

ПЕРЕВОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДИСКУРСА

О.И. Сидоренко
Ю.Г. Ткачева

ПЕРЕВОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДИСКУРСА

Практикум

для студентов очной формы обучения
по направлениям подготовки 45.03.01 Филология,
45.05.01 Перевод и переводоведение

О.И. Сидоренко, Ю.Г. Ткачева

**МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ЛГПУ»)**

О. И. Сидоренко, Ю. Г. Ткачева

ПЕРЕВОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДИСКУРСА

Практикум
для студентов очной формы обучения
по направлениям подготовки 45.03.01 Филология,
45.05.01 Перевод и переводоведение

Луганск
2024

УДК 81'25:33(076)

ББК 81.07р3

Т48

Рекомендовано Ученым советом ФГБОУ ВО «ЛГПУ» в качестве практикума для студентов очной формы обучения по направлениям подготовки 45.03.01 Филология, 45.05.01 Перевод и переводоведение (протокол № 3 от 25 октября 2024 г.)

Рецензенты:

- Клименко А. С.** – заведующий кафедрой теории и практики перевода германских и романских языков ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля», доктор филологических наук, профессор;
- Харченко Л. И.** – заведующий кафедрой теории и практики перевода ФГБОУ ВО «ЛГПУ», кандидат педагогических наук, доцент;
- Зайцева А. В.** – доцент кафедры русского языкознания и коммуникативных технологий ФГБОУ ВО «ЛГПУ», кандидат филологических наук, доцент.

Сидоренко, О. И., Ткачева, Ю. Г.

Т48 **Перевод экономического дискурса** : практикум / О. И. Сидоренко, Ю. Г. Ткачева; ФГБОУ ВО «ЛГПУ». – Луганск : Издательство ЛГПУ ; ИП Орехов Д.А., 2024. – 206 с.

ISBN 978-5-6053182-4-8 (ИП Орехов Д.А.)

Целью издания является формирование у студентов профессиональной переводческой компетентности посредством развития способностей ведения экономического дискурса как на языке оригинала, так и на языке перевода.

Данный практикум предназначен для проведения практических занятий в рамках дисциплины «Теория и практика перевода» со студентами бакалавриата по направлению подготовки 45.03.01 Филология и специалитета по направлению подготовки 45.05.01 Перевод и переводоведение очной формы обучения.

УДК 81'25:33(076)

ББК 81.07р3

ISBN 978-5-6053182-4-8 (ИП Орехов Д.А.)

© Сидоренко О. И., Ткачева Ю. Г., 2024

© ФГБОУ ВО «ЛГПУ», 2024

© Оформление ИП Орехов Д.А., 2024

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	4
UNIT 1. Sale of goods.....	6
UNIT 2. Sale of government real property.....	22
UNIT 3. Purchase agreement.....	40
UNIT 4. Asset sale.....	70
UNIT 5. Sales agreements.....	97
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	127
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	128
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Тексты для перевода с английского языка на русский	130
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Тексты для перевода с русского языка на английский	157
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Лексические закономерности перевода финансово-экономического текста с английского языка на русский	182
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Список ложных друзей переводчика	186
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Аббревиатуры иностранных компаний	197
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Список сложных наречий-архаизмов	202
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. Меры измерения в Великобритании и США	204

Введение

В условиях глобализации и быстрых темпов развития международной экономики, грамотный анализ текстов и интерпретационная вариативность экономической лексики является залогом успеха международного сотрудничества. Экономическая терминология является наиболее динамичной частью лексико-семантической системы языка в связи с расширением международной деятельности в области экономики. Как следствие, значительно увеличивается роль перевода, обслуживающего экономические, межкультурные, правовые и другие связи народов.

Таким образом, решение проблем обучения студентов переводу иностранных профессионально ориентированных текстов является первоочередным в вузовском обучении. Понимание экономических терминов и овладение способами их перевода способствует повышению профессиональной переводческой компетентности будущих специалистов.

Данное учебно-практическое пособие является важным источником решения проблемы формирования профессиональной переводческой компетентности обучающихся по направлениям подготовки: 45.03.01 Филология. Зарубежная филология. Английский и второй иностранный язык (китайский/арабский/турецкий); 45.05.01 Перевод и переводоведение. Лингвистика обеспечения межгосударственных отношений.

Основываясь на концепции профессиональной переводческой компетентности, практикум «Перевод экономического дискурса» ориентирован на объем и характер знаний и умений, которыми должен обладать переводчик. Реализация комплекса представленных в пособии практических заданий возможна посредством изучения дисциплины «Теория и практика перевода».

Важная особенность данного пособия состоит в обучении студентов адекватному профессиональному переводу экономических текстов; выполнением заданий, содержащих перевод многозначных терминов, безэквивалентной лексики, препозитивных атрибутивных сочетаний, интернационализмов и др. Все это позволяет будущим филологам и лингвистам-переводчикам закрепить знания экономической терминологии, умения и навыки поиска эквивалентов в языке перевода, подбора соответствующих переводческих трансформаций, передачи информации на лексическом, грамматическом и стилистическом уровнях.

UNIT 1. SALE OF GOODS

Задание 1. Переведите текст контракта с английского языка на русский, применяя необходимые переводческие трансформации.

CONTRACT NO. 1 FOR SALE OF GOODS

This Contract for Sale of Goods is made this __ day of __, 20__ by and between _____, a [state of organization or residence] [corporation/partnership/sole proprietorship/resident], with its principal place of business at [complete address], (“Seller”) and _____, a [state of organization or residence] [corporation/partnership/sole proprietorship/resident], with its principal place of business at [complete address] (“Buyer”) for the purchase of the goods described below: ____

1. Term

This Contract shall begin on _____, 20__, and end upon the last delivery, which shall be shipped, with or without requisition for the balance of goods then unshipped, by _____, 20__, unless the parties agree otherwise. However, if as of such date, Buyer is in arrears on the account, Seller may then cancel this Contract and sue for its damages, including lost profits, offsetting the deposit there against, and further recover its cost of suit including attorney fees.

2. Delivery

Buyer will give Seller _____ days’ advance notice regarding the quantity requested for delivery. Upon receipt of the request for delivery, Seller will arrange for delivery through a carrier chosen by Seller, the costs of which shall be F.O.B. _____.

3. Risk of Loss

The risk of loss from any casualty to the Goods, regardless of the cause, will be the responsibility of the Seller until the Goods have been received by the Buyer.

4. Acceptance

Buyer will have the right to inspect the goods upon receipt, and within _____ business days after delivery, Buyer must give notice to Seller of any claim for damages on account of condition, quality, or grade of the goods, and Buyer must specify the basis of the claim in detail. Failure of Buyer to comply with these conditions will constitute irrevocable acceptance of the goods by Buyer. All notices between the parties must be in writing and delivered by courier or by certified mail, return receipt requested.

5. Charges

Seller shall invoice Buyer upon and for each shipment. Buyer shall pay all charges on terms of _____. Any late payment shall bear a late charge of ___%. Overdue invoices shall also bear interest at the rate of ___% per _____. If Seller undertakes collection or enforcement efforts, Buyer shall be liable for all costs thereof, including attorney fees. If Buyer is in arrears on any invoice, Seller may, on notice to Buyer, apply the deposit thereto and withhold further delivery until the deposit and all arrearages are brought current.

6. Deposit

Upon signing this Contract, Buyer shall pay Seller a deposit of \$_____ toward the total price as a precondition for Seller's performance, which deposit is to be credited to the last shipment.

7. Warranty

Seller warrants that the goods sold hereunder are new and free from substantive defects in workmanship and materials. Seller's liability under the foregoing warranty is limited to replacement of goods or repair of defects or refund of the purchase price at Seller's

sole option. No other warranty, express or implied, is made by Seller, and none shall be imputed or presumed.

8. Taxes

All sales taxes, tariffs, and other governmental charges shall be paid by Buyer and are Buyer's Responsibility except as Limited by Law.

9. Governing Law

This Contract shall be governed by the laws of the State of _____. Any disputes hereunder will be heard in the appropriate federal and state courts located in [name of county], [state].

10. Force Majeure

Seller may, without liability, delay performance or cancel this Contract on account of force majeure events or other circumstances beyond its control, including, but not limited to, strikes, acts of God, political unrest, embargo, failure of source of supply, or casualty.

11. Miscellaneous

This Contract contains the entire agreement between the parties and supersedes and replaces all such prior agreements with respect to matters expressly set forth herein. No modification shall be made to this Contract except in writing and signed by both parties. This Contract shall be binding upon the parties and their respective heirs, executors, administrators, successors, assigns and personal representatives.

Задание 2. Переведите текст контракта с русского языка на английский, применяя необходимые переводческие трансформации.

ДОГОВОР № 2

г. Москва

«_____» _____ 20__ г.

Фирма _____, именуемая в дальнейшем «Продавец», в лице _____, действующего на

основании доверенности, с одной стороны и фирма _____, именуемая в дальнейшем «Покупатель», в лице _____, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. Предмет договора

Продавец обязуется поставить, а Покупатель оплатить и принять товары в соответствии со спецификацией No.1, являющейся неотъемлемой частью настоящего договора.

2. Цена товара

Цена устанавливается в рублях и понимается франко-склад Москва. По согласованию между Покупателем и Продавцом допускается переадресование товара с уточнением цены по факту поставки. Общая стоимость товара, купленного Покупателем в соответствии со спецификацией No.1 настоящего договора составляет _____ рублей.

3. Сроки и условия поставки

Поставка товара по настоящему договору должна быть произведена в соответствии со сроками, согласованными между сторонами графиков по номенклатуре Спецификации No.1. Графики поставки будут представлены Продавцом на согласование Покупателю в течение _____ банковских дней после перевода авансового платежа в соответствии с разделом 5 настоящего контракта. Покупатель в течение ___ суток с момента согласования упомянутых графиков поставки обязан сообщить Продавцу адреса и транспортные реквизиты баз и складов в городе Москве, предназначенных для приемки товаров, подлежащих к поставке по настоящему договору.

Продавец обязан в течение _____ часов с даты отгрузки товара известить Покупателя в письменном виде (возможно по телексу или телефаксу) об отправке товара и представить копию накладной отгрузки (по телефаксу).

Датой поставки считается дата накладной отгрузки. Все расходы, налоги любого вида с момента доставки Продавцом груза по условию данного договора франко-склад Москва оплачивает Покупатель. Разгрузочно-погрузочные работы обеспечивает Покупатель за свой счет.

Право собственности на товар, а также все риски, связанные с ним, переходят от Продавца к Покупателю с момента доставки товара на базы и склады в Москве.

4. Упаковка и маркировка

Упаковка, в которой отгружается товар, должна соответствовать установленным международным стандартам и обеспечивать, при условии надлежащего обращения с грузом, сохранность товара во время транспортировки и его хранения. На каждое место должна быть нанесена следующая маркировка на русском языке, где указывается: наименование товара; название пункта назначения; наименование Продавца; наименование Покупателя; номер места, количество единиц товара, приходящееся на одно место; вес брутто; вес нетто.

5. Платежи

Покупатель в течение ____ банковских дней с даты подписания настоящего договора представляет Продавцу авансовый платеж в размере ____% общей стоимости настоящего договора, осуществив перевод рублевых средств в Банк _____ на следующие счета для покупки валюты на валютной бирже: _____. При этом Покупатель в течение __ часов с момента проведения банковской операции обязан предоставить Продавцу копию соответствующего платежного поручения (возможно по телефаксу).

В случае просрочки указанного срока предоставления авансового платежа Покупатель выплачивает Продавцу штраф в размере ____% от полной стоимости договора за каждый день просрочки в течение первой недели просрочки и ____% за каждую последующую неделю.

В случае просрочки предоставления авансового платежа начало поставок товара по настоящему договору переносится прямо пропорционально длительности этой просрочки.

После поставки партии товара на сумму не менее 25% (двадцати пяти процентов) суммы выплаченного авансового платежа Покупатель открывает в банке Продавца безотзывный, согласованный, делимый и переводимый аккредитив на сумму, равную стоимости ежеквартальной поставки товара по настоящему договору, согласованную Продавцом с Покупателем отдельным протоколом, который будет являться неотъемлемой частью настоящего договора.

Аккредитив открывается в банке Продавца в течение 3-х (трех) банковских дней с даты извещения Продавцом Покупателя о поставке товара на сумму ___% от объема выплаченного авансового платежа. В случае просрочки указанного срока открытия аккредитива Покупатель выплачивает Продавцу штраф в размере ___% от оставшейся стоимости договора за каждый день просрочки в течение первой недели просрочки и ___% за каждую последующую неделю. Аккредитив, открытый в пользу Продавца, будет оплачиваться по предъявлению в банк Продавца следующих документов: копии счета; копии накладных отгрузки; копии акта приемки очередной партии товара. Все расходы и комиссии банков, связанные с открытием аккредитива, несет Покупатель. Оставшаяся часть авансового платежа засчитывается при оплате товара с аккредитива равномерными частями пропорционально количеству поставляемых партий товара.

6. Гарантии

Продавец гарантирует, что качество товара, поставляемого по настоящему договору, будет полностью соответствовать международным стандартам и будет подтверждено сертификатами поставщиков по видам продукции в каждой из поставляемых партий товаров.

7. Рекламации

В случае возникновения спорных вопросов из-за несоответствия качества товара стандартам и сертификатам поставщиков, Покупатель имеет право оспорить качество товара и заявить рекламацию. При этом Покупатель обязан приложить к ней акт, оформленный в соответствии с действующими в России законами и правилами с участием одной из независимых контрольных организаций, компетентных в проведении подобного рода экспертиз. В случае признания рекламации Продавец обязан заменить за свой счет зарекламированную партию товара.

8. Штрафные санкции

В случае одностороннего отказа Покупателя (Продавца) от выполнения условий настоящего договора Покупатель (Продавец) выплачивает Продавцу (Покупателю) неустойку в размере ___% от полной стоимости настоящего договора независимо от фазы его исполнения. В случае просрочки поставки или неполной поставки товара Продавец выплачивает Покупателю штраф в размере ___% от стоимости недоставленной части товара. Причем оплата штрафа не освобождает Продавца от выполнения обязательств по настоящему договору.

9. Ответственность сторон

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть в процессе выполнения обязательств по настоящему договору или в связи с ним, и которые невозможно урегулировать дружественным путем, рассматриваются в Арбитражном суде при Торгово-Промышленной палате г. Москвы, в соответствии с действующим законодательством России.

10. Срок действия договора

Настоящий договор действует в период с момента его подписания сторонами и до момента выполнения сторонами всех обязательств по нему.

11. Заключительные положения

Все сборы (включая комиссию банков), налоги и таможенные расходы на территории России, связанные с выполнением настоящего договора, оплачиваются Покупателем и за его счет. Обязанность получения экспортных лицензий, если таковые потребуются, лежит на Продавце.

Непредусмотренные настоящим договором иные правила взаимоотношений регулируются действующим законодательством.

Ни одна из сторон не имеет права передавать свои права и обязанности, предусмотренные настоящим договором, за исключением законных правопреемников, третьим лицам без письменного согласия на то другой стороны.

12. Юридические адреса и банковские реквизиты сторон:

Задание 3. Переведите следующие словосочетания, обращая внимание на варианты соответствия выделенных лексических единиц в русском языке:

to accept an invitation
to accept in deposit
to accept equipment
to accept as valid and bending
to accept Catholicism
to accept as a pledge

to open a window
to open a parcel
to open negotiations
to open a new branch
to open (up) one's heart to smb

to meet smb
to meet a requirement
to meet a bill
to meet objections
to meet competition
to meet with losses

home market
to find a (ready) market
an active market
market area
to raise the market

point of destination
freezing point
turning point
to be at the point of doing smth
off the point
on the point of one's toes
weak point

Задание 4. Переведите следующие предложения, обращая внимание на выделенные многозначные слова.

1. Regions governments are running their finances well, in particular by cutting fuel subsidies.

2. The company's directing agency is located in Cyprus.

3. This can hardly be treated as a free article. You'll have to include the funds for the customs clearing.

4. Competitive capacity of enterprises is number one issue.

5. The rent and utilities coverage in the country is gradually growing.

6. Price gap has become the main reason for many domestic

goods being brought out of the country.

7. There have been speculation on margin for a couple of years now.

8. The new chief executive officer was appointed in May.

9. The most difficult task is to temper the impact of inflation.

10. In the second quarter the unemployment rate started to fall.

11. Many people now spend as much time surfing the web as they doon television, magazines and computers.

12. The chairman has to deliver his final report to the Security Council.

13. Schering's management does not see things the same way.

14. The government made a sound investment in infrastructure.

15. Sales of Jaguars have been plummeting recently.

Задание 5. Проанализируйте способы перевода выделенных лексических единиц на русский язык. Объясните причины лексических трансформаций при переводе.

1. Switching their manufacturing to low-cost developing country have brought about dramatic savings. – Перенос их производства в Китай принес огромную экономию.

2. The people are not slow in learning the truth. – Люди быстро узнают правду.

3. E-mail is so last week. – Электронная почта – это вчерашний день.

4. It's necessary to use the sign "Staff only". – Необходимо повесить табличку «Посторонним вход воспрещен».

5. Now the consumer is taking command. – Теперь потребитель диктует правила.

6. That is not how Mr. Chavez's people see it. – Сторонники Чавеза считают по-другому.

7. London Exchange expressed qualified enthusiasm for

marriage to another exchange. – Лондонская биржа выразила желание объединиться с другой биржей.

8. They regarded their president as a king who could do no wrong. – Они смотрят на президента, как на непогрешимого папу римского.

9. Day after day the number of investors which don't want to take that risk is growing. – С каждым днем уменьшается число инвесторов, готовых брать на себя такой риск.

10. Now it's normal to see people walking through a crowd using their thumb to text a friend. – Теперь часто можно видеть людей, идущих в толпе и пишущих СМС друзьям.

11. The media always arrive late. – Представители средств массовой информации всегда опаздывают.

12. Nothing has changed since then. – Все осталось по-прежнему с тех пор.

13. The proposal was rejected and repudiated. – Предложение было отвергнуто.

14. Analysts at Merrill Lynch think investment banking, trading an advisory fees will reach 12\$ billion by 2010. – Американские аналитики предполагают, что плата за сопутствующие банковские услуги достигнет 12 млрд. долл. к 2010 году.

15. Johnson & Johnson announced record sales – Компания «Джонсон и Джонсон» объявила о рекордном уровне продаж.

16. Previous pattern of life went forever. – С прежней жизнью было покончено навсегда.

17. His whistle-stop speeches were brilliant. – Его выступления в качестве кандидата в ходе предвыборной кампании были блестящими.

18. They are right to say that it is not a complete answer to the problem of high joblessness. – Они правы: это не решение проблемы низкого уровня занятости населения.

19. To boost labour supply, the case study countries undertook

a variety of institutional reforms. – Чтобы увеличить предложение рабочей силы, в рассматриваемых странах был предпринят целый ряд институциональных реформ.

20. One final word: this approach may work best in smaller countries. – Одно заключительное замечание: этот подход может быть оптимален только в небольших странах.

Задание 6. Проанализируйте и переведите следующие свободные словосочетания на русский язык.

power supply, wage strike, goods shortage, \$3 billion purchase, money supply growth, bankruptcy protection, public pension system, oil-for-food programme, non-for-profit institution, most-favoured-nation status, a six-point control plan, inflation fears, a pay-and-hours claim, a smash-and-grab raid, take-it-or-leave-it draft resolution, two-year development programme, “buy now” calls-to-action, pay-as-you-go system, three-power Geneva nuclear weapon test ban treaty negotiations break.

Задание 7. Определите, к какому типу соответствий (полному фразеологическому эквиваленту, частичному фразеологическому эквиваленту, фразеологическому аналогу) можно отнести следующие устойчивые выражения. Выделите те из них, которые не имеют идиоматических соответствий в русском языке:

- 1) fish begins to stink at the head – рыба тухнет с головы;
- 2) to have money to burn - денег куры не клюют;
- 3) hell and high water – тяжелые испытания;
- 4) a fly in the ointment – ложка дегтя в бочке меда;
- 5) there is no bottom to it – этому конца не видно;
- 6) at the bottom of one's heart – в глубине души;
- 7) to make a mountain out of a molehill – делать из мухи слона;

- 8) straight from the horse's mouth – из надежного источника;
 9) to be at the end of one's rope – быть в безвыходном положении;
 10) out of the blue – неожиданно, как гром среди ясного неба;
 11) a storm in a tea-cup – буря в стакане;
 12) to buy a pig in a poke – купить кота в мешке;
 13) time and again – то и дело;
 14) the black sheep (of the family) – белая ворона.

Задание 8. Проанализируйте широкозначные слова *accountability, address, adjustment* переведите предложения.

