивать

— исключать

— единственный (монопольный)

— исполнять

— исполнение, выполнение

— освобождать

— осуществление

— осуществлять, использовать

— существовать

— расширение

— ожидать, рассчитывать

— расход

— за счет кого-л.

— истечение (срока)

— истекать (о сроке)

extend <i>v</i>	— продлевать, расширять
extent <i>n</i>	— степень, мера, размер
to the e. of	— в размере, в пределах
extra I <i>adj</i>	— дополнительный, добавочный
extra II <i>adv</i>	— особо, дополнительно, сверх того
extract <i>n</i>	— выдержка, выписка

F

facilities <i>n pl</i>	— средства, возможности
shipping <i>f.</i>	— тоннаж
fail <i>v</i>	— не иметь успеха, не удаваться
failing <i>prep</i>	— в случае отсутствия, в случае невыполнения
f. your acceptance	— если вы не акцептуете
f. which	— в противном случае
fair I <i>adj</i>	— справедливый
fair II <i>n</i>	— ярмарка
faithfully:	— с уважением (<i>заключительная формула вежливости в письмах</i>)
yours <i>f.</i>	— вина
fault <i>n</i>	— не по вине кого-л.
through no f. of smb	— по чьей-л. вине
through smb's f.	— безупречный
faultless <i>adj</i>	— неисправный, недоброкачественный
faulty <i>adj</i>	— польза
favour <i>n</i>	— аккредитив в нашу (в Вашу) пользу или на наше (Ваше) имя
letter of credit in our (your) f.	— благоприятный
favourable <i>adj</i>	— сбор, вознаграждение
fee <i>n</i>	— комиссионное вознаграждение
commission <i>f.</i>	— фидуциарий, фидуциарный
fiduciary <i>n, adj</i>	— дело (<i>канцелярское</i>)
file I <i>n</i>	

file II <i>v</i>	— регистрировать, подавать, передавать, представлять (<i>документ</i>)
final <i>adj</i>	— окончательный
find <i>v</i> (found)	— находить
to f. out	— выяснять
fire <i>n</i>	— пожар
firm I <i>n</i>	— фирма
firm II <i>adj</i>	— твердый
f. offer	— твердое предложение, твердая оферта
first:	— первоклассный
f.-class	— первый экземпляр переводного векселя
f. of exchange	— 1. закреплять, устанавливать, фиксировать; 2. фраговать
fix <i>v</i>	— 1. приспособление (<i>к машине</i>); 2. сделка на фрагование, фраговая сделка
fixture <i>n</i>	— полет, поездка самолетом
flight <i>n</i>	— наводнение
flood <i>n</i>	— туман
fog <i>n</i>	— следовать
follow <i>v</i>	— как изложено ниже
as follows	— следующий
following <i>adj</i>	— шрифт, кегль
font <i>n</i>	— предшествующий, изложенный выше
foregoing <i>adj</i>	— иностранный
foreign <i>adj</i>	— внешняя торговля
f. trade	— Банк для внешней торговли России
the Bank for F. Trade of Russia	— Внешнеторговая арбитражная комиссия
the F. Trade Arbitration Commission	— далее, ниже
forth <i>adv</i>	— излагать
to set f.	— предстоящий
forthcoming <i>adj</i>	— немедленно
forthwith <i>adv</i>	— случайно
fortuitous <i>adj</i>	

f. accident
forward v
forwarding adj, n
 f. agent
fraction n
free adj
 f. of charge
 f. alongside ship
 f. on board
 f. on board vessel
 f. on rail
freight n
 f. account
 dead f.
 f. prepaid
frequently adv
frost n
fuel n
 f. oil
fulfilment n (fulfillment)
full adj
fully adv
funds n pl
furnish v
further I adj, adv
 f. to our letter
further II v
furthermore adv

— случайность
 — пересылать, направлять, отправлять
 — транспортный; транспортировка
 — экспедиторы, экспедиторская фирма
 — дробь
 — свободный, франко
 — бесплатно
 — франко вдоль борта судна, фас
 — франко борт судна, фоб; франко вагон (в США)
 — фоб (в США)
 — франко рельсы, франко вагон
 — фрахт
 — счет за фрахт
 — мертвый фрахт (плата за зафрахтованное, но неиспользованное место на судне)
 — фрахт уплачен (до ухода судна из порта погрузки)
 — часто
 — мороз
 — топливо
 — мазут, топливная нефть
 — исполнение, выполнение
 — полный
 — полностью, сполна
 — средства
 — снабжать, предоставлять
 — дополнительный, добавочный, дальнейший; далее, дополнительно
 — в дополнение (возвращаясь) к нашему письму
 — продвигать, содействовать завершению
 — кроме того

gallon n
general adj
 g. conditions
 in g.
gentlemen n pl

goods n pl
goodwill n

GPA (Grade Point Average)
grant v

to g. a discount
grateful adj

grave adj
greasing n
greatly adv
gross adj

g. weight
 g. registered ton
ground n

on the g.
grounding n
guarantee I n (guaranty)
 letter of g.
 banker's g.
guarantee II v

handle v
hands n pl
happen v
harbour n
hasten v
hatch n

G

— галлон
 — общий
 — общие условия
 — вообще, в общем
 — господа (форма обращения в деловых письмах)
 — товар, товары
 — «гудвил», деловая репутация, престиж, кадры и контакты (в денежном выражении)
 — средний балл
 — предоставлять (скидку, кредит и т.п.)
 — предоставлять скидку
 — благодарный, признательный (кому-л. — to)
 — серьезный
 — смазка
 — очень, весьма
 — 1. брутто; 2. грубый
 — вес брутто
 — брутто-регистрационная тонна
 — основание, мотив, причина
 — на основании, по причине
 — посадка на мель
 — гарантия
 — гарантийное письмо
 — банковская гарантия
 — гарантировать (от — against)

H

— обращаться, обходиться
 — рабочая сила, рабочие
 — случаться
 — порт, гавань
 — спешить
 — люк

workable h.
hear *v*
we look forward to hearing
from you
we regret to h.
heavy *adj*

h. restrictions
height *n*
hereby *adv*
herein *adv* = in this document
(*letter, offer, contract etc.*)
hereinafter *adv*

h. called (referred to) as the
"Sellers"
hereof *adv* = of this, of these
hereon *adv* = on this document
hereto *adv* = to this document the
parties h.
hereunder *adv* = under
this document
herewith *adv*
hinder *v*
hindrance *n*
hire *n*
hold I *n*
hold II *v* (held)
holder *n*
holiday *n*
HTML (HyperText Markup
Language)

— рабочий люк
— узнавать, получать сообщение
— мы ожидаем получения
известий от Вас
— мы с сожалением узнали
— 1. тяжелый; 2. большой, зна-
чительный; 3. строгий
— строгие ограничения
— высота
— настоящим (письмом)
— в этом документе (*письме,*
оферте, контракте и т.п.)
— ниже, в дальнейшем
(в данном документе)
— именуемые в дальнейшем
«Продавцы»
— этого, этих, об этом, об этих
— на этом документе
— стороны по этому контракту
(договору)
— по этому документу

— с этим письмом, при сем
— мешать, препятствовать
— препятствие
— аренда, наем
— трюм
— держать
— держатель, предъявитель
— праздник, праздничный день
— язык разметки гипертекста

I

ice *n*
i. conditions
idea *n*
i. of the price
general i.