<p>ACCOUNTABILITY – п. отчетность, подотчетность; учет и контроль; ответственность</p>
<p>A number of countries operated their economies under the protection of high tariffs and state intervention with minimum of transparency and <i>accountability</i>. → В ряде стран экономика регулировалась с помощью высоких тарифов и государственного вмешательства, при этом прозрачность и <i>отчетность</i> были сведены к минимуму.</p>

1. Corrupt practices remove government decisions from the public realm to the private, diminishing openness and *accountability*.
2. If you want to be as successful as possible in your business you're going to need to have some sort of *accountability*.
3. In Mainland China the reforms have increased the economic *accountability* of local leaders.
4. We examine the mediating effects of political context on economic *accountability* in a hostile environment – the developing democracies of Central America.
5. Stimulated in large part by the desire to prevent the

occurrence of global financial crises, such as those of Mexico, East Asia, and Russia in the middle and late 1990s, the international financial institutions took a number of initiatives to promote greater transparency and **accountability** in member countries

6. In the long run, a more competitive and less regulated economy offers less scope for corruption as official rent-seekers have reduced opportunities, and the balance of power between private and public sectors is shifted, usually with the effect of increased official **accountability**.

ADDRESS – v. рассматривать; поставить (задачу, цель), ставить (вопрос); решать (проблему), обратиться (к проблеме)

The governors will address the economic challenges and the tools available to address them. → Губернаторы рассмотрят неотложные экономические задачи и возможные способы их решения.
--

1. New bank bailout fails to **address** core economic problems.

2. World Economic Forum (WEF) opened in Davos Wednesday with an aim to **address** the current economic downturn and other global challenges.

3. Vietnam will be spared the worst of the impact of the world crisis, but the country still needs to **address** its own weakness in its growth model.

4. The Centre is to **address** socio-economic development through cutting-edge research and innovation.

5. The government's plan to sell stakes in state-owned enterprises will strengthen its financial position and help **address** the Country's many economic woes.

6. True sustainability involves contemplation of our role in **addressing** global challenges that are far bigger than anyone

company challenges, such as climate change, economic disparity and more.

7. The health, education, job security, retirement, and other needs of the working class must be **addressed** – success in the global economy requires the best, most productive workforce in the world.

ADJUSTMENT – <i>n.</i> поправка, уточнение, корректировка; (у)регулирование, согласование; приспособление, адаптация

Government economic growth pattern adjustment saved China from the worst global financial crisis since the Great Depression. → Корректировка правительством модели экономического роста спасла Китай от самого тяжелого финансового кризиса после Великой депрессии.
--

1. When a person or business cannot pay the loan that is owed, lenders will then make a financial **adjustment** to write off the bad debt.

2. This article makes suggestions for policy **adjustment** to improve effectiveness and efficiency.

3. Developing countries may need to make **adjustments** because of the risks posed by ballooning global imbalances – particularly the United States current account deficit.

4. The Governing Council of the European Central Bank (ECB) welcomes the economic and financial **adjustment** program, which was approved today by the Greek government following the successful conclusion of the negotiations with the European Commission.

5. Employees who are being permanently relocated are less likely to receive such allowances, but may receive a base salary **adjustment**.

6. “Structural **adjustment**” is the name given to a set of “free

market” economic policy reforms imposed on developing countries by the Bretton Woods institutions (the World Bank and International Monetary Fund) as a condition for receipt of loans.

7. The introduction of the economic *adjustment* programme, which involves the downsizing and restructuring of the banking sector, will have an effect on day-to-day business transactions and could threaten the viability of many firms and further reduce confidence.

UNIT 2. SALE OF GOVERNMENT REAL PROPERTY

Задание 1. Переведите текст контракта с английского языка на русский, применяя необходимые переводческие трансформации.

CONTRACT NO. 3 FOR SALE OF GOVERNMENT REAL PROPERTY

Seizure Number: 1

Address:

For good and valuable consideration, the receipt and sufficiency of which is hereby acknowledged, _____ (“Buyer”) and EG&G Technical Services, acting as an agent of the Government with respect to this sale of this Government real property and on behalf of the AGENCY (“Seller”) agree as follows:

1. Buyer hereby agrees to purchase from Seller and Seller hereby agrees to sell to Buyer for the Purchase Price set forth below that certain parcel of real estate described on Exhibit A attached hereto (the "Real Estate").

2. Seller acknowledges receipt of Cashier's Check deposit as described in Exhibit B (the “Deposit”) from Buyer.

3. The purchase price for the Real Estate is \$ _____ (the “Purchase Price”) payable in cash, of which the Deposit shall be applied thereto. The Deposit shall be held by the Seller, in a non-interest bearing account, pending closing of transaction. Buyer agrees this final offer has no contingencies.

4. Closing will be held on or before _____, 20___. The Seller may at its discretion extend the closing date to effect clear title.

5. If the Buyer fails to perform this contract within the time herein specified, time being of the essence in this agreement, the

Buyer shall be in default, and the Deposit made by the Buyer shall be forfeited to the Seller as liquidated damages. Failure to obtain financing or refusal of wife or husband of Buyer to execute the required documents hereunder does not relieve the Buyer of his/her legal liability to complete the sale. In the event of default, Seller reserves the right to unilaterally and automatically cancel escrow with no further instruction or approval from Buyer. Buyer and Seller acknowledge this instruction and hereby indemnify and release Seller and its agents from any and all liability.

6. All lien releases with respect to the Real Estate must be signed and filed prior to closing. If said releases are not perfected by the Seller, this contract shall be deemed null and void. In the event of such occurrence, or damage to the Real Estate as a result of a natural disaster, Seller reserves the right to cancel the sale and refund the Deposit. Buyer agrees to hold harmless the Seller and its agents from any and all claims or actions associated herewith.

7. Prior to closing, the Seller shall have issued a title commitment by a reputable title insurance company, agreeing to insure marketable title to the Real Estate.

8. Upon the filing of all lien releases, the Seller will convey Real Estate title to the Buyer at closing by government deed, free and clear of all encumbrances or liens except restrictions of record.

9. All closing costs, including, without limitation, transfer taxes, documentary stamps, intangible taxes and similar taxes or charges, recording fees and escrow fees shall be paid by Buyer and Seller in accordance with the customs of the county in which the property is located. In the event Buyer desires title insurance, it will be at the Buyer's expense.

10. All adjustments of taxes, security deposits, and rents or other items with respect to the Real Estate are to be made on a prorate basis as of the closing date, when applicable.

11. The words “Buyer” and “Seller” herein employed shall include their heirs, administrators, executors, and successors, and said words, and any pronouns relative thereto, shall include the masculine, feminine, and neuter gender, and the singular and plural number, wherever the context so admits or requires.

12. The Real Estate is being sold in “As-Is” condition with all faults. The Seller has disclosed all known defects with the Real Estate and makes no warranties or guarantees either expressed or implied. The Buyer states he has personally inspected the Real Estate and acknowledges that by entering into this contract the Buyer is agreeing to accept the property in “As-Is” condition. All information in the brochure was derived from sources believed correct, but is not guaranteed. Buyer acknowledges that he/she relied entirely on his/her own information, judgment, and inspection of the Real Estate and available resources.

13. The Buyer may coordinate with the Seller for access to the Real Estate prior to closing for surveyors and/or appraisers at the Buyer’s expense.

14. This Agreement shall constitute the entire agreement of the parties concerning the purchase and sale of the Real Estate and shall supersede and replace any all-prior agreements, whether written or oral, except for information set forth in the Terms and Conditions of Sale.

15. This sale is subject to the approval or rejection of the Seller.

16. Executed in triplicate with:

Exhibit A: Legal Description

Exhibit B: Special Warranty Deed

Accepted and approved this _____ day of _____, 20____.

Задание 2. Переведите текст контракта с русского языка на английский, применяя необходимые переводческие трансформации.

ДОГОВОР № 4 НА ПОСТАВКУ КОФЕ

г. _____

« _____ » _____ 20__ г.

Фирма, именуемая в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и Торговый Дом г. Москва, именуемый в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта

Продавец продал, а Покупатель купил растворимый кофе, именуемый в дальнейшем «Товар», на условиях СИФ Санкт-Петербург в количестве, ассортименте, по ценам и срокам, указанным в приложении

№.1, которое является неотъемлемой частью настоящего контракта.

2. Цена

Цена устанавливается в долл. США согласно Приложению №.1. В цену товара включена стоимость тары, упаковки и маркировки, погрузки товара на борт судна, укладка товара, страховка, фрахт.

3. Сроки и условия поставки

Поставка товара по настоящему контракту должна быть произведена в сроки, обусловленные в приложении №.1 к настоящему контракту.

Продавцу предоставляется право досрочной отгрузки товара с разрешения Покупателя.

4. Платеж

Платеж по настоящему контракту осуществляется Покупателем в долларах США следующим образом: Покупатель переводит на счет Продавца авансовый платеж в размере ___% от суммы настоящего контракта. Оплата Покупателем оставшейся суммы в размере ___% от стоимости контракта осуществляется через Банк в течение 30 дней после получения копий следующих документов: счет Продавца в 3-х экземплярах; комплект коносаментов на имя Торгового дома; спецификация в 3-х экз.; сертификат качества в 3-х экз., представленный Продавцом; страховой полис – один оригинал и две фотокопии; упаковочный лист в 1 экз. для каждого ящика.

Все банковские и другие расходы на территории Продавца несет Продавец, а территории Покупателя несет Покупатель.

5. Качество товара и гарантия

Качество отгружаемого товара должно полностью соответствовать сертификату в Приложении No. 1 к контракту.

6. Упаковка и маркировка

Упаковка должна обеспечивать полную сохранность товара и предохранить при транспортировке всеми видами и транспорта с учетом перевалок. В случае поставки Товара в дефектной таре Покупатель имеет право вернуть товар Продавцу. В этом случае транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом товара, относятся на счет Продавца.

7. Порядок отгрузки

Продавец сообщает по телеграфу/телефаксу Покупателю о готовности товара к отгрузке не позднее, чем за 15 дней до планируемой даты отгрузки. Исправления и дописки в накладной не допускаются.

После отгрузки товара, но не позднее чем через 24 часа после отгрузки, Продавец сообщает Покупателю по телеграфу/факсу следующие данные: номер контракта;

наименование товара; номер транс; номер коносамента; дату отгрузки; общую стоимость Товара; вес брутто и нетто. Кроме того, Продавец обязан отправить в день отгрузки курьерской почтой в адрес Покупателя копии счетов, подробных спецификаций и накладной в двух экземплярах.

8. Рекламации

Рекламации могут быть заявлены Покупателем Продавцу не позднее 12 месяцев с даты поставки в отношении качества Товара в случае несоответствия его качеству, обусловленному в контракте. В отношении количества – в случае недостачи Товара. Содержание и обоснование рекламации должно быть подтверждено либо актом экспертизы ТПП РФ, либо актом, составленным с участием представителя незаинтересованной компетентной организации в РФ, либо коммерческим актом. Если при принятии груза на территории Продавца обнаружено несоответствие поставленного Товара условиям настоящего контракта, Покупатель имеет право требовать от Продавца снижения стоимости Товара в отношении, определяемом сторонами по договоренности, или возратить забракованный Товар Продавцу для замены Товаром надлежащего качества. Все транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом дефектного товара, несет Продавец. Продавец обязан рассмотреть рекламацию и ответить Покупателю по существу рекламации в течение 10 дней, считая с даты получения ее Продавцом, но не позднее, чем через 40 дней с даты ее направления. Расчеты по рекламациям производятся переводом сумм Продавцом на счет Покупателя.

9. Санкции

Если поставка товара не будет производиться в установленные в контракте сроки, Продавец оплачивает покупателю штраф, исчисленный в стоимости недоставленного в срок Товара из расчета 0,3% стоимости за

каждый день опоздания. В случае поставки дефектного товара и/или несоответствующего по своему качеству условиям контракта, Продавец платит Покупателю неустойку в размере ___% от первоначальной стоимости забракованного товара, начисляемого на Продавца при предъявлении ему рекламации. За отгрузку товара в дефектной упаковке и/или упаковке, не соответствующей условиям контракта, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере ___% от стоимости товара, находящегося в такой упаковке. За нарушение оформления товаросопроводительных и платежных документов Продавец обязан уплатить Покупателю штраф в размере ___% от стоимости партии товара.

10. Форс-мажор

Ни одна из сторон не будет нести ответственность за полное или частичное неисполнение любой из своих обязанностей, если неисполнение будет являться следствием форс-мажорных обстоятельств, как наводнение, пожар, землетрясения и другие стихийные бедствия, а также войны или военные действия разного рода, блокады, запреты на экспорт или импорт. Если любое из таких обстоятельств непосредственно повлияло на исполнение обязательства в срок, установленный в контракте, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательства, о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращении вышеуказанных обстоятельств обязана немедленно, однако не позднее 10 дней с момента их наступления и прекращения, в письменной форме уведомить другую сторону. Факты, изложенные в уведомлении, должны быть подтверждены ТПП или иным компетентным органом соответствующей страны. Неуведомленные или

несвоевременное уведомление лишает Продавца права ссылаться на любое вышеуказанное обстоятельство как на основание, освобождающее от ответственности за неисполнение обязательства.

11. Арбитраж

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть по настоящему контракту или в связи с ним, подлежат, с исключением подсудности общим судам, разрешению в Арбитражном Суде при ТПП Ф в соответствии с Регламентом указанного Арбитражного Суда. Решение Арбитражного Суда является окончательным и обязательным для обеих сторон.

12. Другие условия

Все сборы, налоги и таможенные расходы на территории страны Продавца, связанные с выполнением настоящего контракта, оплачиваются Продавцом и за его счет. С момента подписания настоящего контракта все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу.

Ни одна из сторон не вправе передать свои права и обязательства по контракту третьим лицам без письменного на то согласия другой стороны.

Всякие изменения и дополнения к настоящему контракту будут действительны лишь при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих сторон.

Настоящий контракт составлен в 2-х экземплярах на русском и английском языках, причем оба текста аутентичны и имеют одинаковую силу. Контракт вступает в силу с момента получения Продавцом авансового платежа.

Задание 3. Дайте перевод следующих предложений, обращая внимание на порядок слов и способы передачи инверсии.

1. A better solution might be to cut social-security

contribution for alllow-wages jobs.

2. It was unions and employers' associations that reaped most of the benefits.

3. One of many ways in which the Chinese economy outperformed India's in the last two decades of the 20th century was in reducing poverty.

4. Little do we know about long-term agricultural policy of the government.

5. Up go prices and down consumers spending in the country.

6. It was Chiang, not Mao, who wanted a united front against Japan.

7. New members joined EU last winter.

8. Slow and complex is decision-making in Brussels, with 25 partners at the table.

9. There is always a link between senior management and union leaders.

10. What matters to most companies is a good location of distributing, good infrastructure, quality of labour and availability of English-speaking staff.

Задание 4. Переведите предложения, используя различные виды грамматических трансформаций.

1. In France, Italy, Germany & Britain, companies are buying back their shares like never before, one the most convenient ways to distribute cash.

2. The volume has increased steadily. In 1983 there were 157 Japanese companies manufacturing in Europe. By last year the number had grown to 676.

3. Last week saw an intensification of diplomatic activity.

4. If approved by regulators, this will be the biggest foreign acquisition ever by a French bank.

5. More education may mean higher future productivity, but in the medium term it cuts the number of available workers.

6. Their intention is to avoid huge expenses.

7. Is CSR (Corporate Social Responsibility) the answer? If only it were.

8. The shocking fact is not that so much money was spent, but that most of it was wasted.

9. In fact, some say that in 20 years the world will consume 40% more oil than it does today.

10. If they are newly unemployed, they have to fill in a lengthy questionnaire.

11. In 1974 Mr. Callaghan, as foreign secretary was given the task of renegotiating the terms of the membership in EEC.

12. The fund is run by a former city manager, who took the job after doing a deal with Esch.

13. The New York Stock Exchange said that it was joining forces with Archipelago, an electronic exchange.

14. One-third use web to look up local restaurants and clubs.

15. The document aimed at better control of the market has been pre- pared by the ministry and awaits final approval from the government.

Задание 5. Дайте перевод предложений, обращая внимание на способы передачи инфинитива и инфинитивных оборотов.

1. It would be much better in most cases to redistribute the money to share-holders.

2. The new European currency was approved and found to meet the demands of all the EU member nations.

3. The policy to be chosen must be socially-oriented.

4. The Social Democrats wanted to introduce minimum wages to stop wage dumping by east Europeans.

5. Mr. Bernanke may want the Fed to adopt a more formal target for inflation, but any shift will be done gradually.

6. After such publicity, you would expect the participants in this power game to be more careful.

7. JWT seems to have the strengths needed to confront these changes.

8. Five years ago it would have been inconceivable for a vehicle from India to turn heads at such an international gathering.

9. Single currency was considered to be a way out.

10. 2.15 billion bushel of corn are supposed to be spent on manufacturing biofuel this year.

11. But it seems no need for new resources to pay for this.

12. All these issues are complex ones and finding solution is likely to be far from single.

13. They are known to have been negotiating the merger for a year.

14. America's policymakers don't seem to talk about anything else.

15. The tendency was for the interest rate to decline.

Задание 6. Дайте перевод следующих предложений, обращая внимание на выбор английских соответствий для выделенных русских лексических единиц.

1. key, main, head

а) в ближайшие годы Саудовская Аравия станет главным нефтяным поставщиком для Китая;

б) нехватка рабочей силы остается главной проблемой;

в) главный офис компании находится на Гибралтаре.

2. percent, percentage, interest

а) 70 процентов безработных живут в сельской местности;

- б) Процентное содержание золота в сплаве невысоко;
- в) Банк повысил процент по срочным вкладам.

3. make, establish, install

- а) новое оборудование было установлено в кратчайшие сроки;
- б) ЦБ устанавливает определенные правила для коммерческих банков, но не вмешивается в их деятельность;
- в) дружественные отношения были установлены со многими странами Центральной Африки.

4. useful, healthy, beneficial, valuable

- а) сотрудничество в освоении новых технологий было полезно для обеих сторон;
- б) покупатель готов платить больше за полезные для здоровья продукты;
- в) это достаточно полезный инструмент в политике;
- г) сохраните эту инструкцию – она может быть полезной в будущем.

5. rate, standard, level

- а) цены на акции компании упали до рекордно низкого уровня;
- б) уровень инфляции в прошлом году не превысил 8 процентов;
- в) кризис не затронул страны с высоким уровнем жизни.

6. liberate, dismiss, exempt

- а) новые акционеры освободили генерального директора от долгов;
- б) малые предприятия освобождены от уплаты части налогов;

в) правительственные войска освободили северную часть страны от повстанцев.

7. judicial, legal, law

а) данный вопрос относится скорее к юридической, а не экономической сфере;

б) одно юридическое лицо может иметь несколько банковских счетов;

в) по окончании школы он подал документы в юридический институт.

8. topical, timely, relevant

а) на саммите были затронуты актуальные проблемы мировой экономики;

б) компания вышла на европейский рынок, но что актуально для Азии, не подошло европейским потребителям;

в) вопрос о строительстве нового СП не актуален в данное время.

9. output, product, production

а) компания в этом году запустила свою новую продукцию на рынок;

б) выпуск продукции в этом году увеличился на 20 процентов;

в) производство продукции в больших масштабах помогает экономить немалые средства.

Задание 7. Дайте перевод следующих русских имен собственных на английский язык:

а) название компаний и организаций

ПАО «Сбербанк»
АО «БДО Юником»
РАО ЕЭС
завод ГМК «Норильский никель»
ФК «УралСиб»
ООО «Нестле Россия»
Самарский металлургический завод
ГП КК «КрасАвиа»
Федеральная служба страхового надзора (ФССН)
Минфин
АО «ШАХТОУПРАВЛЕНИЕ ОБУХОВСКАЯ»
«Кинросс» Крупнейший инвестор в золотодобывающую
отрасль страны.

ООО «Промышленная маркировка»
Саратовский аккумуляторный завод (Электроисточник)
Оленегорский горно-обогатительный комбинат (Олкон)
Уральский асбестовый горно-обогатительный комбинат
(Ураласбест)
Волго-окский деревообрабатывающий комбинат
(ВОДК)
Усть-Илимский лесопильно-деревообрабатывающий
завод (ИЛИМ)
Кемеровский завод геологоразведочного оборудования

б) имена и фамилии людей

Максим Щербаков
Юрий Долгорукий
Анатолий Чубайс
Семен Буденный
Александр Верещагин
Дмитрий Шостакович
Петр Кузьмин
Михаил Ножкин

Борис Абрамович
Раиса Горбачева

в) географические названия

Каспийское море
озеро Байкал
Челябинск
Санкт-Петербург
Урал
Крым
Кавказ
Чукотка
Татарстан
Краснодарский край

Задание 8. Проанализируйте широкозначные слова *bid*, *commitment*, *be committed to* переведите предложения.

ВІD – n. предложение цены, предложенная покупателем цена; претензия, домогательство, попытка; торги.

ВІD – v. предлагать цену; участвовать в торгах; участвовать в аукционе, тендере; стремиться (к чему-либо), бороться (за что-либо).

In a desperate *bid* to avert meltdown, Law called on the Duke of Orleans to cut the official share price. → В отчаянной *попытке* избежать банкротства, Ло призвал герцога Орлеанского снизить официальную цену акций.

Several companies *bid on the contract* to conduct the Festival. → *В тендере* на проведение фестиваля *участвует* несколько компаний.

1. Naturally, there are an infinite number of reasons why bidders **bid** as they do.

2. Savings and Loan Associations began to sell their mortgages in a vain **bid** to stay solvent.

3. Amgen Inc. is expected to sweeten its offer to acquire Onyx Pharmaceuticals Inc. to \$130 per share after its previous **bid** was rejected.