— лед
— ледовые условия
— идея, представление
— представление о цене
— общее представление

identical *adj*

if:
i. any

i. so

immediate *adj*
imply *v*
impression *n*
improper *adj*

improvement *n*

inability *n*
inadequate *adj*
inbox *n*

incapable *adj*
incidence *n*
the i. of the costs

incline *v*
to be inclined
include *v*
inconvenience *n*
incorporate *v*
incorporated

increase *v*
incur *v* (incurred)

to i. expenses
damage incurred during
the transport
indemnification *n*
indemnify *v*
indemnity *n*

— тождественный (*чему-л.* —
with smth)

— если это имеет место, в над-
лежащем случае и т.п.
— в случае положительного
результата (*дословно: если*
так)
— немедленный
— подразумевать, предполагать
— впечатление
— несоответствующий, непра-
вильный, неподходящий
— улучшение, усовершенство-
вание
— невозможность
— недостаточный
— входящие (электронные
письма)
— неспособный
— сфера действия
— вопрос о том, на кого падают
издержки
— склонять(ся)
— быть склонным
— включать
— неудобство, беспокойство
— включать
— зарегистрированный как
корпорация (*в конце названий*
американских корпораций)
— увеличивать(ся)
— 1. нести; 2. навлечь на себя,
происходить
— производить расходы
— порча, происшедшая во время
перевозки
— возмещение
— возмещать
— возмещение, компенсация

insurance i.	— страховое возмещение
indicate <i>v</i>	— указывать
indirect <i>adj</i>	— косвенный
indorse — see endorse	
indorsement — see endorsement	
indorser — see endorser	
interior <i>adj</i>	— худший, хуже
i. to smth	— хуже чего-л. (или чем что-л.)
inform <i>v</i>	— сообщать, извещать
infringe <i>v</i>	— нарушать
ingot <i>n</i>	— чушка
inherent <i>adj</i>	— присущий
initial <i>adj</i>	— начальный, первый
inquire — see enquire	
inquiry — see enquiry	
inscription <i>n</i>	— надпись
insert <i>v</i>	— вставлять, вносить, вкладывать
	— настаивать (<i>на</i> — <i>on</i>)
insist <i>v</i>	— установка, монтаж
installation <i>n</i>	— частичный взнос
instalment <i>n</i>	— недостаточный
insufficient <i>adj</i>	— страхование
insurance <i>n</i>	— страховой полис
i. policy	— страхование грузов
cargo i.	— страховать, застраховать
insure <i>v</i>	— составной, неотъемлемый, нераздельный
integral <i>adj</i>	— неотъемлемая (неотделимая) часть
i. part	— 1. намереваться; 2. предназначать
intend <i>v</i>	
interest <i>n</i>	— 1. интерес; 2. проценты
i. charges	— причитающиеся (начисленные) проценты
i. at the rate of 5 per cent	— процентная ставка (проценты) в размере 5%
legal i.	— законные проценты
interfere <i>v</i>	— мешать, препятствовать
introduce <i>v</i>	— вводить, вносить

invalid <i>adj</i>	— недействительный, не имеющий силы
invalidate <i>v</i>	— делать недействительным, лишать силы
inventories <i>n pl</i>	— запасы товаров
investigate <i>v</i>	— изучать, исследовать, расследовать
invitation <i>n</i>	— приглашение
invoice I <i>n</i>	— счет-фактура, счет, фактура
final i.	— окончательная фактура
proforma i.	— образец фактуры, предварительная фактура
provisional i.	— предварительная фактура
invoice II <i>v</i>	— отфактуровать, послать согласно счету-фактуре
inward <i>adj</i>	— внутренний
IP address	— цифровой адрес компьютера
irrespective of <i>prep</i>	— независимо от
irrevocable <i>adj</i>	— безотзывный
i. letter of credit	— безотзывный аккредитив
issue I <i>n</i>	— 1. выпуск, выдача; 2. предмет обсуждения, спора, проблема
a question at i.	— спорный вопрос
issue II <i>v</i>	— выдавать, выпускать
item <i>n</i>	— предмет, статья, позиция
sent i.	— отправленное (электронное письмо)
deleted i.	— удаленное (электронное письмо)
J	
jettison <i>v</i>	— выбрасывать за борт
judge <i>v</i>	— судить
judgement <i>n</i> (judgment)	— приговор, решение суда
to pronounce (to enter) j.	— вынести решение
juridical <i>adj</i>	— юридический
j. address	— юридический адрес
jurisdiction <i>n</i>	— юрисдикция
justification <i>n</i>	— обоснованность
justify <i>v</i>	— оправдывать

keep *v* (kept)
k. in stock
to k. smb informed (advised)
of smth
kindly *adv*

labour *n*
lack *v*
lapse *n*
l. of term
last *adj*
a letter of the 15th May l.

l.-named
late *adj, adv*
l. October loading
later on
at (the) latest

latent *adj*
latter *adj*
law-court *n*
general l. -с.
laydays *n pl* (lay days)
lay time *n*
leakage *n*
leaky *adj*
learn *v* (learned, learnt)
we regret to l.
legal *adj*
legalize *v*
lend *v*
lender *n*
length *n*
less *prep*

К

— хранить, держать
— держать на складе
— держать кого-л. в курсе
чего-л.
— пожалуйста, будьте добры

L

— рабочая сила
— недоставать
— истечение (*времени*)
— истечение (*срока*)
— прошлый, последний
— письмо от 15 мая текущего
года (*из письма, написанного
в июне-декабре того же года*)
— последний из названных
— поздний, поздно
— погрузка в конце октября
— позже, позднее, в будущем,
в дальнейшем
— самое позднее, как самый
поздний срок
— скрытый
— последний (*из двух названных*)
— суд
— общий суд
— сталийные дни
— стояночное (сталийное) время
— утечка
— имеющий течь, с течью
— узнавать, получать сведения
— мы с сожалением узнали
— юридический
— легализовать
— одалживать, давать в долг
— кредитор
— длина
— минус, за вычетом

letter *n*
l. of guarantee
covering l.
registered l.
letter of credit
confirmed l. of c.
documentary l. of c.
irrevocable l. of c.
divisible l. of c.

letterhead *n*
levy *v*
liabilities *n pl*
current l.
liability *n*
liable *adj*
liberty *n*
to take the l. of doing smth

LIBOR (London Interbank Offered Rate)

licence *n* (license)
lien *n*
l. upon the cargo for freight

lighter *n*
limited *adj*

l. liability company

line *n*
shipping l.

— письмо
— гарантийное письмо
— сопроводительное письмо
— заказное письмо
— аккредитив
— подтвержденный аккредитив
— товарный аккредитив
— безотзывный аккредитив
— делимый аккредитив
— фирменный бланк
— взимать, облагать
— расходы
— текущие расходы
— ответственность
— подверженный, ответственный
— привилегия, льгота, право
— позволить (разрешить) себе
сделать что-л.
— ставка ЛИБОР, ставка
предложения (продавца) на
лондонском межбанковском
рынке депозитов: важнейший
ориентир процентных ставок
на международном рынке
ссудных капиталов, фикси-
руется на основе ставок веду-
щих банков на 11 часов утра
— лицензия
— право удержания (*имущества*)
— право удержания груза
в обеспечение фрахта
— лихтер
— с ограниченной ответствен-
ностью (*в конце названий
акционерных обществ*)
— компания с ограниченной
ответственностью
— линия
— пароходная линия, пароход-
ство

on the lines

list I n

l. price

packing l.

list II v

litigant n

litigate v

litigation n

load v

lock-out n

lodge v

to l. a claim with smb

log (book) n

ship's log (book)

long ton n

loss n

total l.

lot n

in lots

machine n

machine tool n

maggot n

m.-eaten

maggoty adj

mail I n

by return (of) m.

mail II v

maintain v

— в духе, в направлении

— список, лист

— преysкурантная цена

— упаковочный лист

— составлять список, вносить

в список, перечислять

— тяжущаяся сторона

— быть тяжущейся стороной,

оспаривать

— судебный иск, процесс

— грузить

— локаут

— 1. предъявлять (требование, претензию); 2. давать на хранение, депонировать; 3. открывать (аккредитив)

— заявить претензию кому-л.

— судовой журнал

— судовой журнал

— большая (английская, длинная) тонна (=2240 англофунтам или 1016 кг)

— убыток, потеря

— полная гибель

— партия, лот (при продаже с аукциона)

— лотами, партиями

M

— 1. машина; 2. станок

— станок

— личинка

— изъеденный личинками

— изъеденный личинками, червивый

— почта

— с обратной почтой, срочно

— посылать по почте

— утверждать

to m. the delivery time

maintenance n

m. of the machine

majority n

make:

to m. out

to m. out a document to smb

to m. up

maker n

malice n

management n

manager n

export m.

general m.

manufacture v

manufacturer n

margin n

marine adj

m. insurance

m. risk

maritime adj

the M. Arbitration Commission

mark I n

marks

mark II v

market n

to be in the m.