4. Korea **is bidding** to host the next Olympics.

5. Quite apart from the nearly 3mln lives lost in Japan's doomed **bid** for empire, by 1945 the value of Japan's entire capital stock seemed to have been reduced to zero by American bombers.

6. In August 1848, to the Duke of Buckingham's horror, his son had the entire contents of Stowe House auctioned off. Now his ancestral stately home was thrown open for bargain hunters to **bid** for the silver, the wine, the china, the works of art, and the rare books.

7. Currency crises, defaults, arguments about reparations and war debts and then the Depression led more and more countries to impose exchange and capital controls as well as protectionist tariffs and other trade restrictions in a vain **bid** to preserve national wealth.

COMMITMENT – n. приверженность; обязанность; обязательство; заинтересованность

G8 nations reaffirmed their **commitment** to coordinate efforts to overcome the current crisis and avoid a repeat. → Страны-члены Большой восьмерки подтвердили свою **готовность (заинтересованность, решимость)** координировать усилия по преодолению текущего кризиса и по предотвращению его повторения в будущем.

1. The aim of the study was to examine the **commitment** to business ethics of the top 500 companies.

2. This state has made a firm **commitment** to a vibrant

economy, one in which jobs can flourish.

3. Critics called it backsliding and questioned the nation's *commitment* to economic reform.

4. When a business first begins operations, the owners of the business enter into a financial *commitment* with one another and with the business.

5. The leaders of the world's most powerful economies ended their first day of discussions at the G8 summit in Italy with a reaffirmation of their *commitment* to working together on the world economic crisis, climate change and development aid to the world's poorest regions, in particular Africa.

6. But the trouble with war, and even more so, with revolution, was that it increased the risk that a debtor state might fail to meet its *commitments*.

7. The larger the debts of the Italian cities became, the more bonds they had to issue; and the more bonds they issued, the greater the risk that they might default on their *commitments*.

<p>BE COMMITTED TO – v. <i>passive</i> быть преданным, посвятить себя (чему-либо), считать своим долгом; брать на себя обязательство</p>

<p>We <i>are committed to</i> sharing this information with our Russian colleagues. → Мы <i>считаем своей обязанностью</i> поделиться этой информацией с нашими российскими коллегами.</p>
--

1. The president said he was “very *committed*” to making it a reality.

2. The City of Chicago is *committed* to promoting transparency, openness and accountability in government.

3. He assured them that his government “is *committed* to taking forward the program of reforms and liberalization we initiated over a decade ago”.

4. The Bank is *committed* to carrying out this major project with effective governance and sound financial management.

5. We are *committed* to delivering innovative safety products and programs with unmatched quality, superior technology, and cost-effective solutions, while maintaining environmental responsibility.

6. Government is strongly *committed* to strengthening businesses with appropriate supporting policies and financial assistance.

7. The very same governments that professed their faith in the property-owning democracy were also *committed* to fighting inflation.

UNIT 3. PURCHASE AGREEMENT

Задание 1. Переведите текст контракта с английского языка на русский, применяя необходимые переводческие трансформации.

CONTRACT NO. 5 ASSET PURCHASE AGREEMENT

THIS ASSET PURCHASE AGREEMENT (the “Agreement”), is made and entered into as of August 16, 2001, by and among Palm, Inc., a Delaware corporation (“Parent”), ECA Subsidiary Acquisition Corporation, a Delaware corporation and an indirect wholly owned Subsidiary of Parent (“Buyer”), and Be Incorporated, a Delaware corporation (“Seller”).

Recitals

A. Parent and Buyer desire to cause Buyer to purchase from Seller, and Seller desires to sell to Buyer, substantially all of the assets relating to, required for, used in or otherwise constituting the Products (as defined herein), in exchange for shares of common stock of Parent, the assumption of certain liabilities relating to the Products and the other consideration set forth below.

B. Concurrently with the execution and delivery of this Agreement, as a material inducement to Parent and Buyer to enter this Agreement, selected Key Employees (as defined below) of Seller are entering into noncompetition agreements, substantially in the form attached hereto as Exhibit A (the “NonCompetition Agreements”), with Parent, each of which shall become effective as of the Closing Date (as defined below).

C. Concurrently with the execution and delivery of this Agreement, as a material inducement to Parent and Buyer to enter into this Agreement, certain stockholders of Seller are executing and

delivering stockholder support agreements, substantially in the form attached hereto as Exhibit B (the “Support Agreements”), to Buyer.

D. It is contemplated that, subject to approval by Seller's stockholders, as soon as reasonably practicable following the Closing (as defined below) Seller shall wind up its business operations in accordance with applicable law.

NOW, THEREFORE, in consideration of the covenants, representations, warranties and mutual agreements set forth herein, and for other good and valuable consideration, intending to be legally bound hereby, the parties hereto agree as follows:

Article 1. Purchase and Sale

1.1 Purchase and Sale of Assets.

On the Closing Date, and subject to the terms and conditions set forth in this Agreement, but subject to Section 1.2, Seller will sell, convey, transfer and assign to Buyer, and Buyer will purchase from Seller, all of Seller's right, title and interest in and to all of the following assets, free and clear of any and all Liens (collectively, the “Acquired Assets”):

- (a) the Tangible Assets;
- (b) the Transferred Intellectual Property Rights;
- (c) all goodwill of Seller or any of its Subsidiaries appurtenant to the Transferred Trademarks.

1.2 Excluded Assets.

The parties expressly acknowledge and agree that notwithstanding anything to the contrary in this Agreement, the Acquired Assets and Transferred Contracts do not include, and Seller does not have and shall be under no obligation to sell, assign or otherwise transfer to Buyer any of Seller's fixed assets (other than Tangible Assets), cash and cash equivalents or receivables, the Sony Agreement, the Excluded Contracts, or any other assets, claims, causes of action, contracts, licenses or agreements set forth on Schedule 2.2 hereto, or any other assets, claims, causes of action,

contracts, licenses or agreements not included within the Acquired Assets and Transferred Contracts as defined herein (collectively, the “Excluded Assets”), which Excluded Assets shall remain for all purposes the properties and assets of Seller.

1.3 Assumed Liabilities.

As of the Closing, Buyer hereby agrees to assume the following, and only the following (collectively, the “Assumed Liabilities”): the obligations of Seller or any of its Subsidiaries under the Transferred Contracts, in each case solely to the extent such obligations arise from and after the Closing Date; provided, however, that notwithstanding the foregoing, Buyer shall be responsible for liabilities that arise solely out of its ownership or operation of the Acquired Assets or its performance of the Transferred Contracts on or subsequent to the Closing Date. As of the Closing, Parent shall be deemed to guarantee the obligations of Buyer under the Assumed Liabilities.

Article 2. Closing and Consideration

2.1 Closing.

The closing of the transactions contemplated by this Agreement (the “Closing”) will take place at the offices of Wilson Sonsini Goodrich & Rosati, Professional Corporation, in Palo Alto, California at 6:30 a.m., local time, two (2) business days following the satisfaction or written waiver of the last of the conditions of Closing as set forth in Article 8 hereof, or on such other date as the parties may mutually determine (the “Closing Date”).

2.2 Allocation of Consideration.

The parties hereto intend that the purchase be treated as a taxable transaction for federal and state income tax purposes. Prior to the Closing Date, Buyer and Seller shall negotiate in good faith and determine the allocation of the Stock Consideration among the Acquired Assets (the “Allocation”). The Allocation shall be conclusive and binding upon Buyer and Seller for all purposes, and

the parties agree that all returns and reports (including IRS Form 8594) and all financial statements shall be prepared in a manner consistent with (and the parties shall not otherwise file a Tax return position inconsistent with) the Allocation unless required by the IRS or any other applicable taxing authority.

Article 3. Representations and Warranties of Seller

Except as disclosed in the disclosure schedule delivered to Parent and Buyer on the date hereof (the “Seller Disclosure Schedule”), Seller hereby represents and warrants to Parent and Buyer as follows:

3.1 Organization of Seller.

(a) Except as set forth in Section 3.1(a) of the Seller Disclosure Schedule, Seller has no Subsidiaries.

(b) Seller is a corporation duly organized, validly existing and in good standing under the laws of the jurisdiction of its incorporation and has all necessary corporate power and authority: (i) to conduct its business in the manner in which its business is currently being conducted; (ii) to own and use its assets in the manner in which its assets are currently owned and used; and (iii) to perform its obligations under all Contracts by which it is bound.

(c) Seller is qualified to do business as a foreign corporation, and is in good standing, under the laws of all jurisdictions where the nature of its business requires such qualification and where the failure to so qualify would have a Material Adverse Effect.

3.2 Title to Properties; Absence of Liens and Encumbrances.

(a) Seller does not own any real property.

(b) Seller has good and valid title to or, in the case of leased properties and assets, valid leasehold interests in, all of the Acquired Assets, free and clear of any Liens.

(c) None of the Subsidiaries of Seller has, or will as of the Closing Date have, any right, title or interest in, or to any of the Acquired Assets or any of the Transferred Contracts.

3.3 Intellectual Property.

(a) Section 3.11(a) of the Seller Disclosure Schedule lists all Registered Intellectual Property Rights included among the Transferred Intellectual Property Rights. All such Registered Intellectual Property Rights are currently in compliance with formal legal requirements (including payment of filing, examination and maintenance fees and proofs of use), are valid (except with respect to pending applications for any patents, trademarks, or other forms of intellectual property, as to which no representation or warranty concerning validity is made) and subsisting, and are not subject to any unpaid maintenance fees or taxes or actions. All such Registered Intellectual Property Rights have been assigned to Seller and such assignments have been properly recorded prior to the Closing. There are no pending proceedings or actions before any court or tribunal (including the PTO or equivalent authority anywhere in the world) related to any such Registered Intellectual Property Rights.

Article 4. Representations and Warranties of Parent and Buyer

Except as disclosed in the Disclosure Schedule delivered to Seller on the date hereof (the “Parent Disclosure Schedule”), Parent and Buyer hereby jointly and severally represent and warrant to Seller as follows:

4.1 Organization, Good Standing and Qualification.

Each of Parent and Buyer is a corporation duly organized, validly existing, and in good standing under the laws of Delaware. Buyer is a wholly owned Subsidiary of El Camino Acquisition Corporation, which is in turn a wholly owned Subsidiary of Parent.

4.2 Authority.

Each of Parent and Buyer has all requisite corporate power and authority to enter into this Agreement and the Collateral Agreements and to consummate the transactions contemplated hereby and thereby. The execution and delivery of this Agreement and the Collateral Agreements and the consummation of the transactions

contemplated hereby and thereby have been duly authorized by all necessary corporate action on the part of Parent and Buyer. This Agreement and the Collateral Agreements have been duly executed and delivered by Parent and Buyer and constitute the valid and binding obligations of Parent and Buyer, enforceable in accordance with their terms, except as such enforceability may be limited by principles of public policy and subject to the rules of law governing specific performance, injunctive relief or other equitable remedies.

4.3 No Conflict.

Neither the execution and delivery of this Agreement and the Collateral Agreements, nor the consummation of the transactions contemplated hereby and thereby, will conflict with, or result in any violation of, or default under (with or without notice or lapse of time, or both) (i) any provision of the certificate of incorporation, as amended, and bylaws, as amended, of Parent or Buyer, (ii) any Contract to which Parent or Buyer or any of their respective properties or assets are subject and which has been filed as an exhibit to Parent's filings under the Securities Act or the Exchange Act, or (iii) any judgment, order, decree, statute, law, ordinance, rule or regulation applicable to Parent or Buyer or their respective properties or assets, except in each case where such conflict, violation or default will not have a material adverse effect on Parent or Buyer or will not affect the legality, validity or enforceability of this Agreement or the Collateral Agreements.

Article 5. Covenants and Agreements

5.1 Access. During the period commencing on the date of this Agreement and continuing through the earlier of the Closing Date or the termination of this Agreement, Seller, upon reasonable prior notice from Parent or Buyer to Seller, and subject to the Confidentiality Agreement, will (a) afford to Buyer and its representatives, at reasonable times during normal business hours, reasonable access to the appropriate members of Seller's personnel,

Seller's professional advisors, and Seller's properties, and (b) furnish Buyer and its representatives with reasonable access to or copies of Transferred Contracts, relevant Books and Records, and other existing documents and data related to the Acquired Assets as Buyer may reasonably request (including to enable Buyer to assess Seller's compliance with its obligations under this Agreement). Except as otherwise provided herein, no information or knowledge obtained in any investigation pursuant to this Section 5.1 shall affect or be deemed to modify any representation or warranty contained herein or the conditions to the obligations of the parties hereto to consummate the transactions contemplated hereby.

5.2 PreClosing Activities of Seller. Between the date of this Agreement and the earlier of the Closing Date or the termination of this Agreement, unless otherwise agreed in writing by Parent or Buyer, Seller will:

(a) conduct its business (as it relates to the Acquired Assets) in a commercially reasonable manner;

(b) pay its debts and Taxes when due, where failure to pay when due would be reasonably likely to have a Material Adverse Effect;

(c) pay or perform other obligations related to the Acquired Assets, where failure to pay or perform would be reasonably likely to have a Material Adverse Effect.

5.3 Confidentiality.

Each of the parties hereto hereby agrees that the information obtained in any investigation pursuant to Section 5.1, or pursuant to the negotiation and execution of this Agreement or the effectuation of the transactions contemplated hereby, shall be governed by the terms of the Mutual Nondisclosure Agreement between Parent and Seller dated June 22, 2000, as amended by Amendment Number 1 to such agreement dated June 21, 2001.

5.6 Post Closing Tax Covenants.

Seller and its Subsidiaries will be responsible for the preparation and filing of all Tax Returns of Seller and its Subsidiaries (including Tax Returns required to be filed after the Closing Date) to the extent such Tax Returns include or relate to the use or ownership of the Acquired Assets by Seller or any of its Subsidiaries, or to sales, use and employment taxes. The Tax Returns of Seller and its Subsidiaries to the extent they relate to the Acquired Assets or to sales, use and employment taxes shall be true, complete and correct and prepared in accordance with applicable law in all material respects. Seller and its Subsidiaries will be responsible for and make all payments of Taxes shown to be due on such Tax Returns to the extent they relate to the

Acquired Assets or to sales, use and employment taxes.

Article 6. Conditions to the Closing

6.1 Conditions to Obligations of Each Party.

The respective obligations of Parent, Buyer and Seller to effect the transactions contemplated hereby shall be subject to the satisfaction, at or prior to the Closing, of the following conditions, any of which may be waived, in writing, by Parent and Buyer (on the one hand) and Seller (on the other hand):

(a) No Order. No Governmental Entity shall have enacted, issued, promulgated, enforced or entered any statute, rule, regulation, executive order, decree, injunction or other order (whether temporary, preliminary or permanent) which is in effect and which has the effect of making the transactions contemplated hereby illegal or otherwise prohibiting the consummation of the transactions contemplated hereby.

(b) No Injunctions or Restraints; Illegality. No temporary restraining order, preliminary or permanent injunction or other order issued by any court of competent jurisdiction or other legal restraint or prohibition preventing the consummation of the transactions

contemplated hereby shall be in effect, nor shall any proceeding brought by a Governmental Entity seeking any of the foregoing be pending.

(c) Stockholder Approval. This Agreement shall have been approved and adopted, and the Dissolution shall have been duly approved, by the requisite vote under applicable law and the certificate of incorporation of Seller by the stockholders of Seller.

(d) Governmental Approval. Any governmental or regulatory notices, approvals or other requirements necessary to consummate the transactions contemplated hereby and shall have been given, obtained or complied with, as applicable.

Article 7. Survival of Representations and Warranties; Indemnification

7.1 Survival of Representations, Warranties and Covenants.

The representations and warranties of Seller contained in this Agreement, or in the Certificate of Seller, shall terminate on the earliest of (i) the first anniversary of the Closing Date, (ii) the date on which Seller files its certificate of dissolution with the Delaware Secretary of State and (iii) the date 15 days following the delivery of a Dissolution Notice; provided, however, that a termination pursuant to clause (iii) shall be rescinded if a certificate of dissolution is not filed with the Delaware Secretary of State within 30 days following the delivery of such Dissolution Notice. A “Dissolution Notice” shall mean a notice delivered by Seller to Buyer indicating Seller's good faith intention to file a certificate of dissolution with the Delaware Secretary of State within 30 days. The representations and warranties of Buyer contained in this Agreement, or in any certificate or other instrument delivered pursuant to this Agreement, shall terminate at the Closing.

7.2 Indemnification.

Seller agrees to indemnify and hold Parent and Buyer and their respective officers, directors and affiliates (collectively, the

“Indemnified Parties”), harmless against all claims, losses, liabilities, damages, deficiencies, costs and expenses, including reasonable attorneys' fees and expenses of investigation and defense (hereinafter individually a “Loss” and collectively “Losses”) incurred or sustained by the Indemnified Parties, or any of them, arising out of (i) any breach or inaccuracy of a representation or warranty of Seller contained in this Agreement as of the date hereof and as of the Closing Date or in the Certificate of Seller, (ii) any failure by Seller to perform or comply with any covenant given or made by it contained in this Agreement, or (iii) any failure on the part of Seller to perform and discharge in full the Excluded

Liabilities.

7.3 Resolution of Conflicts; Arbitration.

(a) In case Seller shall object in writing to any claim or claims made in any Officer's Certificate to recover Losses within thirty (30) days after delivery of such Officer's Certificate, Seller and Buyer shall attempt in good faith to agree upon the rights of the respective parties with respect to each of such claims. If Seller and Buyer should so agree, a memorandum setting forth such agreement shall be prepared and signed by both parties and Seller shall promptly pay to the Indemnified Party the amount of the claim agreed upon, if any.

(b) Any such arbitration shall be held in Santa Clara County, California, under the rules then in effect of the American Arbitration Association. The arbitrator(s) shall determine how all expenses relating to the arbitration shall be paid, including without limitation, the respective expenses of each party, the fees of each arbitrator and the administrative fee of the American Arbitration Association. The arbitrator or arbitrators, as the case may be, shall set a limited time period and establish procedures designed to reduce the cost and time for discovery while allowing the parties a n opportunity, adequate in the sole judgment of the arbitrator or majority of the three arbitrators, as the case may be, to discover relevant information from the

opposing parties about the subject matter of the dispute. The arbitrator or a majority of the three arbitrators, as the case may be, shall rule upon motions to compel or limit discovery and shall have the authority to impose sanctions, including attorneys' fees and costs, to the same extent as a competent court of law or equity, should the arbitrators or a majority of the three arbitrators, as the case may be, determine that discovery was sought without substantial justification or that discovery was refused or objected to without substantial justification. The decision of the arbitrator or a majority of the three arbitrators, as the case may be, as to the validity and amount of any claim in such Officer's Certificate shall be final, binding, and conclusive upon the parties to this Agreement. Such decision shall be written and shall be supported by written findings of fact and conclusions which shall set forth the award, judgment, decree or order awarded by the arbitrator(s). Within thirty (30) days of a decision of the arbitrator(s) requiring payment by one party to another, such party shall make the payment to such other party.

7.4 Third Party Claims.

In the event Buyer becomes aware of a third party claim which Buyer reasonably believes is reasonably likely to result in a demand for indemnification pursuant to this Article 7, Buyer shall notify Seller in writing of such claim, and Seller shall be entitled, at its expense, to participate in, but not to determine or conduct, the defense of such claim. Buyer shall have the right in its sole discretion to conduct the defense of and settle any such claim; provided, however, that except with the written consent of Seller, no settlement of any such claim with third party claimants shall be determinative of the amount of Losses relating to such matter. In the event that Seller has consented to any such settlement, Seller shall have no power or authority to object under any provision of this ARTICLE 9 to the amount of any claim by Buyer against Seller with respect to such settlement.

7.5 Maximum Payments; Remedy.

(a) Except with respect to (A) any Excluded Liabilities, and (B) Taxes referred to in Section 3.4 that are owed by Seller and which Buyer may become obligated to pay, the aggregate maximum amount the Indemnified Parties may recover from Seller pursuant to the indemnity set forth in Section 9.2 or otherwise for Losses, or otherwise in respect of any breaches of any of the representations, warranties or covenants of Seller hereunder or in the Certificate of Seller, shall be limited to \$3,300,000.

(b) The maximum amount an Indemnified Party may recover from Seller in respect of Losses arising out of any Excluded Liabilities shall not be limited.

(c) Without limiting the effect of any of the other limitations set forth herein, Seller shall not be required to make any indemnification payment hereunder until such time as the total amount of all Losses that have been suffered or incurred by any one or more of the Indemnified Parties and to which any Indemnified Party is entitled to indemnification hereunder, or to which any one or more of the Indemnified Parties has or have otherwise become subject with respect to which any Indemnified Party is entitled to indemnification hereunder, exceeds \$100,000 in the aggregate, at which point Seller shall indemnify the full amount of such claims and all claims thereafter, subject to any other applicable limitations under this Article 7.

Article 8. Termination, Amendment and Waiver

8.1 Termination.

Except as provided in Section 8.3, this Agreement may be terminated and the transactions contemplated hereby abandoned at any time prior to the Closing whether before or after the requisite approval of the stockholders of Seller:

(a) by mutual written consent duly authorized by the Boards of Directors of Parent, Buyer and Seller;

(b) by any party if the Closing Date shall not have occurred by November 30, 2001 (the “End Date”) for any reason; provided, however, that the right to terminate this Agreement under this Section 10.1(b) shall not be available to any party whose (or whose affiliate's) action or failure to act has been a principal cause of or resulted in the failure of the Closing Date to occur on or before such date and such action or failure to act constitutes a material breach of this Agreement;

8.2 Notice of Termination.

Any termination of this Agreement under Section 8.1 will be effective immediately upon the delivery of written notice thereof by the terminating party to the other parties hereto (or, in the case of termination pursuant to Section 8.1, on the date specified therein).

8.3 Effect of Termination.

In the event of termination of this Agreement as provided in Section 8.1, this Agreement shall forthwith become void and there shall be no liability or obligation on the part of any party hereto, or its affiliates, officers, directors or stockholders, provided that each party shall remain liable for any breaches of this Agreement prior to its termination; and provided further that, the provisions of this Section 8.3 of this Agreement shall remain in full force and effect and survive any termination of this Agreement. Notwithstanding the foregoing, no termination of this Agreement shall relieve any party from liability for any breach hereof prior to such termination.

8.4 Amendment.

This Agreement may be amended by the parties hereto at any time by execution of an instrument in writing signed on behalf of each of the parties hereto.

8.5 Extension; Waiver.

At any time prior to the Closing, Buyer, on the one hand, and Seller, on the other hand, may, to the extent legally allowed, (i) extend the time for the performance of any of the obligations of the

other party hereto, (ii) waive any inaccuracies in the representations and warranties made to such party contained herein or in any document delivered pursuant hereto, and (iii) waive compliance with any of the agreements or conditions for the benefit of such party contained herein. Any agreement on the part of a party hereto to any such extension or waiver shall be valid only if set forth in an instrument in writing signed on behalf of such party.

Article 9. General

9.1 Entire Agreement; Assignment.

This Agreement, the Exhibits hereto, the Seller Disclosure Schedule, the Parent Disclosure Schedule, the NonDisclosure Agreement, the Collateral Agreements and the documents and instruments and other agreements among the parties hereto referenced herein: (i) constitute the entire agreement among the parties with respect to the subject matter hereof and supersede all prior agreements and understandings both written and oral, among the parties with respect to the subject matter hereof; (ii) are not intended to confer upon any other person any rights or remedies hereunder; and (iii) shall not be assigned by operation of law or otherwise, except that Buyer may assign its rights and delegate its obligations hereunder to Parent.

9.2 Governing Law.

This agreement shall be governed by and construed in accordance with the laws of the state of California, regardless of the laws that might otherwise govern under applicable principles of conflicts of laws thereof.

9.3 Jurisdiction and Venue.

Each of the parties hereto irrevocably consents to the exclusive jurisdiction and venue of any court within Santa Clara County, State of California, in connection with any matter based upon or arising out of this Agreement or the matters contemplated herein, agrees that process may be served upon them in any manner authorized by the

laws of the State of California for such persons and waives and covenants not to assert or plead any objection which they might otherwise have to such jurisdiction, venue and such process.

9.4 Waiver of Jury Trial.

Each of the parties hereto hereby irrevocably waives all right to trial by jury and any action, proceeding or counterclaim (whether based on contract, tort, or otherwise) arising out of or relating to this agreement or the actions of any party hereto in negotiation, administration, performance or enforcement hereof.

9.5 Fees and Expenses.

Except as otherwise provided herein, whether or not the transactions contemplated herein are consummated, all expenses, including without limitation all legal, accounting, financial advisory, consulting and other fees, incurred in connection with the negotiation or effectuation of this Agreement or consummation of such transactions, shall be the obligation of the respective party incurring such expenses.

9.6 Counterparts.

This Agreement may be executed in one or more counterparts, all of which shall be considered one and the same agreement and shall become effective when one or more counterparts have been signed by each of the parties and delivered to the other party, it being understood that all parties need not sign the same counterpart.

IN WITNESS WHEREOF, this Agreement has been executed by the parties hereto as of the date first above written.

Palm, Inc.

By:/s/ CARL YANKOWSKI

Name: Carl Yankowski

Title: Chief Executive Officer

Be Incorporated

By:/s/ JEAN-LOUIS F. GASSEE

Name: Jean-Louis F. Gasse

Title: President and Chief Executive Officer
ECA Subsidiary Acquisition Corporation
By:/s/ STEPHEN YU
Name: Stephen Yu
Title: President and Secretary

Задание 2. Переведите текст контракта с русского языка на английский, применяя необходимые переводческие трансформации.

ДОГОВОР № 6 КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРА

г. _____
« ____ » _____ 20__ г.

_____, именуемое ниже ПОКУПАТЕЛЬ, в лице _____, действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____, именуемое ниже ПРОДАВЕЦ, в лице _____, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. В соответствии с настоящим Договором Продавец обязуется передать в собственность Покупателю товар в ассортименте и в количестве, установленных Договором, а Покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную Договором денежную сумму (цену).

1.2. Ассортимент, количество, цена единицы товара и общая сумма сделки определяются в Перечне No.1 (спецификации), являющемся неотъемлемой частью настоящего Договора.

2. Цена и качество товара

2.1. Цена единицы товара включает стоимость товара, упаковки, затраты по его доставке к месту хранения и по хранению на складе Продавца, оформлению необходимой документации, а также расходы по страхованию и транспортировке товара до места назначения.

2.2. Увеличение Продавцом цены товара в одностороннем порядке в течение срока действия Договора не допускается.

2.3. Качество товара должно соответствовать описаниям, прилагаемым к настоящему Договору.

3. Права и обязанности сторон

3.1. Продавец обязан:

3.1.1. Передать Покупателю товар надлежащего качества и в обусловленном настоящим Договором ассортименте.

3.1.2. Не позднее _____ обеспечить отгрузку и доставку товара по адресу Покупателя или иного грузополучателя, указанного Покупателем в _____.

3.1.3. Обеспечить страхование товара.

3.1.4. В день отгрузки по телефону (телеграммой, телефаксом) сообщить Покупателю, а в случае указания о доставке иному грузополучателю – также этому грузополучателю – об отгрузке товара в адрес Покупателя (или иного грузополучателя, указанного Покупателем).

3.2. Покупатель обязан:

3.2.1. Обеспечить разгрузку и приемку проданного товара в течение ___ дней с момента его поступления в место назначения, за исключением случаев, когда он вправе потребовать замены товара или отказаться от исполнения данного договора.

3.2.2. Осуществить проверку при приемке товара по количеству, качеству и ассортименту, составить и подписать соответствующие документы (акт, приемки, накладную и т.д.).

3.2.3. Сообщить Продавцу о замеченных при приемке или в процессе эксплуатации недостатках проданного товара в срок _____.

3.2.4. Не позднее _____ за свой счет отгрузить в адрес Продавца возвратную тару.

3.2.5. Оплатить купленный товар в срок, установленный Договором.

3.3. В случае невыполнения правил, предусмотренных п.п. 3.2.2.,

3.2.3 Продавец вправе отказаться полностью или частично от удовлетворения требований Покупателя о передаче ему недостающего количества товара, замене товара, не соответствующего условиям данного договора, если докажет, что невыполнение этого правила Покупателем повлекло невозможность удовлетворить его требования или влечет для Продавца несоизмеримые расходы по сравнению с теми, которые он понес бы, если бы был своевременно извещен о нарушении договора. Если Продавец знал или должен был знать о том, что переданный Покупателю товар не соответствует условиям данного договора, он не вправе ссылаться на положения пп. 3.2.2., 3.2.3.

3.4. В случаях, когда Покупатель в нарушение закона, иных правовых актов или настоящего договора не принимает товар или отказывается его принять, Продавец вправе потребовать от Покупателя принять товар или отказаться от исполнения договора.

3.5. Если Продавец передал в нарушение данного договора Покупателю меньшее количество товара, чем определено настоящим Договором, Покупатель вправе, либо потребовать

передать недостающее количество товара, либо отказаться от переданного товара и от его оплаты, а если товар оплачен, – потребовать возврата уплаченных денежных сумм.

3.6. Если Продавец передал Покупателю товар в количестве, превышающем указанное в данном Договоре, Покупатель обязан известить об этом Продавца в срок ____. В случае, когда в данный срок после сообщения Покупателя Продавец не распорядится соответствующей частью товара, Покупатель вправе принять весь товар. В случае принятия Покупателем товара в количестве, превышающем указанное в данном Договоре, дополнительно принятый товар оплачивается по цене, определенной для товара, принятого в соответствии с договором, если иная цена не определена соглашением сторон.

3.7. Покупатель, которому передан товар ненадлежащего качества, вправе по своему выбору потребовать от Продавца:

- соразмерного уменьшения покупной цены;
- безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок;
- возмещения своих расходов по устранению недостатков товара.

4. Гарантийный срок товара

4.1. Гарантийный срок товара _____.

4.2. Гарантийный срок начинается с момента передачи товара Покупателю.

4.3. Если Покупатель лишен возможности использовать товар по обстоятельствам, зависящим от Продавца, гарантийный срок не течет до устранения соответствующих обстоятельств Продавцом. Гарантийный срок продлевается на время, в течение которого товар не мог использоваться из-за обнаруженных в нем недостатков, при условии извещения Продавца о недостатках товара в срок ____.

5. Порядок расчетов

5.1. Деньги за проданный товар перечисляются на расчетный счет Продавца в течение __ дней после поставки товара на склад Покупателя.

6. Порядок отгрузки

6.1. Товар отгружается в адрес Покупателя (грузополучателя, указанного Покупателем), железнодорожным (автомобильным, воздушным) транспортом. Отгрузочные реквизиты грузополучателя: _____.

6.2. В течение _____ дней после отгрузки товара Продавец телефаксом или телеграммой уведомляет об этом Покупателя, а также сообщает ему следующие данные: реквизиты Перевозчика, доставляющего товары к месту назначения; наименование и количество единиц товара, вес брутто и нетто; ориентировочную дату прибытия товаров в место назначения.

6.3. Упаковка товара должна обеспечивать его сохранность при транспортировке при условии бережного с ним обращения.

6.4. Через Перевозчика Продавец передает Покупателю следующие документы: товарную накладную; свидетельство о происхождении товаров; сертификат качества.

7. Ответственность сторон

7.1. За нарушение условий настоящего Договора стороны несут ответственность в установленном порядке. Возмещению подлежат убытки в виде прямого ущерба и неполученной прибыли. Бремя доказывания убытков лежит на потерпевшей стороне.

8. Разрешение споров

8.1. Все споры по настоящему Договору решаются путем переговоров.

8.2. При недостижении согласия споры решаются арбитражном суде в соответствии с правилами о подсудности на основании законодательства РФ.

9. Срок действия договора

9.1. Настоящий договор распространяется на выполнение одной сделки и может быть пролонгирован дополнительным соглашением сторон только в случае просрочки исполнения без вины сторон.

9.2. Срок действия Договора ___ месяцев с ___ 20__ г. по ___ 20__ г.

10. Заключительные положения

10.1. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из сторон.

11. Юридические адреса и платежные реквизиты сторон:

Задание 3. Проанализируйте приемы перевода терминов, терминологических словосочетаний и клише в следующих предложениях.

1. В России большое количество НИОКР не связаны с потребностями рынка. – There is a wide gap between much Russian R&D and demands of the market.

2. Замедление скорости обращения денег было вызвано повышением уровня доходов и укреплением доверия населения к коммерческим банкам. – Money velocity appeared to be slowing in line with higher incomes and greater trust of the population in commercial banks.

3. Валютная политика и связанные с ней интервенции на валютном рынке являются основными инструментами денежно-кредитной политики ЦБ. – Exchange rate policy, and associated

interventions on the currency market, represent the main monetary policy tool of the CB.

4. Динамика первого полугодия 2006 года повторяет общие тенденции, сложившиеся с 2003 года. – The first half of 2006 fits the general trends since 2003.

5. Привлечение большого объема ПИИ (прямые инвестиции) является положительным моментом. – The attraction of much higher levels of FDI (foreign direct investment) is encouraging.

6. За первые 10 месяцев этого года объем наличных денег в обращении увеличился на 19,6 процента, а объем безналичных средств вырос на 33 процента. – Currency in circulation expanded by 19,6 percent for the first 10 months of the year, while money held in bank accounts increased by an estimated 33 percent.

7. Размер инвестиций в НИОКР в частном секторе в общей доле выручки от реализации продукции весьма низок по сравнению с другими странами БРИК. – Investment in R&D by the private sector as a share of sales is actually quite low compared to other BRIC countries.

8. Помимо высоких прибылей в топливно-энергетическом комплексе, «сильный» рубль и быстрый рост внутреннего рынка увеличивают привлекательность России для частных инвесторов. – Along with high profits in the energy sector, the strong ruble and booming domestic market have helped make Russia increasingly attractive to private investors.

9. С 2004 года доля безналичных средств постепенно повышалась. – The share of bank deposits has increased steadily since 2004.

10. Подписание долгожданного двустороннего соглашения с США может открыть возможности для вступления России в ВТО в ближайшее время. – A long awaited bilateral agreement with the United States could pave the way for Russia's accession to the

WTO in the near future.

11. Быстрое реальное укрепление рубля и рост реальных затрат на рабочую силу, выраженные двузначными цифрами, создают все больше проблем для российских предприятий, конкурирующих на международных рынках. – The rapid real appreciation of the Russian ruble and double digit increase in real labour costs continue to challenge Russian firms in competition on international markets.

12. Центральный Банк допустил номинальное укрепление рубля. – CB allowed the ruble to appreciate in nominal terms.

Задание 4. Переведите следующие предложения, содержащие реалии.

1. Минэкономразвития занялось проблемой фирм-однодневок год назад.

2. Список лекарств, отпускаемых льготникам бесплатно, расширялся несколько раз.

3. Большая часть расходов бюджета идет на финансирование национальных проектов и повышение зарплат бюджетников.

4. Торговать на местном рынке вы не сможете, если у вас нет регистрации.

5. Руководителями фирм-однодневок становятся, как правило, пенсионеры и бомжи.

6. Данные льготы распространяются на инвалидов, чернобыльцев, участников военных конфликтов в мирное время, репрессированных.

7. Аэрофлот долгое время не пускал конкурирующие авиакомпании в свои «вотчины».

8. Он же не отличник? – Да, он троечник.

9. "Единая Россия" не собирается стать партией олигархов

и аппаратчиков.

10. Инициативы правительства нашли одобрение, как у думских депутатов, так и у отраслевиков.

Задание 5. Проанализируйте способы перевода русских идиом, поговорок и пословиц на английский язык:

без году неделя – for a short time;
валять дурака – play the fool;
демянова уха – too much of a good thing;
не лыком шиты – not born yesterday;
носиться, как с писаной торбой – care for as for the apple of one's eye;
очки втирать – pull the wool over someone's eyes;
перековать мечи на орала – beat swords into plowshares;
после дождичка в четверг – when pigs fly;
родиться в сорочке – born with a silver spoon;
как собака на сене – like a dog in a manger;
собаку съел – to know inside out;
сыр-бор разгорелся – much ado about nothing;
то и дело – now and again;
Филькина грамота – Greek to me; worthless piece of paper;
этот номер не пройдет – that won't cut any ice;
баба с воза – кобыле легче – one less problem;
лучшее – враг хорошего – more is less;
пан или пропал – all or nothing;
в тихом омуте черти водятся – still waters run deep;
из грязи в князи – from rags to riches;
лиха беда начало – the first step is the hardest;
рыбак рыбака видит издалека – birds of a feather flock together;
лес рубят – щепки летят – you can't make an omelet without

breaking eggs;

человек человеку – волк – dog eat dog;

много будешь знать – скоро состаришься – too much
knowledgemakes the head bald;

сам живи и другим не мешай – live and let live;

у семи нянек дитя без глаза – everybody's business is nobody's
business;

не сразу Москва строилась – Rome was not built in a day;

делу время – потехе час – business before pleasure;

новая метла по-новому метет – new lords – new laws;

на ловца и зверь бежит – seek and you shall find;

от добра добра не ищут – leave well alone;

своя рубашка ближе к телу – self comes first;

лучшая защита – нападение – best defence is offence;

ни пуха, ни пера – break a leg.

Задание 6. Дайте перевод предложений, содержащих русские фразеологизмы. Для справки используйте фразеологический словарь.

1. Многие частные инвесторы, вложившие свои деньги в ПИФы (паевые инвестиционные фонды) на пике доходности в первом квартале 2006 года, «сжав волну в кулак» просто ждут, когда выйдут из минуса, и больше после этого в ПИФ – ни ногой.

2. Тем не менее, попытки реанимировать эту отрасль в России никогда не прекращались, более того, возрождение отечественного производства телевизоров у наших властей и предпринимателей превратилось в идею фикс.

3. Дело в том, что в цене валюты отражается размер экономики, которая стоит за ее спиной.

4. Эти предприятия будут нуждаться в дотациях

государства до тех пор, пока не станут на ноги.

5. Но наши бизнесмены не лыком шиты. Отечественные автозаводы продают с колес все, что выпускают.

6. Компания планирует рейсы «на полную катушку» в «горячий сезон».

7. На попытке «Системы» купить 49% индийского оператора Aircel Televentures был поставлен крест.

8. Но вскоре выяснилось, что деление компаний на сектора – это ящик Пандоры.

9. Упоминание проблемы Курильских островов стало ложкой дегтя в бочке меда.

10. Государство, отказываясь субсидировать такие дорогостоящие проекты, таким образом «умывает руки».

11. Пока не будет решен вопрос о создании союзного государства, энергетический конфликт нельзя считать исчерпанным.

12. Сейчас Россия находится в фокусе внимания глобальных розничных сетей.

13. И вот тут как раз на первое место выходит парафармацевтика.

14. Однако настоящие акулы этого бизнеса – американская WalMart, французская Carrefour и английская Tesco – в наши воды пока не заплывали.

15. Ведь дома, как говорится, и стены помогают.

Задание 7. Используйте комплексные грамматические трансформации (изменение порядка слов, грамматические замены, членение или объединение предложений) при переводе следующих предложений.

1. Однако партнерство не сводится к одной лишь торговле.

2. В 2006 году Ангола обошла Саудовскую Аравию по объемам поставки нефти в КНР – она стала для Китая главным нефтяным поставщиком.

3. В структуре французских инвестиций в российскую экономику преобладают торговые кредиты.

4. Из-за ограничений, которые ЕС и США накладывают на импорт одежды и обуви из Китая, китайские компании открывают свои цеха в Кении или на Маврикии.

5. В 2005 году товарооборот между Россией и Францией составил 9,8 млрд. долл., это более чем на 30% выше показателей 2004 года.

6. Китайские экономисты полагают, что приоритетом должны быть не права человека, а повышение уровня жизни населения.

7. Что больше всего беспокоит развитые страны, так это готовность Пекина сотрудничать с любыми политическими режимами.

8. Развитию современных инвестиционных проектов способствует деятельность Межправительственного совета по экономическим, финансовым, промышленным и торговым вопросам.

9. В сентябре бастовали рабочие на текстильной фабрике в Намибии, утверждавшие, что китайские владельцы платят слишком низкие зарплаты.

10. Связи будут развиваться не только по государственным каналам.

Задание 8. Проанализируйте широкозначные слова *compensation, concept, deliver* переведите предложения.

COMPENSATION – <i>n.</i> вознаграждение; <i>амер.</i> жалование, зарплата; возмещение, компенсация

Compensation should reward leaders according to their ability to develop more leaders. → **Вознаграждение** должно быть инструментом поощрения руководителей за их способность воспитывать новых руководителей.

1. An executive **compensation** strategy always carries risk, which should be meticulously identified and addressed.

2. The public thinks teachers are underpaid but that increased **compensation** should be tied to improved teaching and learning.

3. To strengthen accountability, all aspects of CEO **compensation** should be voted on by shareholders on an annual basis.

4. **Compensation** should be tied to performance in order to link the incentives of executives and other employees with long-term value creation.

5. When a business wants to acquire a leader it offers a **compensation** package higher than what its competitor is paying to lure the person away.

6. Depositors who put their money in the Medici Bank were given a **compensation** for risking their money. In other words, it was credit, but with the interest payment discretely concealed.

7. **Compensation** and benefits known as C&B, is a sub-discipline of human resources.

CONCEPT – н. понятие, идея, концепция; принцип

In this article, we shall try to understand the basic **concept** of fiscal policy, fiscal policy tools and objectives in detail. → В этой статье мы попытаемся разобраться с ключевым **понятием** «фискальная политика», инструментами фискальной политики и ее целями.

1. The “margin of production” is a key **concept** in economics, yet you won’t find it in “principles of economics” textbooks.

2. Exchange is a pervasive **concept** in everyday life, affecting phenomena as diverse as interpersonal relationships and market transactions.

3. Scarcity is the **concept** of finite resources in a world of infinite needs and wants.

4. When the **concept** of economic income is applied to the household budget, the term usually refers to the amount of income that remains after all essentials have been purchased for the period.

5. 500 years ago, the most powerful society in South America – the Inca Empire – had no real **concept** of money.

6. As financial reporting involves significant professional judgments by accountants, these **concepts** and principles ensure that the users of financial information are not misled by the adoption of accounting policies and practices that go against the spirit of the accountancy profession.