— выдерживать срок поставки

— уход, содержание, эксплуатация

— уход за машиной

— большинство

— выписывать (*документ*)

— выписывать документ на чье-л. имя

— составлять (*из частей*)

— производитель, изготовитель (изделий), фабрикант

— умысел

— управление

— заведующий, директор (*конторы, отделения*)

— заведующий экспортным отделом

— главный управляющий

— производить, изготовлять (*изделия*)

— производитель (*изделий*), фабрикант

— 1. разница, остаток, маржа; 2. гарантийный взнос, дополнительная сумма; 3. поле (*страницы*)

— морской

— морское страхование

— морской риск

— морской

— Морская арбитражная комиссия

— знак

— маркировка

— обозначать, отмечать, помечать, маркировать

— рынок

— выступать на рынке

be in the m. for smth
to put on the m.
commodity m.
futures m.
money m.
share (stock) m.
spot m.

marking *n*
master *n*
matter *n*
maturity *n*
at m.

mean *v*
means *n pl*
by m. of
meantime *adv* (in the meantime)
measure *n*

measurement *n*
cubic m.
measurements *n pl*
meet *v*

to m. a request
to m. the requirements

to m. the specification

to m. one's obligations

member *n*
mention I *n*
mention II *v*
merchandise *n*
merchant *n*
merely *adv*
message *n*

mill *n*

— намереваться купить что-л.
— выпускать на рынок
— товарно-сырьевой рынок
— фьючерсный рынок
— денежный (валютный) рынок
— фондовый рынок
— рынок наличного товара
— маркировка
— капитан
— вопрос, дело
— срок платежа, срок погашения
— при наступлении срока платежа (погашения)
— означать
— способ, средство
— посредством чего-л.
— тем временем
— 1. мера, измерение; 2. мероприятие
— измерение, замер, размер
— кубатура
— размеры
— 1. встречать(ся); 2. удовлетворять
— удовлетворить просьбу
— удовлетворять требованиям, удовлетворять потребности (требования)
— удовлетворять требованиям спецификации
— выполнять свои обязательства
— член
— упоминание
— упоминать, называть
— товар
— торговец, купец
— только, лишь
— послание, сообщение, известие
— мельница, завод

minimize *v*
minor *adj*
to be of m. importance

minutes *n pl*

misrepresent *v*
misrepresentation *n*
missing *adj*
to be m.

misunderstand *v*
misunderstanding *n*
mixture *n*
model *n*
modern *adj*
modification *n*
modify *v*
moisture *n*
monitor *n*
radiation m.
monthly *adj, adv*
moreover *adv*
motor *n*
m. vessel (m. v.)
motor-cycle *n*
motor-scooter *n*
move *v*
mutual *adj*

— доводить до минимума, уменьшать
— незначительный, второстепенный
— иметь второстепенное значение
— 1. протокол (заседания); 2. повестка дня
— давать неправильные сведения
— неправильные сведения
— отсутствующий, недостающий
— не доставать, пропасть без вести
— неправильно понимать
— недоразумение
— смесь
— модель
— современный
— изменение
— изменять
— влага, влажность
— монитор, прибор для наблюдения
— радиационный монитор
— ежемесячный, ежемесячно
— кроме того
— мотор
— теплоход
— мотоцикл
— мотороллер
— передвигать(ся), переезжать
— взаимный

N

nature *n*
n. of the goods
necessary *adj*
need *n*
neglect I *n*

— род
— род товара
— необходимый, нужный
— надобность, нужда
— небрежность

neglect II <i>v</i>	— пренебрегать, упускать, не делать
negligence <i>n</i>	— небрежность
negotiable <i>adj</i>	— который может быть переуступлен, оборотный
n. document	— оборотный документ
not <i>n.</i>	— не подлежит передаче
negotiate <i>v</i>	— вести переговоры (о — for)
negotiations <i>n pl</i>	— 1. переговоры; 2. продажа, передача, выплата
n. of a letter of credit	— выплата по аккредитиву
neither <i>pron</i>	— ни тот ни другой
n. party	— ни та, ни другая сторона
net <i>adj</i> (nett)	— чистый, нетто, без вычетов, без скидки
n. weight	— вес нетто, чистый вес
per pound <i>n.</i>	— за фунт чистого веса
n. price	— цена без скидки
(by) <i>n.</i> cash	— наличными без скидки
neutral <i>adj</i>	— нейтральный
nevertheless <i>adv</i>	— тем не менее, все же, однако
next <i>adj</i>	— следующий, ближайший, текущего года, следующего года (в зависимости от контекста)
on the 2nd July	— 2 июля текущего года
on the 2nd January next	— 2 января следующего (нового) года
nominal <i>adj</i>	— номинальный
nominate <i>v</i>	— назначать
nomination <i>n</i>	— назначение
non-complete <i>adj</i>	— незаконченный, незавершенный
non-conformity <i>n</i>	— несоответствие (чему-л. — with, to)
non-delivery <i>n</i>	— непоставка, несдача, недоставка
note I <i>n</i>	— примечание, заметка, записка, свидетельство
release <i>n.</i> for shipment	— разрешение на отгрузку

packing <i>n.</i>	— упаковочный лист
advice <i>n.</i>	— извещение
debit <i>n.</i>	— дебет-нота, дебетовое авизо
note II <i>v</i>	— отмечать, принимать к сведению
notice I <i>n</i>	— извещение, предупреждение, мор. нотис
at short <i>n.</i>	— в короткий срок (после извещения, предупреждения)
n. of readiness	— извещение (нотис) о готовности судна (к погрузке или выгрузке)
notice II <i>v</i>	— замечать
notification <i>n</i>	— извещение, уведомление (письменное)
notify <i>v</i>	— извещать (письменно)
notwithstanding <i>prep</i>	— несмотря на
null <i>adj</i>	— недействительный
n. and void	— потерявший силу, не имеющий силы
number I <i>n</i>	— 1. число, количество; 2. номер
number II <i>v</i>	— насчитывать, нумеровать

O

object I <i>n</i>	— 1. предмет; 2. цель
our o. in writing to you	— цель настоящего письма
object II <i>v</i>	— возражать
objection <i>n</i>	— возражение
obligation <i>n</i>	— обязательство
without o.	— без обязательства
oblige <i>v</i>	— обязывать
to be obliged	— быть обязанным, быть благодарным
obligee <i>n</i>	— лицо, по отношению к которому принято обязательство; кредитор по обязательству
obligor <i>n</i>	— лицо, принявшее на себя обязательство; должник по обязательству, дебитор

observation <i>n</i>	— замечание, высказывание
observe <i>v</i>	— 1. замечать, видеть; 2. соблюдать
obstacle <i>n</i>	— препятствие
obstruction <i>n</i>	— препятствие
obtain <i>v</i>	— получать, доставать
obtainable <i>adj</i>	— который может быть получен
obviously <i>adv</i>	— очевидно
occasion <i>v</i>	— вызывать, причинять
occur <i>v</i> (occurred)	— происходить, случаться
offer I <i>n</i>	— предложение, оферта
to make an o. for smth	— сделать (дать) предложение на что-л.
offer II <i>v</i>	— предлагать
office <i>n</i>	— контора, учреждение
o. hours	— служебные часы, часы работы
official <i>adj</i>	— официальный
oil <i>n</i>	— нефть, масло
fuel o.	— топливная нефть, мазут
lubricating o.	— смазочное масло
machine o.	— машинное масло
omission <i>n</i>	— пропуск
errors and omissions excepted	— исключая ошибки и пропуски
omit <i>v</i>	— пропускать, упускать, опускать
to o. to do	— не сделать
online <i>adj</i>	— относящийся к Интернету, «онлайн»
o. application	— интернет-заявление о приеме на работу
o. banking	— электронные банковские операции
only <i>adj</i>	— единственный
outbox <i>n</i>	— исходящие (электронные письма)
outsourcing <i>n</i>	— работа через (суб)подрядчиков
open <i>adj</i>	— открытый
to remain o.	— оставаться открытым (о предложении)

operation <i>n</i>	— работа, действие, эксплуатация
to put into o.	— вводить в действие
opinion <i>n</i>	— мнение
opportunity <i>n</i>	— удобный случай, возможность
oppose <i>v</i>	— оспаривать
option <i>n</i>	— усмотрение, выбор, опцион (право выбора)
at (in) our (your) o.	— по нашему (Вашему) усмотрению
at (in) buyers' (sellers') o.	— по усмотрению покупателей (продавцов)
optional <i>adj</i>	— факультативный
order I <i>n</i>	— 1. заказ; 2. приказ, ордер; 3. порядок
against (on) o. No.	— по заказу №
against (on) our (your) o.	— по нашему (Вашему) заказу
cash with o.	— наличными при выдаче заказа
by o.	— по приказу, по требованию
loading o.	— погрузочный ордер
to o.	— приказу
to our (your) o.	— нашему (Вашему) приказу
a bill of lading made out to o.	— коносамент, выписанный приказу (кого-л.)
for o.'s sake	— ради порядка
order II <i>v</i>	— заказывать
ordinal <i>adj</i>	— порядковый
ore <i>n</i>	— руда
origin <i>n</i>	— происхождение
of Russian o.	— происхождением из России
original <i>adj</i>	— 1. оригинальный; 2. первоначальный
o. bill of lading	— оригинальный коносамент, оригинал коносамента
o. delivery estimate	— первоначально намеченный срок поставки
originally <i>adv</i>	— первоначально
otherwise <i>adv</i>	— иначе, в противном случае
unless o. agreed	— если иное не согласовано
ourselves <i>pron</i> = us	

outer <i>adj</i>	— внешний
output <i>n</i>	— выпуск, продукция, производительность
outside <i>prep</i>	— вне, за пределами
o. the sellers' control	— не зависящий от продавца
outturn <i>n</i>	— выгруженное количество
over and above <i>prep</i>	— сверх и свыше
overall <i>adj</i>	— полный, предельный, габаритный
overland <i>adj</i>	— сухопутный
overseas <i>adj</i>	— заморский
o. transport	— морская перевозка
oversight <i>n</i>	— недосмотр
through an o.	— по недосмотру
overtime <i>n</i>	— сверхурочное время, сверхурочные, сверхурочная работа
owe <i>v</i>	— быть должным (обязанным, признательным)
we o. your address to Messrs...	— мы признательны за сообщение Вашего адреса фирме ...
owing to <i>prep</i>	— из-за, по причине, вследствие
owner <i>n</i>	— владелец
ownership <i>n</i>	— собственность

Р

pack <i>v</i>	— упаковывать
package <i>n</i>	— место (<i>груза</i>)
packing <i>n</i>	— упаковка
paint <i>n</i>	— краска
panel <i>n</i>	— список лиц, группа
p. of arbitrators	— группа арбитров
parcel <i>n</i>	— 1. пакет, пачка, посылка; 2. партия (<i>товара</i>), частичный груз
by p. post	— почтовой посылкой
part I <i>n</i>	— 1. часть; 2. деталь (<i>машины</i>); 3. сторона
p. shipment	— частичная отгрузка
in p.	— частично
spare parts	— запасные части

on my (his, our, etc) p.	— с моей (его, нашей и т.д.) стороны
on the p. of	— со стороны кого-л.
part II <i>v</i>	— расставаться
partial <i>adj</i>	— частичный
participate <i>v</i>	— участвовать
participation <i>n</i>	— участие
particular I <i>n</i>	— подробность, деталь
particular II <i>adj</i>	— особенный, специальный, частный
p. average	— частная авария
in p.	— в особенности, в частности
particularly <i>adv</i>	— в особенности, в частности
partnership <i>n</i>	— товарищество
limited p.	— коммандитное товарищество
party <i>n</i>	— сторона (<i>в договоре</i>)
p. to the contract	— участник договора
pass <i>v</i>	— 1. передавать, пересылать; 2. переходить
password <i>n</i>	— пароль
past <i>adj</i>	— прошлый, минувший
paste <i>v</i>	— вставлять (данные в компьютерную программу)
pattern <i>n</i>	— образчик, образец (<i>узора, рисунка</i>)
pay <i>v</i> (paid)	— платить
to p. for smth	— платить за что-л., оплачивать что-л.
payable <i>adj</i>	— подлежащие уплате, подлежащий оплате
payment <i>n</i>	— платеж, уплата
recurring p.	— регулярный платеж
penalty <i>n</i>	— пени, штраф
pending <i>prep</i>	— в ожидании, до
penetrate <i>v</i>	— проникать
per <i>prep</i>	— за, в (<i>в сочетании с единицами измерения</i>)
p. ton	— за тонну
p. pound (kilogram)	— за фунт (килограмм)
p. unit	— за единицу

p. hour
per cent. *n* (per cent, percent)
 5 p. с.
percentage *n*

perfect I *adj*
perfect II *v*
perform *v*
performance *n*

peril *n*
period *n*
permission *n*
permit *v*
persist *v*
personal *adj*
persuade *v*
pertain *v*
phone *n, v*

photo-copy *n*
phrase *n*
piece *n*
pilferage *n*

pilot *n*
pilotage *n*

place *v*
 to p. an order with smb
 to p. an agency in smb's hands

plain *adj*
plaint *n*
plaintiff *n*
plant *n*

plate *n*
 foundation p.
please *v*

— в час
 — процент
 — 5 процентов
 — процент (*доля или часть в процентах*)
 — безупречный, отличный
 — совершенствовать
 — исполнять, совершать
 — 1. исполнение, выполнение (*договора*); 2. работа (*машины*)
 — опасность, риск
 — период, срок
 — разрешение
 — разрешать
 — упорствовать
 — личный
 — убеждать
 — относиться, иметь отношение
 — телефон; телефонировать (*вместо telephone*)
 — фотокопия
 — фраза
 — кусок, штука
 — хищение, воровство (*из отдельных мест груза*)
 — лоцман
 — проводка судов, лоцманские расходы (сборы)
 — помещать, размещать
 — поместить заказ у кого-л.
 — передать кому-л. агентство, назначить кого-л. агентом
 — ясный
 — исковое заявление, иск
 — истец
 — 1. завод; 2. установка, агрегат, оборудование
 — плита, лист
 — фундаментная плита
 — нравиться

we are p. to send you
pleasure *n*
 we have p. in sending
 (in informing, etc.) you
 we had (shall have)
 the p. of meeting you

pledge I *n*
pledge II *v*
 to p. goods with a bank

plus *prep*
pneumatic *adj*

point I *n*
 points of claim
 p. of freight
 melting p.

point II *v*
 to p. out

policy *n*
 p. of insurance (insurance p.)

port *n*
 p. of call
 p. of loading
 p. of destination
 p. of discharge

portable *adj*
portage *n*
 quay p.

position *n*

to be in a p.

possession *n*
 we are in p. of your letter

possibility *n*

possible *adj*
 as soon as p.

post *n*
 by return (of) p.
 by parcel p.

— с удовольствием посылаем Вам
 — удовольствие
 — мы с удовольствием посылаем (сообщаем и т.д.) Вам
 — мы имели (будем иметь) удовольствие встретиться с Вами
 — залог, заклад
 — закладывать, заложить
 — заложить товар в банке
 — плюс, с добавлением
 — пневматический
 — 1. пункт, вопрос; 2. точка
 — исковое заявление
 — вопрос фрахта
 — точка плавления
 — указывать
 — указывать, обращать внимание
 — 1. политика; 2. полис
 — страховой полис
 — порт
 — порт захода
 — порт погрузки
 — порт назначения
 — порт разгрузки
 — переносной, передвижной
 — переноска, плата за переноску
 — переноска на пристани
 — 1. состояние; 2. положение, местонахождение, позиция (*судна*)
 — быть в состоянии
 — владение
 — мы получили Ваше письмо
 — возможность
 — возможный
 — как можно скорее
 — почта
 — с обратной почтой, срочно
 — почтовой посылкой

poste restante	— до востребования (<i>надпись на конверте</i>)
postmark <i>n</i>	— почтовый штемпель
postpone <i>v</i>	— откладывать, отсрочивать
postponement <i>n</i>	— отсрочка
postscript <i>n</i>	— постскрипtum (<i>в конце письма после подписи; обозначается буквами P.S.</i>)
potential <i>adj</i>	— потенциальный, возможный
pound <i>n</i>	— 1. фунт (<i>денежная единица</i>); 2. фунт (<i>мера веса; =453,59 г</i>)
<i>p.</i> sterling	— фунт стерлингов
power <i>n</i>	— 1. сила, энергия; 2. полномочие
horse <i>p.</i>	— лошадиная сила
<i>p.</i> of attorney	— доверенность
practically <i>adv</i>	— 1. фактически, в сущности; 2. практически
preamble <i>n</i>	— преамбула (<i>вводная часть контракта</i>)
precaution <i>n</i>	— предосторожность, мера предосторожности
precede <i>v</i>	— предшествовать
to <i>p.</i> smth	— предшествовать чему-л.
precise <i>adj</i>	— точный
prefer <i>v</i>	— предпочитать
prejudice I <i>n</i>	— ущерб, ограничение
without <i>p.</i> to smb's rights	— без ущерба для чьих-л. прав
prejudice II <i>v</i>	— наносить ущерб (<i>чьим-л. правам</i>)
preliminary <i>adj</i>	— предварительный
premium <i>n</i>	— премия, страховая премия
preparation <i>n</i>	— приготовление, изготовление, выработка, подготовка
prepare <i>v</i>	— готовить
prescribe <i>v</i>	— предписывать
presence <i>n</i>	— присутствие
present I <i>n</i>	— настоящее время
at the <i>p.</i> time	— в настоящее время
present II <i>v</i>	— представлять, предъявлять
presentation <i>n</i>	— предъявление