DELIVER – в. доставлять; предоставлять, производить, выполнять (обещание), добиваться обещанного результата

UK and France have delivered on their promise to support education in Africa. → Великобритания и Франция выполнили свое обещание поддержать систему образования в Африке.

1. Americans believe Obama will **deliver** despite down times.

2. Now it is time to **deliver**. Promises must be kept, and people must feel empowered to act.

3. Through the years, our company has built its reputation on its ability to **deliver** innovative packaging and high-quality service to customers worldwide.

4. The managers have once again dropped the ball (= failed). They make a lot of promises that they cannot **deliver**.

5. Leaders of the developing countries urged the industrial nations to *deliver* on the commitments they had made on financial and credit flows and on avoiding protectionism.

6. Trickle-down economics (= экономика просачивания благ сверху вниз), a centerpiece of conservative economic thinking for many decades, failed to *deliver* its promise of distributing wealth across the economy.

7. As software becomes an increasingly important element of a company's ability to create and *deliver* economic value, C-level executives are demanding more from their development organization.

UNIT 4. ASSET SALE

Задание 1. Переведите текст контракта с английского языка на русский, применяя необходимые переводческие трансформации.

CONTRACT NO. 7 ASSET SALE/PURCHASE AGREEMENT

AGREEMENT made as of the 14th day of December 1999 by and between Right Body Foods Inc., a New York corporation with its principal place of business at 118 Jackson Avenue, Syosset, Long Island, New York 11791 (“RBF”) and Rebecca Klafter residing at 102 Bristol Drive, Woodbury, New York 11797 (“Klafter”), the chief executive officer and sole stockholder of RBF (Klafter and RBF being at times collectively referred to as the “Sellers”) on the one hand, and Bio-Reference Laboratories, Inc., a New Jersey corporation (“BRLI”) and its wholly-owned subsidiary, BRLI No.1 Acquisition Corp., a New Jersey corporation (the “Purchaser”), each with its principal place of business at 481 Edward H. Ross Drive, Elmwood Park, New Jersey 07407.

1. Witnesseth

WHEREAS RBF is engaged in the manufacture of certain health food products at its leased facility at 118 Jackson Avenue, Syosset, Long Island, New York 11791 and in the distribution of such products under the name “Right Body Foods” in the greater New York metropolitan area (the “Health Food Business”); and

WHEREAS the Sellers desire to sell and Purchaser desires to purchase certain assets used by RBF in its operation of the Health Food Business so as to enable Purchaser to operate the Health Food Business; and

WHEREAS Purchaser is unwilling to effect such purchase unless it is able to employ Klafter to serve as Director of the Health

Food Business operations and to obtain Klafter's agreement not to compete with Purchaser and/or BRLI in its operation of the Health Food Business.

NOW, THEREFORE, in consideration of the mutual covenants and agreements hereinafter contained and other good and valuable consideration, the receipt whereof and sufficiency of which are hereby acknowledged, it is hereby agreed as follows:

1. Purchase and Sale

(a) At the Closing (hereinafter defined) Sellers will sell, transfer, convey, grant, relinquish, release, assign, and deliver to Purchaser, and Purchaser will purchase and acquire from Sellers, on the terms and subject to the conditions set forth in this Agreement, certain assets and rights of Sellers related to the Health Food Business as they exist as of the Closing including Sellers' rights to the trade name "Right Body Foods Inc." and to all other registered or unregistered patents, trademarks and/or trade names, licenses, recipes, labels, artwork, food ingredients, supplies, certain equipment, leaseholds, customer lists and associated goodwill used in the operation of the Health Food Business and certain other assets, all of which are specifically enumerated on Schedule A hereto and are hereafter referred to as the "Assets".

(b) At the Closing, BRLI shall issue an aggregate 180,000 shares of its authorized but unissued common stock and deliver same to Purchaser, registered in the name of RBF, or if RBF so designates, in the name of Klafter, which upon delivery to the registered owner together with BRLI and the Purchaser's assumption of the liabilities enumerated in Schedule B hereto, shall constitute full payment for the Assets.

(c) Excluded from this sale and purchase are any and all liabilities (including but not limited to tax liabilities of the Sellers) except for those liabilities specifically enumerated on Schedule B hereto which shall be assumed by the Purchaser.

(d) At the Closing, BRLI shall issue an aggregate 20,000 additional shares of its authorized but unissued common stock and deliver same to Purchaser, registered in Klafter's name, for delivery to Klafter in full payment for her non-competition agreement.

2. The Closing

(a) The closing of the sale and purchase (the "Closing") shall take place at the principal offices of the Purchaser on Tuesday, December 14, 1999 or at such date and time thereafter as the parties hereto shall mutually agree in writing (the "Closing Date").

(b) At the Closing, Sellers shall deliver or cause to be delivered to the Purchaser;

(i) a duly executed bill of sale substantially in the form of Schedule C hereto ("Bill of Sale") and other good and sufficient instruments of transfer and conveyance, including assignments if appropriate, as shall vest in Purchaser all of Sellers' rights, title and interest in and to the Assets, free from all encumbrances;

(ii) a duly executed assignment to Purchaser of the exclusive right to use of all of Sellers' registered and unregistered patents, trademarks and trade names including the right to the name "Right Body Foods";

(iii) an employment agreement (the "Employment Agreement") in the form of Schedule D hereto, duly executed by Klafter;

(iv) a non-competition agreement (the "Non-Competition Agreement") in the form of Schedule E hereto, duly executed by Klafter;

(v) a duly executed assignment of the lease of the Premises in Syosset, Long Island, New York utilized by RBF in the operation of the Health Food Business to Purchaser and a duly executed consent from the Landlord with respect to such assignment;

(vi) an investment representation letter substantially in the form of Schedule F hereto, with respect to the shares of BRLI common stock to be issued at the Closing, duly executed by the

recipient(s) of such shares; and (vii) all such other duly executed assignments and consents, satisfactory in form and content to the Purchaser, as the Purchaser may reasonably require in order to effectuate transfer of the Assets to the Purchaser.

(c) At the Closing, the Purchaser shall deliver or cause to be delivered to RBF and/or Klafter, as the case may be;

(i) a duly executed assumption of certain liabilities agreement substantially in the form of Schedule G hereto (“Assumption of Certain Liabilities Agreement”) as shall be binding upon both BRLI and the Purchaser with respect to those liabilities of RBF specifically enumerated on Schedule B;

(ii) an aggregate 180,000 shares of BRLI's authorized but unissued common stock to RBF, or if RBF so designates in writing, to Klafter, registered in the recipient's name, in full payment (together with the Assumption of Certain Liabilities Agreement) for the Assets;

(iii) the Employment Agreement, duly executed by BRLI;

(iv) the Non-Competition Agreement, duly executed by BRLI and the Purchaser;

(v) an aggregate 20,000 shares of BRLI's authorized but unissued common stock to Klafter, registered in Klafter's name, in full payment for her execution and delivery of the Non-Competition Agreement;

(vi) an assumption by Purchaser of the lease for the Premises in Syosset, Long Island, New York and a guarantee of the Purchaser's obligations there under executed by BRLI; and

(vii) all such other duly executed consents and assumptions satisfactory in form and content to the Sellers, as the Sellers may reasonably require in order to consummate the transactions described herein.

3. Representations and Warranties of Sellers

(a) As an inducement to Purchaser to enter into this Agreement and consummate the transactions contemplated hereby, the Sellers,

and each of them, jointly and severally, represent and warrant to BRLI and the Purchaser that:

(i) RBF is a corporation duly organized, validly existing and in good standing under the laws of the State of New York and has all requisite power and authority to enter into this Agreement, to consummate the transactions herein contemplated, and to own, lease and operate its properties. They have no actual knowledge of any impairment of RBF's power and authority to carry on the Health Food business as it is now being conducted.

(ii) The execution and delivery of this Agreement, the consummation of the transactions herein contemplated and the performance, observance and fulfillment by RBF of all of the terms and conditions hereof on its part to be performed, observed, and fulfilled, (a) have been duly approved and effectively authorized by the Board of Directors and by the sole stockholder of RBF and no other proceedings are necessary to authorize this Agreement or the consummation of the transactions contemplated hereby, (b) do not and will not (either immediately or with the lapse of time, or with notice, or both) (1) violate any provisions of any judicial or administrative order, a ward, judgment, decree, statute, rule or regulation applicable to RBF or any of its properties, (2) conflict with or result in a breach of, constitute a default under, contravene, result in a forfeiture of a right under, or result in the acceleration of payment or performance under, any note, bond, mortgage, indenture, deed, trust, license, lease, agreement, or other instrument or obligation to which RBF is a party or by which RBF or any of the Assets may be bound or affected, or (3) result in the creation or imposition of any lien, security interest, charge or other encumbrance against any of the Assets.

(iii) This Agreement has been duly and validly executed and delivered by the Sellers and upon execution and delivery, will constitute valid, binding and enforceable obligations of the Sellers subject to bankruptcy, insolvency and similar laws affecting creditors

rights generally and subject to general principles of equity. No petition in bankruptcy has been filed by or against either of the Sellers. The Sellers have the right, power, legal capacity and authority to enter into and perform their obligation under this Agreement (and with respect to Klafter, her obligations under the Employment Agreement and the Non-Competition Agreement) and no consent of any third party is necessary with respect thereto which has not been obtained.

(iv) There is no material action, dispute, claim, litigation, arbitration, investigation, or other proceeding, at law or in equity or by or before any court or governmental or administrative body (U.S. or foreign), pending or threatened against RBF, its business or properties, or with respect to the transactions contemplated by this Agreement, and RBF is not subject to any adverse judicial, governmental or agency judgment, decree or order, nor do the Sellers know of any basis for any such action, dispute, claim, litigation, arbitration, investigation or other proceeding.

(v) RBF has made, and will continue to make, adequate provision for payment of its obligations, and RBF is not in default of and will not with the passage of time or otherwise become in default of, any current or long-term liabilities (including contingent liabilities), debts or obligations, contractual or otherwise.

(vi) Immediately after the Closing, RBF will cease all operations relating to the Health Food Business and will engage solely in collecting any receivables outstanding on the Closing Date and paying all payables and other obligations which are not expressly assumed hereunder by BRLI and the Purchaser. RBF shall be permitted to maintain a bank account for such purposes. Furthermore, RBF will not engage in any facet of the Health Food Business anywhere in the continental United States east of the Mississippi River for a period of five (5) years after the Closing.

(vii) Annexed hereto as Schedule H is a copy of the sole governmental license which RBF has obtained in connection with its

operation of the Health Food Business. Sellers have no actual knowledge that said license is not in full force and effect.

(viii) Annexed hereto as Schedule I is a schedule listing each and every inspection or other visit to RBF's premises by any federal, state or local governmental organization or authority which is or was related to the Health Food Business including (a) the date of such inspection or visit; (b) the name of the organization or authority; (c) the substance of the communication from the organization or authority after such visit; and (d) the responsive action (if any) taken by RBF. ix) Since its inception, the food products sold and/or distributed by RBF in its operation of the Health Food Business have been tested for quality by independent testing entities and RBF has not received any negative reports concerning such tests.

(x) From August 31, 1999 through the date hereof, there has been no material adverse change in RBF's financial condition, operating results or business, and no sale or distribution of assets and no incurrence of liabilities or indebtedness, except in each case, in the ordinary course of its business.

(xi) As soon as possible after the Closing but no later than two (2) weeks after the Closing, RBF will file a duly executed amendment to its certificate of incorporation with the New York Department of State, changing its name from "Right Body Foods, Inc."

(b) The foregoing representations and warranties are made with the knowledge and expectation that the Purchaser is placing complete reliance thereon.

4. Representations and Warranties of BRLI and Purchaser

(a) As an inducement to the Sellers to enter into this Agreement and consummate the transactions contemplated hereby, BRLI and Purchaser, and each of them, represent and warrant:

(i) BRLI and Purchaser are each corporations duly organized, validly existing and in good standing under the laws of the State of New Jersey and each has all requisite corporate power and authority

to enter into this Agreement, to consummate the transactions herein contemplated, to own, lease and operate its properties and to carry on its business as it is now being conducted, and each is duly licensed, authorized and qualified to do business and is in good standing in all jurisdictions in which the conduct of its business or the ownership or leasing of its properties requires it to be so qualified, authorized or licensed.

(ii) The execution and delivery of this Agreement, the consummation of the transactions herein and therein contemplated and the performance, observance and fulfillment by BRLI and by Purchaser of all of the terms and conditions hereof and thereof, on each of their parts to be performed, observed, and fulfilled, (A) have all been approved and effectively authorized by BRLI and by Purchaser's boards of directors and no other proceedings on the part of BRLI or of Purchaser are necessary to authorize this Agreement or the consummation of the transactions contemplated hereby and thereby, (B) do not and will not (either immediately or with the lapse of time, or with notice, or both) (1) conflict with any of the provisions of the Articles of Incorporation or by-laws of BRLI or of Purchaser, violate any provisions of any judicial or administrative order, award, judgment, decree, statute, rule or regulation applicable to BRLI or Purchaser or any of their properties, (2) conflict with or result in a breach of, constitute a default under, contravene, result in a forfeiture of a right under, or result in the acceleration of payment or performance under, any note, bond, mortgage, indenture, deed, trust, license, lease, agreement, or other instrument or obligation to which BRLI or Purchaser is a party or by which BRLI or Purchaser or any of their properties may be bound or affected, or (3) result in the creation or imposition of any lien, security interest, charge or other encumbrance against any properties of BRLI or Purchaser.

(iii) This Agreement has been duly and validly executed and delivered by BRLI and by Purchaser and upon execution and delivery, will constitute valid, binding and enforceable obligations of

BRLI and Purchaser. BRLI and the Purchaser each has the right, power, legal capacity and authority to enter into and perform its obligations under this Agreement and no consent of any third party is necessary with respect thereto, which has not been obtained. No petition in bankruptcy has been filed by or against or is contemplated to be filed by BRLI or the Purchaser.

(iv) There is no material action, dispute, claim, litigation, arbitration, investigation, or other proceeding, at law or in equity or by or before any court or governmental or administrative body (U.S. or foreign), pending or threatened against BRLI or the Purchaser, or against their businesses or properties, or with respect to the transactions contemplated by this Agreement, and neither BRLI nor the Purchaser is subject to any adverse judicial, governmental or agency judgment, decree or order, nor does BRLI or the Purchaser know of any basis for any such action, dispute, claim, litigation, arbitration, investigation or other proceeding.

(v) At the Closing Date, BRLI will have not more than 8,000,000 shares of its common stock, \$.01 par value, issued and outstanding, each share of which is entitled to one vote on all matters on which stockholders are entitled to vote. In addition, at such date, the only other outstanding class of BRLI capital stock will be Series A Senior Preferred Stock, \$.10 par value (“Senior Preferred Stock”) of which 604,078 shares were issued and outstanding. Each share of Senior Preferred Stock is entitled to one vote on all matters on which stockholders are entitled to vote. Furthermore, each share of Senior Preferred Stock is convertible into one share of common stock at a conversion price of \$.75.

(b) The foregoing representations and warranties are made with the knowledge and expectation that the Sellers are placing complete reliance thereon.

5. Indemnification

(a) Provided that the representations made by BRLI and by Purchaser in this Agreement are accurate and BRLI and Purchaser

are in compliance with their obligations under this Agreement, the Sellers and each of them, jointly and severally hereby agree to indemnify and hold harmless BRLI and Purchaser, and each of them, against and in respect of:

(i) all liabilities and obligations of, or claims against BRLI and/or the Purchaser based on liabilities and obligations of RBF or the individual Seller in connection with the operation up to the Closing Date of the Health Food Business, including but not limited to liabilities (if any) based on alleged violations of food processing, licensing and/or labeling laws as well as liabilities for income, employment, sales and all other taxes as well as penalties and interest thereon (if any); unless same shall result from the acts or omissions of BRLI and/or the Purchaser or are liabilities of RBF expressly assumed hereunder by BRLI and/or the Purchaser;

(ii) any damage or deficiency resulting from any material misrepresentation, breach of warranty or nonfulfillment of any agreement on the part of any of the Sellers under this Agreement or from any material misrepresentation in or omission from any certificate or other instrument furnished or to be furnished to Purchaser under this Agreement; and

(iii) all actions, suits, proceedings, demands, assessments, judgments, costs and expenses incident to any of the foregoing.

(b) Provided that the representations made by the Sellers in this Agreement are accurate and each Seller is in compliance with its and her obligations under this Agreement, BRLI and the Purchaser, and each of them hereby agrees to indemnify and hold harmless the Sellers and each of them, against and in respect of:

(i) all liabilities and obligations of, or claims against the Sellers or any of them with respect to the Assets, for periods after the Closing as a result of Purchaser's purchase of the Assets hereunder unless same shall result from the acts or omissions of Sellers;

(ii) any damage or deficiency resulting from any material misrepresentation, breach of warranty, or nonfulfillment of any

agreement on the part of Purchaser under this Agreement or from any material misrepresentation in or omission from any certificate or other instrument furnished or to be furnished to Sellers under this Agreement; and

(iii) all actions, suits, proceedings, demands, assessments, judgments, costs and expenses incident to any of the foregoing.

(c) In the event that any parties hereunder (the "Indemnities") elect to assert their rights pursuant to this Section 5 to indemnification against the other parties hereto (the "Indemnitors"), prior to settling or defending against any claim as to which they may seek indemnification hereunder, the Indemnitees shall give notice to the Indemnitors of such election and the claim with respect to which indemnification is sought. The Indemnitors shall have the right within seven (7) days after such notice, time being of the essence, to give notice to the Indemnitees that they elect to contest such claim and thereupon, upon posting reasonably adequate security with the Indemnitees, will be entitled at their own expense, to contest same. In the event they so elect to contest the claim, the Indemnitors will also have the right to settle same at their own expense with the Indemnitees' consent, which consent will not be unreasonably withheld.

6. Expenses

Each of the parties shall pay its or her own expenses (including without limitation, the fees and expenses of the agents, representatives, counsel and accountants) incidental to the preparation and consummation of this Agreement.

7. Brokerage

Each party shall indemnify and hold the other parties free and harmless from all losses, damages, costs, and expenses (including attorney's fees) that may be suffered as a result of claims brought by any broker or finder seeking compensation on account of this transaction arising out of the actions of such party.

8. Survival of Representations and Warranties

The parties agree that the representations, warranties, agreements, and covenants contained in this Agreement or in any other documents delivered in accordance with or by virtue of this Agreement shall survive the execution and delivery of this Agreement and all other instruments in connection herewith or therewith.

9. Notices

All notices and other documents required or permitted to be given pursuant to this Agreement shall be in writing and shall be deemed to have been given if delivered by hand with an acknowledgement of receipt there for or mailed by registered or certified mail, return receipt requested, to the parties at the addresses provided above (or such other address for a party as shall be specified by notice given pursuant to this paragraph) with a copy by certified mail, return receipt requested, to the attorneys for the respective parties at the following addresses: for Sellers – Vitale & Levitt, 445 Broadhollow Road, Suite 124, Melville, New York 11747 and for BRLI and the Purchaser – Tolins & Lowenfels, A Professional Corporation, 12 East 49th Street, New York, New York 10017.

10. Binding Effect and Assignability

This Agreement shall be binding upon and shall inure to the benefit of the parties hereto and their respective successors, heirs and assigns.

11. Governing Law and Jurisdiction

This Agreement shall be construed and enforced in accordance with the laws of the State of New Jersey without regard to the principle of the conflict of laws. The parties hereto consent to the in persona jurisdiction of the courts of the State of New Jersey and further agree that any action with respect to this Agreement shall be commenced and prosecuted only in such courts. The parties hereby

waive trial by jury in any action or proceeding arising under this Agreement.

12. Remedies

No remedy herein conferred upon or reserved to a party is intended to be exclusive of any other available remedy, but each and every such remedy shall be cumulative and in addition to every other remedy given under this Agreement or in connection with this Agreement and now or hereafter existing at law or in equity.

13. Entire Agreement

This Agreement, the Employment Agreement and the Non-Competition Agreement constitute the entire agreement among the parties with respect to the subject matter contained herein and therein and supersede all prior agreements and understandings, oral or written. This Agreement and such other Agreements may not be amended or modified except in writing executed by each of the parties hereto and thereto.

14. Confidentiality of Agreement and Disclosure

The parties agree that the terms of this Agreement and the transactions contemplated hereby will be kept confidential and not publicly disclosed until such time and in such manner as shall be determined by the Purchaser, although Klafter shall be permitted to disclose the terms of the transaction to members of her immediate family and her professional advisors.

IN WITNESS WHEREOF, the parties have executed this Agreement on

the day and year first above written.

By /s/ Rebecca Klafter

Rebecca Klafter, President

Bio-Reference Laboratories, Inc.

By /s/ Howard Dubinett

Howard Dubinett, Executive Vice President

BRLI No. 1 Acquisition Corp.

Задание 2. Переведите текст контракта с русского языка на английский, применяя необходимые переводческие трансформации.

ДОГОВОР № 8 НА ПОСТАВКУ СЫРОЙ НЕФТИ

г. _____

« _____ » _____ 20__ г.

Фирма _____ в лице генерального директора _____, именуемая в дальнейшем «Продавец», и _____ в лице _____, именуемая в дальнейшем «Покупатель», заключили настоящий Контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта

Продавец продал, а Покупатель купил, на условиях FOB – Новороссийск, и/или Туапсе, и/или Вентспилс, и/или Одесса, по направлению в Германию до _____ метрических тонн сырой нефти качества Российская экспортная смесь (и/или Сибирская легкая), плюс-минус 10 (десять) процентов от общего контрактного количества по выбору Продавца.

2. Качество товара и гарантия

Качество отгружаемого товара должно полностью соответствовать сертификату, указанному в приложении _____ к Контракту.

3. Срок поставки

Поставки товара будут осуществляться отдельными партиями в течение января – июля 200__ года в соответствии с программой поставки, согласованной обеими сторонами. Право собственности и риск гибели товара по настоящему Контракту переходят от Продавца к Покупателю, и поставка товара будет считаться выполненной в момент перехода товара через

специальный фланец судна в порту погрузки. Дата судового коносамента будет считаться датой поставки.

4. Цена

Цена на нефть, проданную и поставляемую в рамках настоящего Контракта на базовых условиях FOB устанавливается в долларах США за баррель нетто на основе средних из средних котировок, публикуемых Платт'с Круд Ойл Маркетвайер в разделе Спот Ассесментс для нефти сорта ____; зафиксированных в течение согласованного прайс-периода (пять котировок, а именно: два дня непосредственно до даты коносамента, на дату коносамента и два дня непосредственно после даты коносамента), если иной прайс-период не определен сторонами дополнительно и если котировки не будут опубликованы на дату коносамента, то используется котировка, непосредственно предшествующая дате коносамента; минус скидка, согласованная сторонами на каждую конкретную танкерную партию нефти, в размере до ____ долларов США за баррель, если иное не оговорено дополнительным соглашением сторон в связи с изменением ценовой ситуации на мировом рынке.

5. Приемка-передача

Товар считается поставленным Продавцом и принятым Покупателем по количеству согласно весу, указанному в коносаменте в соответствии с замерах береговых резервуаров в порту погрузки, и по качеству согласно сертификатам о качестве, выданным лабораторией в порту погрузки. Указанный в коносаменте вес товара является окончательным и обязательным для обеих сторон. До начала погрузки должны быть отобраны 4 арбитражные пробы товара, который будет грузиться в танкер, поданный под перевозку груза. Эти образцы должны быть опечатаны Продавцом и капитаном танкера: 2 образца должны быть вручены капитану танкера, а другие 2

остаются у Продавца. Обе стороны должны хранить эти образцы в течение двух месяцев, начиная с даты поставки, и далее до урегулирования претензии, если таковая возникает. При возникновении спора по качеству товара в связи с расхождением в анализах арбитражных проб, произведенных в лабораториях Продавца и Покупателя, окончательный и обязательный для обеих сторон анализ производится в нейтральной лаборатории по согласованию сторон.

6. Транспортные условия

Покупатель в соответствии с согласованным сторонами графиком сообщает Продавцу по телеграфу или телетайпу не позднее, чем за 15 дней до прибытия танкера в порт погрузки наименование, грузоподъемность, флаг и осадку танкера, приблизительную дату его прибытия в порт погрузки, а также порт назначения. Кроме того, капитан сообщает по телеграфу Продавцу и агенту судовладельца в порту погрузки об ожидаемом прибытии танкера в порт погрузки за 4 дня до его прибытия. Несвоевременное получение одного из указанных выше сообщений по телеграфу или телетайпу или несвоевременное прибытие в порт танкера дает Продавцу право на соответствующую отсрочку, поставки той партии товара, которая подлежала отгрузке данным танкером. Если танкер не прибывает в порт погрузки в течение более 20 дней после сообщенного Покупателем срока, то Продавец имеет право отказаться от поставки соответствующего количества товара, для которого не был своевременно подан танкер. Во всех случаях задержки в поставке товара и простоя танкера, связанных с несвоевременным получением одного из вышеуказанных сообщений, а также с задержкой в прибытии танкера, Продавец освобождается от ответственности за соответствующие задержки в поставке товара, а понесенные при

этом убытки Покупателя не могут быть переложены на Продавца.

По прибытии в порт погрузки капитан танкера вручает представителю Продавца в этом порту письменный нотис о готовности танкера к погрузке товара. Нотис может быть вручен в любое время суток.

Сталийное время будет начинаться спустя 6 часов после вручения капитаном нотиса о готовности танкера к погрузке независимо от того, свободен причал или нет. Воскресные и праздничные дни не должны включаться в сталийное время независимо от того, используются они или нет. В сталийное время не включается также время штормовой погоды, препятствующей погрузке, а также время, в течение которого погрузка не могла производиться по техническим и иным условиям, зависящим от танкера.

Время на погрузку танкера устанавливается в 50% времени, оговоренного в его чартер-партии под погрузку и выгрузку.

Демередж уплачивается в соответствии со ставкой демереджа, предусмотренной в чартер-партии, в сутки или пропорционально на любую часть суток, но не выше для танкеров грузоподъемностью (в тоннах дедвейт) ___ долларов США. Однако Продавец освобождается от уплаты демереджа, если общее количество часов, фактически затраченное под погрузку и выгрузку танкера, не будет превышать общего количества часов, предусмотренного под погрузку и выгрузку по чартер-партии. Продавец гарантирует приемку танкеров с осадкой не более ___ футов.

7. Условия оплаты

Платежи по настоящему Контракту производятся в соответствии с условиями платежа, указанными в приложении 1 на счет фирмы _____. Счет: _____. Кредит Банк: _____

8. Арбитраж

В случае если возникнут разногласия в ходе выполнения Контракта, все спорные вопросы будут урегулированы в соответствии с правилами примирительных мер Международного арбитража при Торгово-промышленной палате г. Москвы. Претензии по качеству и количеству поставленного товара будут приниматься Продавцом только в случае предъявления акта, составленного представителем Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

9. Форс-мажор

Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Контракту, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, как, например, землетрясение, наводнение, пожар. Сторона, ссылающаяся на обстоятельства непреодолимой силы, обязана в трехдневный срок проинформировать другую сторону о наступлении и прекращении подобных обстоятельств в письменной форме. Сертификат, выданный Торговой палатой соответствующей страны, будет достаточным доказательством наступления и длительности данных обстоятельств.

10. Другие условия

Во всем остальном, что специально не урегулировано положениями и условиями настоящего Контракта, Стороны будут руководствоваться соответствующими положениями и условиями Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. Контракт вступает в силу с момента его подписания обеими сторонами и действует до полного исполнения сторонами своих обязательств.

Задание 3. Переведите предложения, используя различные виды грамматических трансформаций.

1. In France, Italy, Germany & Britain, companies are buying back their shares like never before, one the most convenient ways to distribute cash.

2. The volume has increased steadily. In 1983 there were 157 Japanese companies manufacturing in Europe. By last year the number had grown to 676.

3. Last week saw an intensification of diplomatic activity.

4. If approved by regulators, this will be the biggest foreign acquisition ever by a French bank.

5. More education may mean higher future productivity, but in the medium term it cuts the number of available workers.

6. Their intention is to avoid huge expenses.

7. Is CSR (Corporate Social Responsibility) the answer? If only it were.

8. The shocking fact is not that so much money was spent, but that most of it was wasted.

9. In fact, some say that in 20 years the world will consume 40% more oil than it does today.

10. If they are newly unemployed, they have to fill in a lengthy questionnaire.

11. In 1974 Mr. Callaghan, as foreign secretary was given the task of renegotiating the terms of the membership in EEC.

12. The fund is run by a former city manager, who took the job after doing a deal with Esch.

13. The New York Stock Exchange said that it was joining forces with Archipelago, an electronic exchange.

14. One-third use web to look up local restaurants and clubs.

15. The document aimed at better control of the market has been pre-pared by the ministry and awaits final approval from the

government.

Задание 4. Укажите, в каких случаях следует передать артикль в переводе. Дайте варианты перевода.

1. France is the place where wild ideas can actually become reality.

2. A new service will begin in Spain this summer.

3. The more expensive litigation becomes, the greater the imperative to win and stick the other side with the bill, which encourages higher spending.

4. According to the FinMark Trust, an independent body promoting broader access to financial services, over half of South Africans over 16 do not have a bank account.

5. As a result, he is more popular than his party.

6. Around 90 % of the investment is going into drilling for natural gas.

7. A Robert McNamara was a president of the World Bank at that time.

8. This is a most serious matter, and it needs urgent measures.

9. A new team was formed to develop the project. The team made a marketing research and worked out a long-term strategy.

10. Following the contract, the first lot will be delivered until September.

Задание 5. Переведите следующие вводные абзацы информационных статей из журнала "Business Week" (January, 2017), используя необходимые грамматические трансформации.

1. If Fiat Chief Executive Sergio Marchionne keeps hitting his targets, the Italian automaker is likely to go down in automotive

history as the industry's most dramatic turnaround. On Jan. 25 Marchionne announced a 21.3% rise in automotive division revenues to \$30.8 billion. Fiat Auto earned an operating profit of \$378 million – compared with a loss of \$365 million last year. It was Fiat Auto's first profitable year since 2000, and triggered Fiat Group's first dividend since 2002 – a payout of \$359 million.

2. Russia's biggest oil producer OAO Lukoil awarded a contract to a subsidiary of U.S. energy services company McDermott to build an oil pipeline under the Caspian Sea, McDermott International Inc. said Friday.

3. The Nasdaq Stock Market Inc. fell short in its attempt to win a majority stake in the London Stock Exchange Friday, but refused to raise its hostile takeover bid for the LSE even as it continues its pursuit of the British bourse.

4. Federal railroad officials have made progress toward identifying the most dangerous parts of the nation's rail system in the wake of several accidents, but more work needs to be done to evaluate the effectiveness of that effort, the investigative arm of Congress said Friday.

5. Merging state universities in either Newark or New Brunswick will create a world-class school, spark economic development and enhance biomedical research in the state, legislators mulling the future of New Jersey's research universities were told Friday.

6. The ex-chief financial officer of AquaCell Technologies Inc. was sentenced to six months home detention on Friday after pleading guilty last year to lying to the company's auditors about a \$1.75 million loan made to an investor to purchase shares in AquaCell's 2001 initial public offering, prosecutors said.

7. State Transportation Secretary Timothy Martin, whose agency is part of a federal investigation and which was hit by scandal over a pressure-washing contract, resigned Friday.

8. AirTran Holdings Inc., which operates low-fare air carrier AirTran Airways and is bidding for the parent of Midwest Airlines, said Friday it swung to a loss of \$3.3 million in the fourth quarter.

9. Shanghai's mayor announced Sunday that investigators have recovered all the money siphoned away from city social security funds in one of China's most politically divisive corruption scandals.

10. A former Eastman Kodak Company employee involved in a kickback scheme that cost the company \$189,174 was sentenced in federal court Friday to six months home confinement and ordered to pay back a portion of the stolen money.

Задание 6. Проанализируйте способы перевода устойчивых словосочетаний и идиом в следующих предложениях.

1. В соответствии с последним планом правительство будет увеличивать цены на газ для предприятий на 15 процентов в 2007 году. – Under the most resent plans the government will increase domestic gas prices for enterprises by 15 percent in 2007.

2. Значительный чистый приток капитала вместе с доходами от экспорта сырьевых ресурсов «подпитывает» внутренний спрос. – Substantial net capital inflow have joined receipts from resource exports in fueling domestic demand.

3. В связи с этим осторожное отношение России к иностранным инвестициям продолжается. – In this regard Russia's caution attitude toward foreign investment in the energy sector will continue.

4. Львиная доля инвестиций в России по-прежнему направляется в нефтегазовый сектор. – The lion's share of investment in Russia is still going to energy.

5. Приток доходов от экспорта сырьевых ресурсов

стимулировал внутренний спрос, который, в свою очередь, придал импульс экономическому росту. – Inflows from resource exports have ignited domestic demand, which has fueled the fire of recent economic growth.

6. В отличие от недавнего прошлого больше не устанавливается целевой показатель для эффективного валютного курса. – In contrast to the recent past, no specific target for the real effective exchange rate is stated.

7. По сравнению с 2005 годом базовая инфляция за январь – октябрь 2006 года сохраняется на уровне 7 процентов. – Unlike in 2005 reported core inflation in January – October of 2006 remains close to the level of 7percent.

8. Однако по сравнению с историческим опытом других стран в России существуют, по крайней мере, три серьезных неблагоприятных фактора. – In comparison with the historical experience, however, it should be noted that Russia has at least three major disadvantages.

9. Кроме того, фактическая централизация власти в последнее время вызывает беспокойство по поводу того, что децентрализованные инициативы, необходимые для развития инновационной экономики, могут быть сведены на нет. – Furthermore, the de facto centralization of power in recent years raises concerns that the decentralized initiatives needed for the innovation economy could be stifled.

10. В 2006 году ситуация в машиностроении в целом складывалась неблагоприятно. – Machine building as a whole has not fared well in 2006.

Задание 7. Дайте перевод предложений с герундием и герундиальными оборотами.

1. They objected to the buyer's paying only part of the

invoice amount.

2. Arabs blame Prime Minister for having invaded Iraq in pursuit of oil.

3. It is worth while doing business in France, but not living.

4. It's a centre of commercial farming, and the local headquarters for multinationals pumping natural gas.

5. After writing off its loans, the World Bank would simply give less aid to the country in future.

6. Getting to this stage has been a painstakingly slow business.

7. Young people's waiting time on computer games should be re-placed by reading mind-improving books.

8. Shareholders have no objection to the White Knight's coming.

9. Upon being shown in tables and graphs, the financial results were subject to thorough analyses.

10. The president was angry at the invitation not being answered.

Задание 8. Проанализируйте широкозначные слова *effective, efficient, evolve* переведите предложения.

EFFECTIVE – а. действующий, вступающий в силу, имеющий силу; фактический, настоящий, реальный; успешный, результативный, достигающий цели, действенный

I've got a couple of questions lately about when a Will becomes *effective*. → В последнее время у меня возник ряд вопросов по поводу того, когда *вступает в силу* завещание.

1. Banks will quote you the *effective* rate of interest.

2. The United States was especially energetic and *effective* in protecting bondholders' interests in Central America.

3. This same period saw the foundation (in 1609) of the Amsterdam Exchange Bank, since a stock market cannot readily function without an *effective* monetary system.

4. The Federal Reserve Bank of New York has the job of making this rate *effective* through open market operations (buying or selling bonds in the New York market).

5. Corruption has been around for a very long time and will be around in the future unless governments figure out *effective* ways to combat it.

6. My company provides clients with affordable solutions for improved business performance, so *effective* management is a vital part of our success.

7. A number of factors require consideration in determining the *effective* date of the legislation.

EFFICIENT – а. (экономически) эффективный, достигающий цели с наименьшими затратами; квалифицированный; целесообразный

ENERGY-EFFICIENT – а. энергосберегающий
--

These are five effective ways to become more <i>efficient</i> .

→ Существует пять реальных способов стать более <i>эффективным</i> .
--

The <i>energy-efficient</i> economy of today is much better able to absorb higher energy prices than in the past. → Современная <i>энергосберегающая</i> экономика способна гораздо лучше справиться с более высокими ценами на энергоносители, чем раньше.

1. The *efficient* markets theory (EMT) of financial economics states that the price of an asset reflects all relevant information that is available about the intrinsic value of the asset.

2. A smarter and more *efficient* approach to economic development would emphasize a high-quality environment for all

businesses and abandon targeted credits, loans, grants, and other schemes that subsidize some businesses at the expense of others.

3. According to Soros's theory of reflexivity, financial markets cannot possibly be perfectly *efficient* and, much less, rational for the simple reason that prices are just the reflection of the ignorance and biases, mostly completely irrational, of millions of investors.

4. "The transition to an eco-*efficient* economy means a chance for Europe to meet the current climate and financial crisis together, while creating competitiveness and confidence in the future through new innovations.

5. Ghana Commercial Bank is to adopt cost-*efficient* measures as part of its corporate plan to enhance shareholder value and general performance.

6. The organization collects, evaluates, and disseminates information to encourage the implementation of energy-*efficient* technologies and practices.

7. The U.S. economy has never been more energy-*efficient* than it is today, and it just keeps getting more and more *efficient* every year as we find ways to produce more and more output with less and less energy.

8. Only when borrowers have access to *efficient* credit networks can they escape from the clutches of loan sharks, and only when savers can deposit their money in reliable banks can it be channeled from the idle rich to the industrious poor.

EVOLVE – v. развивать(ся), эволюционировать, превращаться
--

Vietnam <i>evolved</i> from an importer of rice to the world's third-largest rice exporter. → Из импортера риса Вьетнам <i>превратился</i> в 3-го по величине экспортера риса.
--

1. This paper investigates when and how the US dollar

shortage problem *evolved into* the full crisis.

2. The crisis *evolved* into what is called the financial tsunami, which prompted the international community to realize that the crisis is not a problem for a single country, and it is a global issue, which requires a global solution.

3. The first G8 Summit took place in 1998. Since then, it has *evolved* from a forum dealing essentially with macro-economic issues to an annual meeting that addresses a wide range of international economic, political, and social issues.

4. Banks, which were first created in primitive form by goldsmiths hundreds of years ago, have *evolved* into central economic institutions that manage the allocation of resources, channel information about productive activities, and offer convenient investment vehicles to the public.

5. Since this global problem has *evolved* from a financial sector crisis *to* a real economy crisis, it is important to focus on ensuring that fiscal stimulus efforts are ambitious and fast-acting enough to spur growth.

6. By the middle of the nineteenth century, the Rothschilds had *evolved* from traders into fund managers, carefully tending to their own vast portfolio of government bonds.

UNIT 5. SALES AGREEMENTS

Задание 1. Переведите текст контракта с английского языка на русский, применяя необходимые переводческие трансформации.

CONTRACT NO. 9 AGREEMENT OF SALE AND PURCHASE

THIS AGREEMENT OF SALE AND PURCHASE (this “AGREEMENT”) is made by and between D&B REALTY HOLDING, INC., a Missouri corporation (the “SELLER”), and KAZAI, LTD., a Texas limited partnership (the “PURCHASER”).

Witnesseth

WHEREAS, Seller desires to sell and Purchaser desires to purchase the property described in Section 1.1 below, on the terms and conditions hereinafter set forth;

NOW, THEREFORE, in consideration of the mutual agreements contained herein and other good and valuable consideration, the receipt and sufficiency of which are hereby acknowledged, the parties hereto agree as follows:

Article I. Sale and Purchase: Property

Section 1.1 Sale and Purchase.

Seller agrees to sell and convey unto Purchaser, and Purchaser agrees to purchase and accept from Seller, subject to the Permitted Exceptions (as defined in Section 4.1(c)) and the terms, covenants, conditions, and provisions herein set forth, the following:

(a) All of that certain land more particularly described on Exhibit A attached hereto (the “LAND”), including all structures, improvements, and fixtures (the “IMPROVEMENTS”) thereon. The Improvements consist of an approximately 53,111 square foot, single story “Dave & Buster's” entertainment complex. The Land and the

Improvements are sometimes referred to herein collectively as the “REAL PROPERTY”;

(b) All right, title, and interest, if any, of Seller, in and to any land lying in the bed of any dedicated street, road, or access way, opened or proposed, in front of, at a side of or adjoining the Real Property (the “PR OPERTY RIGHTS”);

(c) Any and all equipment, machinery, and other items of personal property owned by Seller and presently affixed or attached to, placed or situated upon the Real Property and used in connection with the ownership, operation and occupancy of the Real Property, but specifically excluding any items of personal property owned by the Tenant (as defined in Section 6.2) and/or any third party (the “PERSONALTY”);

The items described in (a) through (c) of this Section 1.1 are hereinafter collectively called the “PROPERTY”.

Article II. Consideration

Section 2.1 Purchase Price & Financing.

(a) The purchase price (the “PURCHASE PRICE”) to be paid by Purchaser to Seller for the sale and conveyance of the Property is Eight Million Seven Hundred Seventy-Seven Thousand and No/100 Dollars (\$8,777,000), which is payable to Seller at the closing of the transaction contemplated hereby (the “CLOSING”) by wire transfer and which funds must be delivered in a manner to permit the Closing Agent (defined in Section 2.2) to deliver good funds to the Seller or its designee on the Closing Date (defined in Section 6.1).

(b) Notwithstanding the foregoing, \$2,633,100 of the Purchase Price shall be delivered at losing in the form of a promissory note (the “NOTE”) in substantially the form attached hereto as Exhibit G.

Section 2.2 Earnest Money.

It is a condition precedent to the effectiveness of this Agreement that within five (5) days of the execution of this Agreement by Purchaser, Purchaser shall deposit with Hexter-Fair

Title Company, 8333 Douglas Avenue, Suite 130, Dallas, Texas 75225, Attn: Carol Erick (the "CLOSING AGENT"), by wire transfer or delivery of a cashier's check, immediately available federal funds in the amount of Twenty Five Thousand Dollars (\$25,000) (the "INITIAL EARNEST MONEY"). On or before the Inspection Period Expiration Date, unless this Agreement has been properly terminated by Purchaser in accordance with Section 5.4 hereof, Purchaser shall deliver to Closing Agent an additional Twenty Five Thousand Dollars (\$25,000) (the "ADDITIONAL EARNEST MONEY") to be held as additional earnest money. The Initial Earnest Money and the Additional Earnest Money, along with any accrued interest thereon, are collectively referred to herein as the "EARNEST MONEY".