after <i>p.</i>	— после предъявления
preservation <i>n</i>	— сохранение
presume <i>v</i>	— полагать
prevail <i>v</i>	— преобладать
prevent <i>v</i>	— предупреждать, не допускать, препятствовать, мешать
to <i>p.</i> smb (from) doing smth	— мешать кому-л. сделать что-л.
prevention <i>n</i>	— предупреждение, предотвращение
previous <i>adj</i>	— предшествующий, предыдущий
previously <i>adv</i>	— заранее
price <i>n</i>	— цена
fixed (firm) <i>p.</i>	— твердая цена
list <i>p.</i>	— преysкурантная цена
lowest <i>p.</i>	— самая низкая цена
sliding (escalator) <i>p.</i>	— скользящая цена
prime <i>adj</i>	— первосортный, высшего качества
principal I <i>n</i>	— 1. комитент, доверитель; 2. основная сумма кредита; 3. основной должник (<i>в отличие от поручителя</i>)
principal II <i>adj</i>	— главный, основной
principle <i>n</i>	— принцип
in <i>p.</i>	— в принципе
on <i>p.</i>	— из принципа
print I <i>n</i>	— печатание
<i>p.</i> run	— тираж
print II <i>v</i>	— печатать
prior <i>adj</i>	— предшествующий
to be subject to <i>p.</i> sale	— <i>ам.</i> быть действительной в том случае, если товар не будет продан до получения ответа покупателя (об оферте)
<i>p.</i> to	— до, перед
probably <i>adv</i>	— вероятно
procedure <i>n</i>	— процедура, производство дел (<i>судебное</i>)

proceed <i>v</i>	— 1. приступать; 2. действовать; 3. проследовать
to p. to the execution of the order	— приступать к исполнению заказа
proceedings <i>n pl</i>	— производство (<i>судебное</i>), процесс (<i>судебный</i>), заседание (<i>суда</i>)
to bring p. against smb	— начать (возбудить) процесс против кого-л.
proceeds <i>n pl</i>	— вырученная сумма, выручка
process <i>v</i>	— обрабатывать, перерабатывать
procure <i>v</i>	— доставать, обеспечивать
produce <i>v</i>	— производить, изготавливать
product <i>n</i>	— продукт
production <i>n</i>	— производство
profit <i>n</i>	— прибыль
anticipated p.	— ожидаемая прибыль
progress <i>n</i>	— прогресс, ход, продвижение
prohibition <i>n</i>	— запрещение
prolong <i>v</i>	— продлевать
promise I <i>n</i>	— обещание
promise II <i>v</i>	— обещать
prompt <i>adj</i>	— немедленный
p. shipment	— немедленная отгрузка
proof <i>n (pl proofs)</i>	— доказательство
final p. of quality	— окончательное доказательство (подтверждение) качества
proper <i>adj</i>	— соответствующий, надлежащий
properly <i>adv</i>	— надлежащим образом
property <i>n</i>	— 1. собственность; 2. свойство
proportion <i>n</i>	— пропорция, доля
proportionate <i>adj</i>	— пропорциональный
proposal <i>n</i>	— предложение
propose <i>v</i>	— 1. предлагать; 2. предполагать, намечаться
pro rata <i>adv</i>	— <i>лат.</i> пропорционально
prospect <i>n</i>	— перспектива, надежда
prospectus <i>n (pl prospectuses)</i>	— проспект, публикация (<i>рекламного характера</i>)

protect <i>v</i>	— защищать, предохранять
protection <i>n</i>	— защита
protest <i>n</i>	— протест
sea p.	— морской протест
prove <i>v</i>	— 1. доказывать; 2. оказываться
to p. (to be) defective	— оказаться дефектным (неисправным)
provide <i>v</i>	— снабжать, предоставлять, обеспечивать
to p. for smth	— предусматривать что-л.
provided (that) <i>conj</i>	— при условии если, при условии что
provision <i>n</i>	— 1. условие, оговорка, положение; 2. обеспечение
provisional <i>adj</i>	— предварительный
p. invoice	— предварительный счет-фактура
provisionally <i>adv</i>	— предварительно
proximo <i>adv</i>	— следующего месяца
on the 2nd p.	— 2-го числа следующего месяца
publicity <i>n</i>	— реклама
purchase I <i>n</i>	— покупка
purchase II <i>v</i>	— покупать
purchaser <i>n</i>	— покупатель
purpose <i>n</i>	— цель
for the p. of doing smth	— с целью сделать что-л.
put:	
to p. forward a claim	— предъявить претензию
to p. forward a quotation	— представить (сделать) предложение
pylon <i>n</i>	— столб, вышка, колонка
p. radiation monitor	— радиационный монитор, укрепляемый на вышке

Q

qualification <i>n</i>	— оговорка
qualitative <i>adj</i>	— качественный
quality <i>n</i>	— качество
first q.	— первый сорт

quantity *n*
quarter *n*
quay *n*
question *n*

in q.
on the q.

quotation *n*

q. for goods

quote *v*

rails *n pl*
raise *v* (raised)
to r. a claim

random:
at r.

range *n*
our r. of compressors

rapid *adj*
rapidly *adv*
r. wearing out parts

rate *n*
r. of freight
basic r.
r. of exchange

r. of exchange of USA dollars
into pounds sterling
close (closing) r.

re: (Re:) = Reference
in r.

reach *v*
read *v*

— количество
— 1. четверть; 2. квартал
— набережная, пристань
— вопрос, проблема, дело
— (дело), о котором идет речь
— по вопросу
— котировка, цена, курс, предложение, oferta
— котировка товара, цена на товар, предложение на товар
— назначать (*цену, условия*), сделать предложение

R

— рельсы
— повышать, поднимать
— предъявить претензию
— наугад
— ряд, набор, номенклатура
— наша номенклатура компрессоров, производимые нами типы компрессоров
— быстрый
— быстро
— быстро изнашивающиеся части
— 1. ставка; 2. курс
— ставка фрахта
— базисная ставка
— курс перевода, валютный курс
— курс перевода долларов США в фунты стерлингов
— заключительный курс
— относительно, касательно
— до делу
— достигать, доходить до
— гласить

a telegram reading as follows

readiness *n*
reason *n*
reasonable *adj*
receipt *n*
(up) on r.
receivables *n pl*
receive *v*
receiver *n*
recent *adj*
reciprocal *adj*
r. trading

reckon *v*
recompense *v*
reconsider *v*
recourse *n*
without r. to general law-courts
right of r.

recover *v*
recovery *n*
recruiter *n*
recur *v*
recurring payment

redemption *n*
reduce *v*
reduction *n*
r. in the price
refer *v* (referred)
reference *n*
with r. to
with further r. to

reflect *v*
refund *v*

refuse *v*
regard I *n*
with r.
regard II *v*

— телеграмма следующего содержания
— готовность
— причина, основание
— обоснованный, разумный
— 1. получение; 2. расписка
— по получении
— причитающиеся суммы
— получать
— грузополучатель
— недавний, последний
— взаимный, обоюдный
— торговля на основе взаимности
— считать
— компенсировать
— пересматривать
— 1. обращение; 2. регресс
— без обращения в общие суды
— право регресса
— взыскивать, получать обратно
— взыскание
— менеджер по набору персонала
— повторяться
— регулярный (повторяющийся) платеж
— погашение (*долга*)
— снижать
— снижение
— снижение цены, скидка с цены
— ссылаться
— 1. ссылка; 2. рекомендация
— ссылаясь на
— снова ссылаясь на
— отражать
— возвращать, возмещать (*денежные суммы*)
— отказываться
— отношение
— относительно
— рассматривать

register *n*
r. ton
net r. tons (tons net r.)
registered *adj*
regret I *n*
to our (my) r.
regret II *v*
we r. to inform you
regular *adj*
r. buyer
regulation *n*
reimbursement *n*
reject *v*
relate *v*
relating to
relation *n*
trading relations
release I *n*
r. (r. note) for shipment
release II *v*
to r. a machine for shipment
reliability *n*
reluctant *adj*
rely *v*
we r. on you to do your best
remain *v*
remainder *n*
remind *v*
reminder *n*
remit *v*
remittance *n*
render *v*
to r. assistance
— регистр
— регистровая тонна
(= 100 куб.фут. или 2,83 куб.м)
— нетто-регистрационные тонны
— заказное (надпись на конверте)
— сожаление
— к нашему (моему) сожалению
— сожалеть
— с сожалением сообщаем Вам
— постоянный, регулярный, равнономерный
— постоянный покупатель
— правило
— возмещение
— браковать, отвергать, отказываться
— относиться
— относящийся к
— отношение
— торговые отношения
— освобождение, выпуск, разрешение
— разрешение на отгрузку
— освобождать, выпускать, разрешать
— разрешить отгрузку машины
— надежность
— неохотный
— полагаться
— мы полагаемся на Вас в том, что Вы сделаете все возможное
— оставаться
— остаток
— напоминать
— напоминание
— переводить (деньги)
— перевод, перечисление денег
— 1. оказывать (помощь и т.п.);
2. делать
— оказывать помощь

to r. impossible
renounce *v*
repair I *n* (часто *pl* repairs)
repair II *v*
repay *v*
replace *v*
replacement *n*
reply I *n*
in r. to
reply II *v*
report *n*
test r.
r. of survey
repository *n*
represent *v*
representative *n*
request *n*
in accordance with your r.
require *v*
we r.
requirement *n*
to meet the requirements
resale *n*
r. discount
resell *v* (resold)
reserve *v*
to r. the right
respondent *n*
r. party
response *n*
in r. to
responsibility *n*
to accept r.
to bear r.
— делать невозможным
— не признавать, отвергать, отказываться от
— починка, исправление, ремонт
— ремонтировать
— возвращать, возмещать (деньги)
— заменять
— замена
— ответ
— в ответ на
— отвечать (на — to)
— доклад, отчет, протокол, акт, заключение
— протокол испытания
— акт осмотра
— хранилище
— представлять
— представитель
— просьба
— в соответствии с Вашей просьбой
— требовать(ся), нуждаться в
— нам требуется
— требование, потребность
— удовлетворять (отвечать) требованиям
— перепродажа
— скидка для торговцев
— перепродавать
— сохранять, резервировать
— сохранять за собой право
— ответчик
— ответная сторона
— ответ
— в ответ на
— ответственность
— принимать на себя ответственность
— нести ответственность

responsible <i>adj</i>	— ответственный
to hold r.	— считать ответственным
restraint <i>n</i>	— ограничение
restrict <i>v</i>	— ограничивать
restriction <i>n</i>	— ограничение
result I <i>n</i>	— результат
result II <i>v</i>	— проистекать, получаться, являться результатом
retain <i>v</i>	— удерживать, сохранять у себя
retention <i>n</i>	— удержание, сохранение
retrieval <i>n</i>	— отыскание, извлечение (<i>информации</i>)
return I <i>n</i>	— возврат, возвращение
by r. (of) post	— с обратной почтой, срочно
in r.	— в обмен
return II <i>v</i>	— возвращать
returnable <i>adj</i>	— подлежащий возврату
reverse <i>adj</i>	— обратный, оборотный
revert <i>v</i>	— возвращаться (<i>к вопросу, документу</i>)
revise <i>v</i>	— пересматривать, изменять
revision <i>n</i>	— пересмотр, изменение
revocable <i>adj</i>	— отзывный
revoke <i>v</i>	— отзывать
to r. an offer	— отзывать предложение
revolution <i>n</i>	— оборот
revolutions per minute	— оборотов в минуту
right I <i>n</i>	— право
to exercise the r.	— осуществлять право
right II <i>adj</i>	— надлежащий
rise I <i>n</i>	— повышение
r. in price	— повышение в цене
rise II <i>v</i> (rose, risen)	— повышаться, увеличиваться
risk <i>n</i>	— риск
r. of leakage	— риск от утечки
all risks	— с ответственностью за все риски
at smb's r.	— на чьем-л. риске
marine risks	— морские риски
war r.	— военный риск

risky <i>adj</i>	— рискованный
route <i>n</i>	— маршрут
rule <i>n</i>	— правило

S

safe <i>adj</i>	— безопасный
said:	
the s.	— (выше) упомянутый, (выше) указанный
sail <i>v</i>	— плыть, уходить в море
sailing <i>n</i>	— отход, отплытие
sake <i>n:</i>	
for order's s.	— ради (для) порядка
sale <i>n</i>	— продажа
salvage <i>n</i>	— спасение (<i>судна или груза на море</i>)
same <i>adj</i>	— тот же самый, таковой
sample <i>n</i>	— образец (<i>торговый</i>)
equal to s.	— соответствующий образцу
sampling <i>n</i>	— отбор проб, отбор образцов
satisfactory <i>adj</i>	— удовлетворительный
satisfy <i>v</i> (satisfied)	— удовлетворять
save <i>v</i>	— экономить
scam <i>n</i>	— мошенническая схема
scarcity <i>n</i>	— недостаточное количество
schedule I <i>n</i>	— график
schedule II <i>v</i>	— ставить в график, планировать
seal <i>v</i>	— печатывать
seaworthy <i>adj</i>	— мореходный
secure <i>v</i>	— 1. обеспечивать, получать, доставать; 2. закреплять
securely <i>adv</i>	— надежно
securities <i>n pl</i>	— ценные бумаги
marketable s.	— рыночные ценные бумаги
security <i>n</i>	— обеспечение
self-explanatory <i>adj</i>	— говорящий сам за себя
selves <i>n</i> (<i>pl</i> or <i>self</i>): with your	— с Вами
good s.=with you	
separate <i>adj</i>	— отдельный

separation *n*

serial *adj*

serious *adj*

servant *n*

service *n*

technical *s.*

set I *n*

set II *v*:

to *s.* forth

settle *v*

to *s.* the matter

settlement *n*

severely *adv*

share *n*

convertible *s.*

cumulative *s.*

founder's *s.*

ordinary *s.*

privileged *s.*

redeemable *s.*

term *s.*

subscription *s.*

s. capital

ship I *n*

ship II *v* (shipped)

shipment *n*

part *s.*

shipowner *n*

shipper *n*

shipping *n*

— отделение, сепарирование (отделение одной партии груза от другой)

— порядковый

— серьезный

— служащий

— служба, эксплуатация, обслуживание

— техническое обслуживание

— 1. набор, комплект; 2. установка

— излагать

— 1. решать, разрешать, урегулировать; 2. уплачивать

— урегулировать (уладить) вопрос

— 1. урегулирование; 2. расчет (денежный), уплата

— очень, очень сильно

— акция

— конвертируемая акция

— кумулятивная акция (с накоплением дивидендов)

— акция учредителя

— обыкновенная акция

— привилегированная акция

— выкупаемая акция

— акция на ограниченный срок

— акция по подписке

— акционерный капитал

— судно, корабль

— отгружать, отправлять (на судне)

— 1. отгрузка, отправка; 2. груз, партия (отправленного товара)

— частичная отгрузка

— судовладелец

— грузоотправитель

— 1. отправка, экспедиция; 2. судоходство

s. agent(s)

s. company

shore *n*

shortage *n*

short-delivered *adj*

short-shipped *adj*

shortweight *n*

side *n*

front *s.*

left (right) hand *s.*

sight *n*

at *s.*

signature *n*

similar *adj*

simultaneously *adv*

sincerely *adv*

yours (very) *s.*

single *adj*

s. copies of catalogue, brochure etc.

size *n*

sliding *adj*

slight *adj*

slightly *adv*

sole *adj*

s. arbitrator

solely *adv*

solicitor *n*

space *n*

spare *adj*

s. parts

spares = spare parts

special *adj*

specific *adj*

s. weight

specification *n*

— экспедитор(ы), экспедиторская фирма

— пароходная компания

— берег

— нехватка, недостаток

— недостающий при сдаче

— оставшийся непогруженным

— недостаток в весе

— сторона

— передняя сторона

— левая (правая) сторона

— предъявление

— по предъявлении

— подпись

— подобный, аналогичный

— одновременно

— искренне

— искренне Ваш(и) (заключительная формула вежливости в письме)

— единственный

— по одному экземпляру каталога, брошюры и т.п.