Article III. Survey

Section 3.1 Survey.

Seller shall deliver to Purchaser, within ten (10) days after the Effective Date (as defined in Section 11.3), a copy of the as-built survey (the "SURVEY") of the Real Property in Seller's possession. Purchaser shall be solely responsible for updates to the Survey.

Article IV. Title

Section 4.1 Title Commitment.

(a) Delivery. Within ten (10) days after the Effective Date, Seller shall deliver to Purchaser a copy of its owner's title policy covering the Property. Seller shall cause Fidelity National Title Insurance Company (the "TITLE COMPANY"), acting through the Closing Agent, to furnish to Purchaser a title commitment (the "COMMITMENT") along with true and complete copies of all documents referred to in the Commitment, including, without limitation, plats, deeds, restrictions and easements, by the terms of which the Title Company agrees to issue to Purchaser at Closing a Texas Standard Coverage Owner's Policy of Title Insurance (the "TITLE POLICY") in the amount of the Purchase Price and insuring

Purchaser's fee simple title to the Real Property to be good and indefeasible, subject to the Permitted Exceptions and the other terms of the Title Policy.

(b) Permitted Exceptions. As used in this Agreement, the term "PERMITTED EXCEPTIONS" shall mean all matters either shown on the Survey or in the Title Commitment (other than the Dischargeable Liens), and all matters which Purchaser has accepted or has been deemed to accept. Seller has no obligation to ensure that the Title Company will provide any endorsements to the Title Policy, including, without limitation, any deletion of the printed survey exception, all of which, if Purchaser elects to obtain any such endorsements, shall be Purchaser's responsibility and shall be at Purchaser's expense. Notwithstanding any provision hereof, Seller shall have until Closing to satisfy and/or remove all Schedule C items and shall be obligated to satisfy and/or remove same.

Article V. Inspection

Section 5.1 Inspection Period.

Seller, subject to the provisions of the Lease, shall permit Purchaser and its authorized agents and representatives to enter upon the Real Property at all reasonable times during normal business hours to inspect and conduct reasonably necessary tests. After the Effective Date, Purchaser, at Purchaser's expense, shall also be entitled to have conducted on its behalf, subject to the operations of the restaurant, inspections of the Improvements and Personality. Such entry and inspections may be conducted only during the period (the "INSPECTION PERIOD") commencing on the Effective Date and ending at 5:00 p.m., Dallas, Texas time on the date (the "INSPECTION PERIOD EXPIRATION DATE") that is twenty-five (25) days following the Effective Date; provided, however, that so long as this Agreement has not been terminated, Purchaser shall have the right, subject to the operations of the restaurant, to enter upon the Real Property at all reasonable times during normal business hours

subsequent to the Inspection Period Expiration Date and prior to the Closing for the purposes of continuing its inspection of the same so long as Purchaser complies with each of the provisions of this Agreement, including, without limitation, the provisions of this Article V relating to such entry and inspection.

Section 5.2 Inspection Obligations.

(a) Purchaser's Responsibilities. In conducting any inspections, investigations, examinations, or tests of the Property, Purchaser and its agents and representatives shall: (i) not interfere with the operation and maintenance of the Property; (ii) not damage any part of the Property or any personal property; (iii) not injure or otherwise cause bodily harm to Seller or its agents, guests, invitees, contractors and employees; (iv) maintain commercial general liability (occurrence basis) insurance in terms and amounts reasonably satisfactory to Seller covering any accident arising in connection with the presence of Purchaser, its agents, and its representatives on the Property, and shall deliver a certificate of insurance verifying such coverage (and naming Seller as an additional insured) to Seller prior to entry upon the Property; (v) promptly pay when due the costs of all tests, investigations, and examinations done with regard to the Property; (vi) not permit any liens to attach to the Real Property by reason of the exercise of its rights hereunder; (vii) fully restore the Land and the Improvements to the condition in which the same were found before any such inspection or tests were undertaken; (viii) not reveal or disclose any information obtained during the Inspection Period concerning the Property and the Documents to anyone outside Purchaser's organization, except in accordance with the confidentiality standards set forth in Section 5.2(b) hereof, and (ix) deliver to Seller a copy of all Purchaser's Information.

(b) Purchaser's agreement to indemnify. Purchaser shall indemnify, defend, and hold seller harmless from and against any and all liens, claims, causes of action, damages, liabilities, and

expenses (including reasonable legal fees and expenses) arising out of purchaser's inspections or tests or any violation of the provisions of this section 5.3 except as may be caused by the negligence of seller, its employees, agents or invitees. This indemnity shall survive the closing or earlier termination of this agreement.

Section 5.3 Right of Termination.

If, during the Inspection Period, Purchaser shall, for any reason, in Purchaser's sole discretion, judgment, and opinion, be dissatisfied with any aspect of the Property or any item examined by Purchaser pursuant to this Agreement, Purchaser shall be entitled, as its sole remedy, to terminate this Agreement by giving written notice to Seller on or before the Inspection Period Expiration Date (but no later than 3:00 p.m., Dallas, Texas time on the Inspection Period Expiration Date), whereupon all of the provisions of this Agreement (except Sections 5.3 and 6.4) shall terminate. Upon such termination, neither Seller nor Purchaser shall have any further obligation or liability to the other hereunder, except as provided in Sections 5.3 and 6.4 hereof, and upon Purchaser's delivery to Seller of the Documents and Purchaser's Information, the Earnest Money shall be returned to Purchaser, less the Independent Consideration which shall be paid to Seller.

Section 5.4 Property Conveyed "AS IS".

(a) Disclaimer of representations and warranties by seller. Notwithstanding anything contained herein to the contrary, it is understood and agreed that except as expressly set forth in section 8.2 hereof, seller has not made and is not now making, and seller specifically disclaims and purchaser waives, any warranties, representations, or guaranties of any kind or character, express or implied, oral or written, past, present, or future, with respect to the property, including, but not limited to, warranties, representations or guaranties as to (i) matters of title (other than seller's warranty of title set forth in the deed described in section 6.2 (a) (iv) to be delivered at

closing); (ii) environmental matters relating to the property or any portion thereof; (iii) geological conditions, including, without limitation, subsidence, subsurface conditions, water table, underground water reservoirs, limitations regarding the withdrawal of water and earthquake faults and the resulting damage of past and/or future earthquakes; (iv) whether and the extent to which, the real property or any portion thereof is affected by any stream (surface or underground), body of water, flood prone area, flood plain, floodway or special flood hazard; (v) drainage; (vi) soil conditions, including the existence of instability, past soil repairs, soil additions or conditions of soil fill, or susceptibility to landslides, or the sufficiency of any under shoring; (vii) zoning to which the real property or any portion thereof may be subject; (viii) the availability of any utilities to the property or any portion thereof, including, without limitation, water, sewage, gas, and electric; (ix) usages of adjoining property; (x) access to the real property or any portion thereof; (xi) the value, compliance with the plans and specifications, size, location, age, use, design, quality, description, suitability, structural integrity, operation, title to, or physical or financial condition of the property or any portion thereof, or any income, expenses, charges, liens, encumbrances, rights, or claims on or affecting or pertaining to the property or any part thereof; (xii) the presence of hazardous substances in (as defined in section 5.5(c)) in on, under, or in the vicinity of the real property; (xiii) the condition or use of the property or compliance of the property with any or all past, present or future federal, state or local ordinances, rules, regulations, or laws, building fire or zoning ordinances, codes or other similar laws; (xiv) the existence or non-existence of underground storage tanks; (xv) any other matter affecting the stability or integrity of the real property; (xvi) the potential for further development of the real property; (xvii) the existence of vested land use, zoning, or building entitlements affecting the real

property; (xviii) the merchantability of the property or fitness of the property for any particular purpose (purchaser affirming that purchaser has not relied on seller's skill or judgment to select or furnish the property for any particular purpose, and that seller makes no warranty that the property is fit for any particular purpose); or (xix) tax consequences (including, but not limited to, the amount, use, or provisions relating to any tax credits).

(b) Sale "AS IS". Purchaser has not relied upon and will not rely upon, either directly or indirectly, any representation or warranty of seller or any of its agents and acknowledges that no such representations have been made. Purchaser represents that it is a knowledgeable, experienced, and sophisticated purchaser of real estate and that it is relying solely on its own expertise and that of purchaser's consultants in purchasing the property. Purchaser will conduct such inspections and investigations of the property as purchaser deems necessary, including, but not limited to, the physical and environmental conditions thereof, and shall rely upon same. Upon closing, purchaser shall assume the risk that adverse matters, including, but not limited to, adverse physical and environmental conditions, may not have been revealed by purchaser's inspections and investigations and hereby waives any claim purchaser may have, now or in the future, in connection with any such adverse matters, including, without limitation, any right of contribution. Purchaser acknowledges and agrees that upon closing, seller shall sell and convey to purchaser and purchaser shall accept the property "as is, where is," with all faults. Purchaser further acknowledges and agrees that there are no oral agreements, warranties or representations, collateral to or affecting the property by Seller, any agent of Seller or any third party. The terms and conditions of this section 5.5 shall expressly survive the closing, not merge with the provisions of any closing documents and shall be incorporated into the deed. Seller is not liable or bound in any manner by any oral or written statements,

representations, or information pertaining to the property furnished by any real estate broker, agent, employee, servant, or other person, unless the same are specifically set forth or referred to herein. Purchaser acknowledges that the purchase price reflects the "as is" nature of this sale and any faults, liabilities, defects or other adverse matters that may be associated with the property. Purchaser hereby expressly waives any claim of fraudulent inducement. Purchaser has fully reviewed the disclaimers, assumptions, and waivers set forth in this agreement with its counsel and understands the significance and effect thereof. purchaser further acknowledges and agrees that the provisions of this Article V and in particular this section 5 are an integral part of this agreement and that Seller would not have agreed to sell the property to purchaser for the purchase price without such provisions.

Article VI. Closing

Section 6.1 Closing Date.

The Closing shall be held in the offices of Closing Agent, or such other location as may be mutually agreed upon by Seller and Purchaser, at 10:00a.m. (Dallas, Texas time) on the thirtieth (30th) day following the Inspection Period Expiration Date (the "CLOSING DATE"), or at such other time as mutually agreed by Seller and Purchaser.

Section 6.2 Closing Matters.

(a) Seller's Deliveries. At Closing, expressly conditioned upon Purchaser's performance of its obligations under Section 6.2(b), Seller shall deliver:

- (i) possession of the Property, subject to the Permitted Exceptions, as modified herein;
- (ii) to the extent available and in Seller's possession, copies of all Permits;

(iii) an executed and acknowledged special warranty deed (the “DEED”) in the form set forth in Exhibit B conveying the Real Property subject to the Permitted Exceptions;

(iv) a bill of sale in substantially the form of Exhibit C (the “BILL OF SALE”), executed and acknowledged by Seller, conveying without warranty the Personality; (b) Purchaser's Deliveries. At Closing, Purchaser shall deliver:

(i) the remaining funds for the Purchase Price to the Closing Agent, sent by wire transfer of immediately available federal funds to the account designated by Closing Agent and available for disbursement no later than 11:00 a.m. (Dallas, Texas time) on the Closing Date;

(ii) the Note, duly executed by Purchaser;

(iii) the Assignment of Warranties, duly executed and acknowledged by Purchaser;

(iv) the Lease, duly executed and acknowledged by Purchaser; and

(v) such other documents as may be reasonably required by Seller or Closing Agent, including, but not limited to, a certified copy of documents evidencing the authority of Purchaser to consummate the purchase of the Property in accordance with this Agreement and designating those persons authorized to execute and deliver all necessary documents at Closing.

Article VII. Remedies

Section 7.1 Seller's Remedies.

Other than the matters provided in Sections 5 and 6 hereof, in the event Purchaser fails to perform any of its obligations pursuant to this Agreement for any reason except failure by Seller to perform hereunder, Seller shall be entitled to terminate this Agreement and recover the Earnest Money as liquidated damages and not as penalty, in full satisfaction of claims against Purchaser hereunder. Seller and Purchaser agree that the Seller's damages resulting from Purchaser's

default are difficult, if not impossible, to determine and the Earnest Money is a fair and reasonable estimate of those damages which has been agreed to in an effort to cause the amount of said damages to be certain.

Section 7.2 Purchaser's Remedies.

In the event Seller fails to perform its obligations pursuant to this Agreement (other than a breach of representation or warranty) for any reason except failure by Purchaser to perform hereunder, Purchaser may elect, as its sole remedies, to (a) terminate this Agreement by giving Seller timely written notice of such election prior to or at Closing or (b) enforce specific performance of the obligations of Seller and, upon delivery of the Documents and the Purchaser's Information to Seller, recover the Earnest Money in accordance with Section 7.4, less the Independent Consideration which shall be paid to Seller. In the event of a material breach of representation or warranty by Seller discovered by Purchaser after Closing, Purchaser's remedies are limited to those described in Section 8. In no event shall Seller, its direct or indirect partners, shareholders, owners, or affiliates, any officer, director, employee, attorney, or agent of the foregoing, or any affiliate or controlling person thereof have any liability, beyond its interest in the real property, for any claim, cause of action, or other liability arising out of or relating to this agreement or the property, whether based on contract, common law, statute, equity, or otherwise (collectively, the "claims"), and Purchaser hereby waives the claims.

Article VIII. Representations, Warranties.

Section 8.1 Purchaser's Representations and Warranties.

(a) Authority of Purchaser. Purchaser represents and warrants that Purchaser has full right, power, and authority to enter into this Agreement and, at Closing, will have full right, power and authority to consummate the sale provided for herein.

(b) No Bankruptcy or Receivership. That at no time on or before the Closing Date, shall any of the following have occurred with respect to Purchaser, and if Purchaser is a partnership, to any general partners of Purchaser:

(i) the commencement of a case under Title 11 of the United States Code, as now constituted or hereafter amended, or under any other applicable federal or state bankruptcy law or other similar law; (ii) the appointment of a trustee or receiver of any property interest; (iii) an assignment for the benefit of creditors; (iv) an attachment, execution or other judicial seizure of a substantial property interest; (v) the taking of, failure to take, or submission to any action indicating an inability to meet its financial obligations as they accrue; or (vi) a dissolution or liquidation, death or incapacity.

Section 8.2 Seller's Representations and Warranties.

(a) Seller is a Missouri corporation validly existing and in good standing, and Seller is qualified to do business in all states in which qualification is necessary to conduct its business, and has the authority to execute this Agreement and conclude the transactions contemplated therein.

(b) Seller has received no written notice concerning the Property from any Governmental Authority (as defined below in this Section 8.2) about a violation of any federal, state, county, or city statute, ordinance, code, rule, or regulation or stating that any investigation has commenced or is contemplated regarding any violation.

(c) There is no pending or, to Seller's knowledge, threatened material litigation or administrative proceeding affecting the Property.

Article IX. Risk of Loss

Section 9.1 Risk of Loss.

Until Closing, Seller alone shall bear the risk of loss should there be damage to any of the Improvements by fire or other casualty

(collectively, "CASUALTY"). If, prior to the Closing, any of the Improvements shall be damaged by a Casualty, Seller shall take all action necessary to preserve and protect the Improvements from further loss or damage, and Seller shall deliver to Purchaser within seven (7) business days of such Casualty written notice ("CASUALTY LOSS NOTICE") of such Casualty.

Article X. Miscellaneous

Section 10.1 Entire Agreement.

This Agreement contains the entire agreement of the parties hereto. There are no other agreements, oral or written, and this Agreement can be amended only by written agreement signed by the parties hereto, and by reference, made a part hereof.

Section 10.2 Agreement Binding on Parties; Assignment.

This Agreement, and the terms, covenants and conditions herein contained, shall inure to the benefit of and be binding upon the heirs, personal representatives, successors, and assigns of each of the parties hereto. Purchaser may assign its rights under this Agreement only upon the following conditions: (i) the assignee of Purchaser must be an affiliate (as that term is defined in the rules and regulations promulgated by the Securities and Exchange Commission under the Securities Act of 1933, as amended) of Purchaser, (ii) all of the Earnest Money must have been delivered in accordance with Section 2.2, (iii) the Inspection Period shall be deemed to have ended, (iv) Purchaser shall remain primarily liable for the performance of Purchaser's obligations, (v) Purchaser shall agree to reimburse Seller for its reasonable legal fees and expenses, if any, incurred in connection with revisions to the closing documents resulting from such assignment, and (vi) a copy of the fully executed written assignment and assumption agreement along with the taxpayer identification number of the proposed assignee, shall be delivered to Seller at least ten (10) days prior to Closing. No transfer or assignment in violation of this Section 11.2 is valid or enforceable.

Section 10.3 Effective Date.

The Effective Date of this Agreement shall be the date on which the Closing Agent acknowledges its receipt of a copy of this Agreement executed by both Seller and Purchaser and receipt of the Earnest Money. The execution hereof by Seller shall constitute an offer by Seller to Purchaser to sell the Property on the terms and conditions herein stated which must be accepted by Purchaser on or before November 9, 2001. If Seller's offer is not timely accepted, this Agreement shall thereafter be null and void.

Section 10.4 Place of Performance.

This Agreement is made and shall be performable in Dallas, Texas, and shall be construed in accordance with the laws of the State of Texas, without regard to principles of conflicts of law.

Section 10.5 Obligations.

To the extent necessary to carry out the terms and provisions hereof, and unless otherwise specifically provided elsewhere herein, the terms, conditions, obligations and rights set forth herein shall not be deemed terminated at the time of Closing, nor will they merge into the various documents executed and delivered at the time of Closing.

Section 10.6 Business Days.

In the event that any date or any period provided for in this Agreement shall end on a Saturday, Sunday, or legal holiday in the state defined in Section 10.4 hereof, the applicable date or period shall be extended to the first business day following such Saturday, Sunday, or legal holiday.

Section 10.7 No Recordation.

Without the prior written consent of Seller, there shall be no recordation of either this Agreement or any memorandum hereof, or any affidavit pertaining hereto and any such recordation of this Agreement or memorandum hereto by Purchaser without the prior written consent of Seller shall constitute a default hereunder by

Purchaser, whereupon this Agreement shall, at the option of Seller, terminate and be of no further force and effect. Upon termination, all Earnest Money shall be immediately delivered to Seller, whereupon the parties shall have no further duties or obligations one to the other except as provided in Sections 5 and 6.

Section 10.8 Multiple Counterparts.

This Agreement may be executed in multiple counterparts, each of which is to be deemed an original for all purposes. This Agreement may be executed by facsimile signature.

Section 10.9 Severability.

If any provision of this Agreement or application to any party or circumstance shall be determined by any court of competent jurisdiction to be invalid and unenforceable to any extent, the remainder of this Agreement or the application of such provision to such person or circumstances, other than those as to which it is so determined invalid or unenforceable, shall not be affected thereby, and each provision hereof shall be valid and shall be enforced to the fullest extent permitted by law.

SELLER:

D & B REALTY HOLDING, INC., a Missouri corporation

DATE: November 9, 2001 By: /s/ Chas Michel Title:
Treasurer

PURCHASER:

KAZA I, LTD., a Texas limited partnership

DATE: November 9, 2001 By: /s/ James A. Bieber Its:
President

Задание 2. Переведите текст контракта с русского языка на английский, применяя необходимые переводческие трансформации.

ДОГОВОР № 10 НА ПОСТАВКУ ОБОРУДОВАНИЯ

г. _____
« _____ » _____ 20__ г.

_____ (наименование организации), Россия, именуемом ниже Покупатель, в лице _____ (должность, Ф.И.О.), действующего на основании Устава с одной стороны, и Фирма _____ (наименование фирмы, страна), именуемая ниже Продавец, в лице Главного Представителя _____ (ФИО), действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. Продавец продал, а Покупатель купил на условиях _____ (указать место, где будет монтироваться Оборудование) оборудование в соответствии с Приложением No.1, которое является неотъемлемой частью настоящего Договора.

2. Цена и общая стоимость договора

2.1. Общая стоимость оборудования составляет _____ долларов США.

2.2. Цена оборудования включает расходы, связанные с экспортной упаковкой, доставкой до _____, погрузкой, хранением, таможенными пошлинами и таможенной «очисткой» груза в месте назначения, производимой в таможене на складе в г. _____ Продавцом.

2.3. Цены являются окончательными и не изменяются в течение действия Договора. Договор вступает в силу после подписания обеими сторонами.

3. Сроки и условия поставки

3.1. Оборудование по настоящему Договору должно быть поставлено в течение _____ после подписания настоящего

договора. Датой поставки считается дата монтажа оборудования Продавцом и письменного уведомления Продавцом Покупателя о готовности передачи оборудования по приемо-сдаточному акту в месте поставки по настоящему договору.

3.2. Особым условием поставки оборудования по настоящему договору является право Покупателя в течение ____ месяцев (начиная с момента поставки по настоящему договору) безвозмездно эксплуатировать поставляемое оборудование в целях исследования его эксплуатационных качеств и выявления потребности в его приобретении. Пользование оборудованием будет осуществляться на основании отдельного договора, который заключается одновременно с настоящим договором и является его неотъемлемой частью.