— величина, размер

— скользящий

— незначительный

— незначительно

— единственный, единоличный

— единоличный арбитр

— исключительно, только

— солиситор, поверенный

— 1. пространство; 2. тоннаж

— запасной

— запасные части

— запасные части

— специальный, особый

— определенный, специфический, особый

— удельный вес

— спецификация

specify *v*

specimen *n*
s. letters

speed I *n*
speed II *v* (sped)
speedy *adj*
spite:
in s. of

split *v* (split)

spontaneous *adj*
s. combustion

spot *n*
on the s.
s. cash

stamp I *n*
s. duty

stamp II *v*

standard *n*
government s.
s. form of contract

standpoint *n*
standstill *n*
to bring to a s.

state *v*
as stated

statement *n*
s. of account

status *n* (financial status)
statutory *adj*

stay *n*
stem *v* (stemmed)

step *n*

— указывать, обозначать, перечислять
— образец
— образцы (примеры) писем
— скорость
— ускорять (*часто* to speed up)
— быстрый, скорый

— несмотря на
— раздроблять, разбивать (*часто* to split up)
— самопроизвольный
— самовозгорание
— место
— на месте, немедленно
— немедленная уплата наличными
— 1. марка, гербовая марка;
2. штамп, печать, штемпель
— гербовый сбор
— 1. штемпелевать; 2. наклеивать почтовую (гербовую) марку
— стандарт
— государственный стандарт
— типовой стандарт
— точка зрения
— остановка, бездействие
— вывести из строя
— заявлять, сообщать, указывать
— как указано
— 1. заявление; 2. ведомость, расчет, спецификация
— выписка из счета
— финансовое положение
— установленный законоположением
— пребывание
— обусловить день начала погрузки, подать (*судно*) для погрузки
— шаг, мера

to take steps

sterling *n*
5,000 pounds s.
in pounds s.

stevedore *n*
stevedoring *n*
stipulate *v*
stipulation *n*
stock *n*
in s.

stop *n*
stoppage *n*
storage *n*

store *v*

storm *n*
stow *v*
stowage *n*
straight away *adv*
stranding *n*
strength *n*
on the s.
strewing *n*
strict *adj*
strictly *adv*
s. net

strike *n*
sub-contractor *n*
subdivide *v* (sub-divide)
subject I *n* (subject matter)

subject II *v*
subject (to) *adv*

submission *n*

— принять меры
— стерлинги
— 5000 фунтов стерлингов
— в фунтах стерлингов
— стивидор, грузчик
— стивидорские работы
— обуславливать
— условие
— 1. запас, склад; 2. акция
— на складе
— точка (*в телеграммах*)
— задержка, остановка
— 1. хранение, складирование;
2. складское помещение
— складировать, хранить на складе
— буря
— складывать, укладывать
— штивка (*укладка*)
— немедленно
— посадка на мель
— сила
— в силу
— раструска
— строгий
— строго
— строго без скидки
— забастовка
— субпоставщик
— раздроблять, разбивать
— предмет, содержание, существо
— подвергать
— подлежащий, который может подлежать, подчиняющийся чему-л., имеющий силу или действительный лишь в случае чего-л.
— представление, передача на рассмотрение

s. note	— соглашение сторон о передаче спора на решение арбитража
submit <i>v</i>	— представлять (<i>документ</i>)
subrogate <i>v</i>	— передавать право требования
subrogation <i>n</i>	— суброгация
subrogee <i>n</i>	— лицо, к которому переходят права в порядке суброгации
subsequent <i>adj</i>	— последующий
subsequently <i>adv</i>	— позже, потом, впоследствии
substance <i>n</i>	— вещество
foreign s.	— постороннее вещество
substitute <i>n</i>	— замена; судно, назначенное вместо другого судна
substitution <i>n</i>	— замена
in s.	— взамен
success <i>n</i>	— успех
successful <i>adj</i>	— успешный
the s. party	— сторона, в пользу которой вынесено решение
successively <i>adv</i>	— постепенно, последовательно
suffer <i>v</i>	— страдать
to s. losses	— терпеть (нести) убытки
sufficient <i>adj</i>	— достаточный
suggest <i>v</i>	— предлагать (советовать, рекомендовать)
suggestion <i>n</i>	— предложение (совет, рекомендация)
at the s. of	— по предложению кого-л.
suit <i>v</i>	— подходить
to s. smb	— подойти кому-л.
to s. the requirements	— удовлетворять требованиям
suitable <i>adj</i>	— подходящий, годный
sum <i>n</i>	— сумма
summarize <i>v</i>	— суммировать, обобщать, подытоживать
summons <i>n</i> (<i>pl</i> summonses)	— вызов (<i>в суд</i>)
superficial <i>adj</i>	— поверхностный
superior <i>adj, adv</i>	— высший, лучший, выше, лучше
supervise <i>v</i>	— наблюдать, надзирать
supplement <i>n</i>	— добавление, приложение

supplier <i>n</i>	— поставщик
supply <i>v</i>	— снабжать, поставлять
support <i>n</i>	— подтверждение
in s.	— в подтверждение
suppose <i>v</i>	— предполагать, думать
sure <i>adj</i>	— уверенный
to make s.	— удостовериться, убедиться
surety <i>n</i>	— поручитель
s. on (for) a bill	— аваль, авалист
suretyship <i>n</i>	— поручительство
surplus <i>n</i>	— излишек, превышение
surprise I <i>n</i>	— удивление
to learn with s.	— узнать с удивлением
surprise II <i>v</i>	— удивлять
to be surprised	— быть удивленным
survey <i>n</i>	— осмотр
surveyor <i>n</i>	— сюрвейер (<i>инспектор</i>)
sustain <i>v</i>	— испытывать, терпеть, понести
to s. losses	— понести потери
SWIFT (Society for Worldwide International Financial Telecommunication)	— СВИФТ (<i>Международное общество межбанковских телекоммуникаций</i>)

T

table <i>n</i>	— таблица
tank <i>n</i>	— резервуар
tanker <i>n</i>	— танкер, наливное судно
tax <i>n</i>	— налог
technical <i>adj</i>	— технический
t. conditions	— технические условия
telegraph <i>v</i>	— телеграфировать
telegraphic <i>adj</i>	— телеграфный
t. address	— адрес для телеграмм
t. transfer	— телеграфный перевод
telex I <i>n</i>	— телекс (<i>телеграмма, посланная по телетайпу</i>)
by t.	— по телетайпу
telex II <i>v</i>	— телеграфировать по телетайпу, передавать по телетайпу

tender <i>n</i>	— предложение (<i>письменное</i>), тендер (<i>заявка на торги</i>), торги
tenor <i>n</i>	— содержание
term <i>n</i>	— 1. условие; 2. срок
terms <i>pl n</i>	— условия, условия платежа
terms of payment	— условия платежа
on the terms	— на условиях
on the terms and conditions	— на всех условиях
termination <i>n</i>	— прекращение, окончание
test <i>n</i>	— испытание
t. certificate	— свидетельство об испытании
t. report	— протокол испытания
running t.	— рабочее испытание
service t.	— эксплуатационное испытание
textiles <i>n pl</i>	— ткани
thanks <i>n pl</i>	— благодарность
t. to	— благодаря
theft <i>n</i>	— кража
thereabouts <i>adv</i>	— около этого, приблизительно
thereafter <i>adv</i> = after that time	— с этого времени
thereby <i>adv</i> = by it, by that means, in that connection	— этим, при помощи этого, из-за этого, в связи с этим
therefor <i>adv</i> = for it, for this, for that	— вместо этого, вместо него
therefrom <i>adv</i> = from it, from them	— от него, от них
therein <i>adv</i> = in it, in them	— в нем, в них
thereof <i>adv</i> = of it, of them	— его, их
thereto <i>adv</i> = to it	— на это
consent t.	— согласие на это
thereupon <i>adv</i>	— немедленно после этого
thief <i>n (pl thieves)</i>	— вор
throughout <i>adv</i>	— на всем протяжении
t. the charter	— в продолжении всего времени действия чартера
throw <i>v (threw, thrown)</i>	— бросать, кидать
to t. out	— отклонять (<i>об иске</i>)
thus <i>adv</i>	— таким образом
time <i>n</i>	— время, срок
t. of (for) delivery	— срок поставки
t. of shipment	— срок отгрузки

at the present t.	— в настоящее время
in t.	— вовремя
in good t.	— в надлежащее время
in due t.	— своевременно
in four months' t.	— через четыре месяца
timesheet <i>n (time-sheet)</i>	— таймшит (<i>ведомость учета времени, затраченного на погрузку и/или выгрузку судна</i>)
tin <i>n</i>	— 1. олово; 2. жестяная банка
title <i>n</i>	— титул, право на имущество
tolerance <i>n</i>	— допуск
ton <i>n</i>	— тонна
long (English) t.	— большая (английская, длинная) тонна (=2240 <i>англофунтам</i> или 1016 кг)
register t.	— регистровая тонна (100 <i>куб. фут.</i> или 2,83 <i>куб. м</i>)
net register tons, tons net register	— нетто-регистрационные тонны
short t.	— малая (короткая) тонна
tonnage <i>n</i>	— тоннаж
tool <i>n</i>	— инструмент
top <i>n</i>	— верхняя часть, верх
total <i>n, adj</i>	— 1. общее количество, итог, итого, всего; 2. общий
trade <i>v</i>	— 1. торговать; 2. совершать рейсы, плавать
trading <i>adj</i>	— торговый
t. relations	— торговые отношения
transfer I <i>n</i>	— перевод
mail t.	— почтовый перевод
telegraphic t.	— телеграфный перевод
transfer II <i>v (transferred)</i>	— 1. передавать; 2. переводить (деньги)
transhipment <i>n</i>	— перегрузка
transit <i>n</i>	— провоз, транзит
during (in) t.	— во время перевозки, во время нахождения в пути
translation <i>n</i>	— перевод
treatment <i>n</i>	— обработка
to put to t.	— подвергнуть обработке

tribunal <i>n</i>	— трибунал, суд
trip <i>n</i>	— поездка
triplicate <i>n, adj</i>	— третий экземпляр, тройной
in <i>t.</i>	— в трех экземплярах
trouble <i>n</i>	— беспокойство, хлопоты
truly:	
yours <i>t. (t. yours)</i>	— с уважением (<i>в конце письма</i>)
try <i>v (tried)</i>	— пытаться
turn I <i>n</i>	— очередь
in <i>t.</i>	— по очереди
turn II <i>v</i>	— переворачивать
do not <i>t. over</i>	— не кантовать (<i>надпись на ящичках</i>)
type <i>n</i>	— тип

U

ultimate <i>adj</i>	— конечный
ultimo <i>adv</i>	— прошлого месяца
a letter of the 15th ultimo	— письмо от 15 числа прошлого месяца
umpire <i>n</i>	— суперарбитр (<i>третейский судья</i>)
unable <i>adj</i>	— неспособный
to be <i>u.</i>	— быть не в состоянии
unavoidable <i>adj</i>	— неизбежный, неминуемый, неотвратимый
UNCITRAL (Unified Commercial International Trade Legislation)	— Единое торгово-коммерческое международное законодательство
unconditional <i>adj</i>	— безусловный
undergo <i>v (underwent, undergone)</i>	— подвергаться, проходить
underloading <i>n</i>	— недогрузка, погрузка меньшего количества
undertake <i>v (undertook, undertaken)</i>	— обязываться, брать на себя обязательства
undertaking <i>n</i>	— обязательство
underwriter <i>n</i>	— страховщик (<i>лицо, принимающее на страхование имущество</i>)

uneatable <i>adj</i>	— несъедобный
unexecuted <i>adj</i>	— неисполненный, невыполненный
unexpected <i>adj</i>	— непредвиденный
unfit <i>adj</i>	— негодный
unforeseen <i>adj</i>	— непредвиденный
unfortunately <i>adv</i>	— к сожалению, к несчастью
unfulfilled <i>adj</i>	— неисполненный, невыполненный
uninterrupted <i>adj</i>	— непрерывный
unit <i>n</i>	— 1. единица; 2. установка
unless <i>conj</i>	— если не
unmerchantable <i>adj</i>	— непригодный для торговли
unripe <i>adj</i>	— незрелый
unsatisfactory <i>adj</i>	— неудовлетворительный
unseaworthiness <i>n</i>	— непригодность для плавания, немореходность
unsold <i>adj</i>	— непроданный
unsolicited <i>adj</i>	— незапрошенный
<i>u. offer</i>	— оферта, посланная по инициативе продавца (<i>без предварительного запроса покупателя</i>)
unsuitable <i>adj</i>	— неподходящий
urgent <i>adj</i>	— срочный
URL	— текстовый адрес компьютера в Интернете
usage <i>n</i>	— обычай, узанс, обыкновение
use I <i>n</i>	— использование
to make <i>u. of smth</i>	— использовать что-л.
use II <i>v</i>	— использовать
useful <i>adj</i>	— полезный (<i>для кого-л. — to</i>)
useless <i>adj</i>	— бесполезный
user <i>n</i>	— потребитель
usual <i>adj</i>	— обычный
<i>as u.</i>	— как обычно
utilization <i>n</i>	— использование
utmost <i>adj</i>	— предельный, крайний
<i>the u.</i>	— самое большое, все возможное
<i>to do one's u.</i>	— сделать все возможное

V

valid <i>adj</i>	— действительный
validity <i>n</i>	— действительность, срок действия
valuation <i>n</i>	— оценка
value I <i>n</i>	— стоимость, ценность
contract v. of the goods	— стоимость товаров по контракту
insurance v.	— застрахованная стоимость груза
to the v. of	— стоимостью в
value II <i>v</i>	— оценивать
valued at	— стоимостью в
valued <i>adj</i>	— ценный
various <i>adj</i>	— различный
vary <i>v</i>	— колебаться, изменяться
verify <i>v</i>	— проверять
versus <i>prep</i>	— против
vessel <i>n</i>	— судно
view <i>n</i>	— 1. вид; 2. взгляд, мнение; 3. намерение, цель
general v. drawing	— чертеж общего вида
in v. of	— ввиду
with the v. of (to)	— с целью
void <i>adj</i>	— не имеющий силы, недействительный
to become v.	— терять силу
null and v.	— потерявший силу, не имеющий силы
volume <i>n</i>	— объем
vote <i>n</i>	— голос
by a majority v.	— большинством голосов
voucher <i>n</i>	— оправдательный документ
voyage <i>n</i>	— рейс

W

waive <i>v</i>	— отказываться от (своего права, своей претензии и т.п.)
-----------------------	--

to w. the inspection of the goods, to w. the right to inspect the goods

waiver <i>n</i>	— отказ от законного права
non-w.	— неотказ от прав
warehouseman <i>n</i>	— владелец склада
warlike <i>adj</i>	— военный
warranty <i>n</i>	— гарантия
wash:	
washing overboard	— смывание за борт
waterproof <i>adj</i>	— водонепроницаемый, несмываемый
way <i>n</i>	— 1. путь; 2. метод, способ; 3. отношение
on the w.	— в пути
in any w.	— каким-л. образом
in every w.	— во всех отношениях
way bill <i>n</i> (waybill)	— накладная
wear I <i>n</i>	— износ
wear II <i>v</i> (wear out)	— изнашивать(ся)
rapidly wearing out parts	— быстро изнашивающиеся части
weather <i>n</i>	— погода
w.day	— погожий день
w. working day	— погожий рабочий день
weevily <i>adj</i>	— изъеденный жучками
weigh <i>v</i> (to weigh up)	— взвешивать
weigher <i>n</i>	— весовщик
weight <i>n</i>	— вес
delivered w.	— выданный (выгруженный) вес
gross w.	— вес брутто
intaken w.	— погруженный вес
landed w.	— вес при выгрузке, выгруженный вес
net w.	— вес нетто, чистый вес
wetting <i>n</i>	— подмочка
wharf <i>n</i>	— пристань, причал
whatsoever <i>adj</i>	— какой бы то ни было
wheat <i>n</i>	— пшеница
wheel <i>n</i>	— колесо

whereas <i>conj</i>	— в то время как
whereat <i>adv</i> = at which	— по которому, по которым
whereby <i>adv</i> = by what, by which	— которым, при помощи которого
w. it is agreed as follows	— которым (договором) стороны пришли к следующему соглашению
whereof <i>adv</i> = of what, of which	— которого, которых, из которого, из которых
whereupon <i>adv</i> = after which	— после чего
whichever <i>pron</i>	— какой бы ни, который бы ни, в зависимости от того, который; смотря по тому, который
while <i>conj</i>	— в то время как
whirlwind <i>n</i>	— вихрь
whole <i>adj, n</i>	— целый, целое
in w.	— в целом
the w.	— все количество
wholesaler <i>n</i>	— оптовый торговец
wire I <i>n</i>	— 1. проволока, провод; 2. телеграмма
wire II <i>v</i>	— 1. устанавливать провода; 2. телеграфировать
wish <i>v</i>	— желать, хотеть
withdraw <i>v</i> (withdrew, withdrawn)	— отзываться
within <i>prep</i>	— в пределах, в течение
w. six weeks	— в течение шести недель
withstand <i>v</i> (withstood)	— выдерживать, противостоять
witness <i>n</i>	— 1. свидетель; 2. доказательство, свидетельство
in w. whereof	— в удостоверении чего
work <i>v</i> :	— разрабатывать, вырабатывать, составлять (<i>документ</i>)
to w. out	— качество изготовления, отделка
workmanship <i>n</i>	— хорошее качество изготовления, хорошая отделка
sound w.	— завод(ы)
works <i>n</i>	— завод-изготовитель
manufacturing w.	

worm <i>n</i>	— червь
wrap <i>v</i> (wrapped)	— обертывать, завертывать
wreck <i>n</i>	— кораблекрушение
writer <i>n</i>	— пишущий это письмо, ниже-подписавшийся
writing <i>n</i>	— писание
in w.	— в письменном виде
wrong <i>adj</i>	— неправильный, неисправный

Y

York-Antwerp Rules

— Йорк-Антверпенские правила

yourlet (в радиограммах) =
your letter