3.3. Не позднее срока, указанного в п. 3.2 настоящего договора, Покупатель обязан либо вернуть оборудование Продавцу, либо перечислить денежные средства в размере, указанном в п. 2.1 настоящего договора, на банковский счет Продавца. Платежи осуществляются Покупателем по следующим реквизитам: _____.

3.4. Покупатель имеет право в течение срока указанного в п.3.2 настоящего договора отказаться от приобретения оборудования и вернуть его Продавцу. Отказ должен быть выполнен в письменной форме. Если Покупатель в течение срока, указанного в п.3.2 настоящего договора, не заявит об отказе от приобретения оборудования, то это будет свидетельствовать о его готовности оплатить Продавцу договорную цену, и к нему могут быть применены штрафные санкции за просрочку оплаты в соответствии с условиями настоящего договора.

3.5. Письменное уведомление об отказе от приобретения Оборудования направляется Покупателем заказным письмом (телеграммой) по следующим адресам: _____

4. Переход права собственности

4.1. Право собственности на оборудование переходит от Продавца к Покупателю после перевода последним денежных средств обусловленных настоящим договором на банковский счет Продавца. Риск случайной гибели или порчи оборудования лежит на владельце оборудования.

5. Качество оборудования

5.1. Качество поставляемого оборудования должно полностью соответствовать техническим спецификациям, прилагаемым к настоящему договору.

5.2. Гарантийный срок на поставляемое оборудование составляет _____ с даты поставки.

6. Разногласия и споры

6.1. Все споры, противоречия и разногласия, которые могут возникать между сторонами и/или в связи с настоящим Договором, подлежат окончательному урегулированию арбитражным судом г._____. Вынесенное арбитражным судом решение является окончательным и обязательным для сторон.

6.2. Применимым правом по данному договору является законодательство РФ.

7. Форс-мажорные обстоятельства

7.1. Стороны освобождаются от ответственности за полное или частичное неисполнение какого-либо из обязательств, вследствие наступления обстоятельств непреодолимой силы, таких как наводнение, пожар, землетрясение, а также в случае войны и военных действий или запретов компетентных государственных органов, возникших после заключения настоящего Договора.

7.2. Если какое-либо из перечисленных обстоятельств длится в течение срока, указанного в настоящем Договоре, то

этот срок продлевается соответствующим образом на время указанных обстоятельств.

7.3. Сторона, которая не в состоянии выполнить свои обязательства по причинам форс-мажорных обстоятельств, должна в письменной форме незамедлительно уведомить другую сторону о начале, ожидаемом сроке действия и прекращения указанных обстоятельств. Факты, содержащиеся в уведомлении, должны быть подтверждены Торговой Палатой или другой компетентной организацией соответствующей стороны. Неуведомление или несвоевременное уведомление лишает виновную Сторону права на освобождение от обязательств, вследствие указанных обстоятельств.

7.4. Если невозможность полного или частичного выполнения обязательств для одной из Сторон длится более _____ месяцев, другая Сторона имеет право полностью или частично аннулировать настоящий Договор без обязательств о возмещении возможных убытков (включая расходы) стороны, у которой возникли форс-мажорные обстоятельства.

8. Санкции

8.1. В случае просрочки в оплате против сроков, указанных в Договоре, Покупатель уплачивает Продавцу пеню от суммы Договора в размере ___% за каждый день просрочки.

9. Прочие условия

9.1. Все дополнения и приложения к данному Договору имеют силу, если они сделаны в письменном виде и подписаны обеими сторонами.

9.2. Ни одна из сторон не имеет право передать свои права и обязанности по данному Договору третьим лицам без письменного согласия противоположной стороны.

9.3. Настоящий договор составлен в 2 (двух) экземплярах, по одному для каждой из сторон, имеющих одинаковую юридическую силу.

10. Юридические адреса и реквизиты сторон

Покупатель:

Продавец:

Задание 3. Дайте возможные варианты перевода следующих предложений, обращая внимание на передачу причастных оборотов и абсолютных конструкций.

1. Germany registered a welcome bounce, growing at an annual rate of 41% in the first quarter, thanks to strong trade performance.

2. Promising to decrease the rate of unemployment, they continued dismissing the workers.

3. Yielding to German corporatism and efficient lobbying, the government decided to let the industry regulate itself by negotiating the condition for network access among the competitors.

4. “All the labourmarket reforms were no more than empty promises”, says Mr. Doll, echoing the prevailing German mood.

5. Tata owns the largest stake (46%) in VSNL, with the government retaining 26%.

6. The thought being seriously entertained, buyers of Italian government bonds would surely demand insurance against the risk devaluation in the form of higher bond yields.

7. Being in power, Mao schemed to take over the world.

8. With the government being in minority, a general election could also be called at any time.

9. Asked if the unification of the currencies is going to take place already this year, the Central bank governor did not give a straightforward reply.

10. With the argument over digital television licenses likely to remain live right up to the next election, the media will continue to be cautious over criticizing the government.

11. The grant is being divided up according to need, the largest amount being given to the homeless.

12. The project completed, Mr. Born left the team.

13. The sellers offered the buyers 5,000 tons of oil, delivery to be made in October.

14. With hundreds of teachers in Detroit being threatened with lay-offs, the American Federation of teachers (AFT) membership is probing new ways of financing public education in order to solve this crisis.

15. There being no additional foreign financing, the domestic resources had to be relied on.

Задание 4. Дайте перевод предложений, содержащих оговорки и эллиптические конструкции.

1. Few, if any, countries will be interested to follow the course.

2. Most banks believe that it would make it extremely difficult, if not impossible, to get a licence.

3. If considered from this point of view, the problem seems too minor to care about.

4. Their policies have changed little, if at all, since the last election.

5. Given that it is growing above its sustainable rate, that may be no bad thing.

6. America's wars of religion will get a lot nastier before

any long-lasting peace can be declared – if ever.

7. It's a really fast car, if a little expensive.

8. Their needs are just as important as yours, if not more so.

9. Don't expect high profits till next year – if then.

10. But the plan, if logical, could hardly improve the economic situation in the country.

Задание 5. Предложите способы передачи пассивных конструкций в следующих предложениях.

1. Political leaders are judged by their actions.

2. Such state of things cannot be put up with.

3. It was suggested by the commission that the project should be worked out in the context of the new circumstances.

4. Making decisions is always preceded by a thorough analysis of the market situation.

5. Some new approaches to attracting foreign investments are dealt with in this paper.

6. The issues of foreign exchange policy are also touched on in the report prepared for the board meeting.

7. Social issues will certainly be taken care of by the new management of the company.

8. The denomination of the local currency had been carried out before a decision on merging the two currencies was passed.

9. The results of the IPO are not to be wondered at.

10. Gerald Ford was given a full state funeral in Washington, DC.

11. Apple Computer filed its earnings, which had been delayed because of restatements for stock-option grants.

12. A plan to develop a Franco-German internet search engine to rival Google was reportedly scrapped.

13. BP'S management was sternly criticised in a report from a panel investigating safety at its operations in the United States.

14. Eurotunnel's debt-restructuring plan was approved by a French court.

15. A zesty rise in the price of oranges was forecast after a cold snap in California's Central Valley damaged a large part of the crop.

Задание 6. Определите, какие грамматические трансформации использованы в переводе русских предложений на английский язык.

1. Тот факт, что такие крупные компании, как Microsoft, Apple и IBM, доминируют в экономике, вводит в заблуждение по поводу концентрации инновационной активности. – The fact that large companies such as Microsoft, Apple and IBM dominate significant parts of the economy is deceiving.

2. В проведенной недавно Всемирным банком и Высшей школой экономики *Оценке инвестиционного климата* содержатся убедительные аналогичные свидетельства применительно к России. – The recent World Bank/Higher School of Economics Investment Climate Assessment presents strong similar evidence for the particular case of Russia.

3. В целом, проведенные за последнее время исследования все больше подтверждают, что рост производительности связан с входом на рынок более производительных предприятий и выходом с него менее производительных предприятий. Этот процесс «созидательного разрушения» был впервые подробно описан Йозефом Шумпетером в 1934 году. – More generally, recent research has increasingly documented the degree to which productivity growth is driven by the entry of more productive firms and the exit of less productive firms, in a dynamic process of “creative destruction” first described in detail by Joseph Schumpeter in 1934.

4. Кроме того, содержащиеся в исследовании сведения указывают на то, что влияние предприятий, входящих на рынок и выходящих с него, особенно отчетливо проявляется в странах с переходной экономикой и составляет 20–45% роста производительности в обрабатывающих отраслях. – In addition, the evidence of this study indicates that the contribution of firm entry and exit is particularly strong in transition economies, accounting for between 20 – 45% of manufacturing productivity growth.

5. Как таковые, данные исследований о затратах и времени, требуемых на регистрацию новых предприятий в России, свидетельствуют о том, что вход на рынок предпринимателей в сфере малого бизнеса относительно прост. – By itself, survey evidence on the costs and time for registration of a new business would imply that market entry for small entrepreneurs is relatively easy in Russia.

6. Россия слишком велика и разнородна, чтобы эффективно управлять ею только из Москвы. – Russia is too large and diverse a country to manage effectively from Moscow alone.

7. Все больше внимания в последнее время уделяется Российскому газовому сектору и энергетике. – Increasing attention has focused on the Russian gas and electricity sectors.

8. Если интервенции, направленные на поддержку отдельных секторов, и сыграли конструктивную роль в промышленном развитии Восточной Азии, то ключевым фактором, по-видимому, послужило развитие адаптации и имитации, иностранных технологий, нежели инновации как таковые. – If selective intervention to support specific sectors did play a constructive role in East Asian industrial development, the key contribution appears to be in promoting the adaptation and imitation of foreign technologies, as opposed to innovation per se.

9. В 2006 году ситуация в машиностроении в целом складывалась неблагоприятно. – Machine building as a whole has

not fared well in 2006.

10. Согласно оценкам Банка России, за первые три квартала 2006 года чистый приток частного капитала в Россию составил 27 млрд. долл. – Figures of the Central Bank show an estimated US \$ 27 billion in net private capital out-flows for the first three quarters of the year.

11. Продолжалось накопление валовых международных резервов Банка России. – Gross foreign reserves of the Central Bank have continued to accumulate.

12. В 2006 году произошло, по крайней мере, несколько значительных изменений в этой области. – 2006 has witnessed at least some important progress on this front.

13. После кратковременного снижения объема Стабилизационного фонда летом этого года в результате выплаты долга Парижскому клубу к концу октября его размер увеличился до 76,6 млрд. долл. США. – The fiscal Stabilization Fund expanded to 76.6 bln. USD in end-October, following a dip in the summer due to the debt repayment to the Paris Club.

14. Предполагается, что опережающий рост цен на газ будет продолжаться до тех пор, пока рентабельность продаж газа на внутреннем рынке не сравняется с экспортной. – Relative increases in gas prices are projected to continue until the profitability for domestic sales and exports is equalized.

15. Согласно предварительным данным, положительное сальдо счета текущих операций за третий квартал составило 14,2 млрд. долл. США. – Preliminary data place the current account surplus for the third quarter at US \$ 14.2 billion.

Задание 7. Переведите предложения на английский язык, используя различные виды лексических и грамматических трансформаций.

1. По оценкам, рост мирового объема производства в третьем квартале 2016 года составил примерно 3 % (в годовом исчислении) – в целом остался неизменным относительно первых двух кварталов года. Однако за этим стабильным средним темпом роста скрывались различные изменения в разных группах стран.

2. Перспективные показатели, такие как индексы менеджеров, по закупкам в обрабатывающей промышленности, в четвертом квартале в большинстве регионов оставались высокими.

3. Среди стран с развитой экономикой активность значительно оживилась в США после слабого первого полугодия 2016 года, и экономика приближается к полной занятости.

4. Предварительные показатели роста за третий квартал были несколько более высокими, чем прогнозировалось ранее в некоторых странах, таких как Испания и Соединенное Королевство, где после голосования за «брексит» внутренний спрос снизился в меньшей степени, чем ожидалось. Пересмотренные данные о росте в прошлые периоды указывают на то, что рост в Японии в 2016 году и в предыдущие годы был выше, чем предполагалось ранее.

5. Ситуация в странах с формирующимся рынком и в развивающихся странах (СФРРС) остается значительно более разнородной. Темпы роста Китая были немного выше, чем ожидалось, этому содействовали дальнейшие меры стимулирования.

6. Цены на биржевые товары и инфляция. Цены на нефть в течение последних недель повысились благодаря соглашению между основными производителями нефти по ограничению предложения.

7. Темпы общей инфляции в последние месяцы в странах с развитой экономикой восстановились, после того как цены на биржевые товары достигли дна, но темпы базовой инфляции в странах с развитой экономикой оставались в целом неизменными и, как правило, были ниже целевых уровней.

8. Инфляция повысилась в Китае в условиях, когда сокращение мощностей и повышение цен на биржевые товары способствовали позитивному росту цен производителей после более четырех лет дефляции. В других СФРРС показатели инфляции были разнородными, что было следствием различной динамики обменных курсов и специфических факторов.

9. Состояние финансовых рынков. Долгосрочные номинальные и реальные процентные ставки с августа (отчетный период для октябрьского выпуска ПРМЭ 2016 года) существенно повысились, особенно в Соединенном Королевстве и в США после ноябрьских выборов. По состоянию на 3 января номинальная доходность по 10-летним казначейским облигациям США увеличилась почти на один процентный пункт и на 60 базисных пунктов после выборов в США.

10. Увеличение с августа долгосрочной доходности в зоне евро было более умеренным – примерно на 35 базисных пунктов в Германии, но на 70 базисных пунктов в Италии, что объяснялось повышенной политической неопределенностью и неопределенностью в банковском секторе.

11. Прямо сейчас ряд более рискованных активов выглядят как хорошее вложение средств по сравнению с облигациями и наличными деньгами, но, учитывая риски, они не дешевы. Все они имеют низкую доходность с типичной для них волатильностью, и по мере того, как люди их покупают, соотношение вознаграждения к риску будет ухудшаться.

Задание 8. Проанализируйте широкозначные слова *industry, technology, trade* переведите предложения.

INDUSTRY – <i>n.</i> отрасль промышленности; индустрия, промышленность

In Detroit the rise of subprime mortgages had in fact coincided with a new slump in the declining automobile <i>industry</i> that cost the city 20,000 jobs. → Увеличение субстандартного ипотечного кредитования в Детройте фактически совпало с новым спадом на сокращающихся автомобильных предприятиях города, что привело к потере 20 тысяч рабочих мест.

1. Lay's plan was to revolutionize the global energy business. For years the *industry* had been dominated by huge utility companies that both physically provided the energy – pumped the gas and generated the electricity – and sold it on to consumers.

2. Himself a long-time ally of the Texan energy *industry*, President George H. W. Bush supported legislation in 1992 that deregulated the *industry* and removed government price controls.

3. What no one anticipated back in 1744 was that the careful calculations of two Scottish ministers would grow into today's huge insurance *industry*.

4. Nowhere were the effects of the Depression more painful than in Detroit. Soon, the automobile *industry* here employed only half the number of workers it had in 1929, and at half the wages. By 1932, the dispossessed of Detroit had had enough.

5. In the 1970s, the Savings and Loan *industry* was hit first by double-digit inflation and then by higher interest rates.

6. One *industry* plant previously existed in Denmark, but it closed due to safety problems (use of chlorine in the middle of a big city) twenty years ago.

TECHNOLOGY – n. техника; технология; технические и прикладные науки

Do you find it hard to keep up with the ever-changing world of educational *technology*? → Вам трудно поспевать за постоянно меняющимися *технологиями* в сфере образования?

1. Eye tracking *technology* makes it possible for computers to know where users are looking.

2. Our goal is to remind our readers that such change brings prosperity and that *technology* is driving great productivity increases in our economy.

3. At the Citadel Investment Group, Ken Griffin has brought together mathematicians, physicists, engineers, investment analysts and advanced computer *technology*.

4. With the economy growing strongly, workers displaced by *technology* easily found jobs in newly emerging industries.

5. *Technology* funds will invest in a wide range of *technology*-related companies, including anything associated with the research, development and use of computers, software, communications, the Internet, semiconductors or any other segment of *technology*.

6. *Biotechnology* funds are usually included in the healthcare sector, although they can sometimes fall into the *tech* sector as well. As with most other types of funds, *tech* funds can also be either domestic or global in regards to what securities are eligible for purchase.

7. *Technology* and innovation is the process where an organization (or a group of people working outside a structured organization) embarks in a journey where the importance of technology as a source of innovation has been identified as a critical success factor for increased market competitiveness.

TRADE – н. торговля; обмен; занятие; ремесло, профессия;

Unemployment soared to a quarter of *trade* union members, with another quarter working short time. → Уровень безработица стремительно вырос, и 25% всех членов *профсоюза* потеряли работу; при том, что еще 25% работали неполный рабочий день.

1. Some of the structural drivers of inflation in Argentina have weakened. *Trade* unions have become less powerful. Loss-making state industries have been privatized.

2. A particular problem was chronically slow productivity growth, which in turn seemed closely related to the bargaining techniques of British *trade* unions (“go slows” being a favorite alternative to “downing tools”).

3. Usually, central banks will buy or sell their own currency to maintain the peg, as it is actually U.S. dollars that the Chinese wish to accumulate through balance of *trade* with the U.S.

4. The system of exchanging goods or services instead of money is officially known as reciprocal *trade*, and it is regulated. People often wonder whether bartering can help them avoid taxes, but in fact, the exchange is subject to the same rules as income.

5. Canada’s *trade* performance continued to underwhelm in August with the deficit widening to \$1.3 billion, suggesting that once again the sector will prove a major drag on growth in the just completed third quarter.

Заключение

В практикуме «Перевод экономического дискурса» изложена роль грамотного анализа текстов и интерпретационной вариативности экономической лексики для профессиональной деятельности будущих филологов и переводчиков-лингвистов. В процессе обучения во время практических занятий по «Теории и практики перевода», студенты бакалавриата по направлению подготовки 45.03.01 Филология и специалитета по направлению подготовки 45.05.01 Перевод и переводоведение закрепят знания основ переводоведения, повысят умения и навыки перевода структурно-семантических особенностей новейших английских экономических терминов. Как следствие указанных знаний, умений и навыков, у будущих филологов и лингвистов-переводчиков будет сформирована профессиональная переводческая компетентность.

Список используемой литературы:

1. Алексеева, Л. М. О специфике перевода научного текста / Л. М. Алексеева // Стереотипность и творчество в тексте: межвуз. сб. науч. тр. – Пермь: Перм. гос. ун-т, 2001. – С. 63–73.

2. Балыбердина, Ю. В. Договора и контракты на русском и английском языках. Хрестоматия / сост. Ю. В. Балыбердина. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2008. – 208 с.

3. Борисова, Л. И. Лексические особенности англо-русского научно-технического перевода : теория и практика пер.: учеб. пособие / Л. И. Борисова. – М. : НВИ-ТЕЗАУРУС, 2005. – 215 с.

4. Гордеева, О. Г. Практикум по переводу экономических текстов с английского языка на русский язык. Уровень В 1 – В 2: [учебное пособие] / О. Г. Гордеева; Московский гос. ин-т междунар. отношений (Ун-т) МИД России. – М. : МГИМО ун-т, 2008. – 152 с.

4. Никитина, И. Н. Английский язык : учеб. пособие по двустороннему переводу текстов по экономике и бизнесу / И. Н. Никитина. – 2-е изд., перераб. – Самара: Самар. ин-т (фил.) РГТЭУ, 2011. – 219 с.

5. Палажченко, П. Р. Несистематический словарь / П. Р. Палажченко. – М. : Р. Валент, 2005. – 247 с.

6. Рецкер, Я. И. Теория перевода и переводческая практика : очерки лингвист. теории пер. / Я. И. Рецкер ; доп. и коммент. Д. И. Ермоловича. – М. : Р. Валент, 2004. – 240 с.

7. Слепович, В. С. Курс перевода (английский – русский язык) / В. С. Слепович. – 7-е изд. – Минск: Тетра-Системс, 2012. – 270 с.

8. Феонова, Л. А., Контракты с английскими, французскими, немецкими фирмами / Л. А. Феонова. – М.: ПРИОР, 2001. – 412 с.

9. Фирсов, О.А. Перевод с английского на русский и его комментарий / О. А. Фирсов. – М. : Флинта, 2003. – 160 с.

10. Фомин, С. К. Последовательный перевод (Английский язык). Книга студента: учеб. пособие / С. К. Фомин. – М.: АСТ: Восток – Запад, 2006. – 253 с.

11. Ashley, A. A. Handbook of Commercial Correspondence / A. Ashley. – Oxford: University Press, 1996. – 297 p.

12. Badger, I. Everyday Business English / I. Badger / Pearson Education Limited. 2003. – 94 p.

13. Mascull, B. Business Vocabulary in Use / B. Mascull. – Cambridge: Cambridge University Press, 2002. – 172 p.

14. Strutt, P. Market Leader. Business Grammar and Usage. – Longman, 2000. – 221 p.

**ТЕКСТЫ ДЛЯ ПЕРЕВОДА
С АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА НА РУССКИЙ**

Technology firms and the office of the future

Their eccentric buildings offer clues about how people will work

(The Economist Apr 29th 2017)

FROM the 62nd floor of Salesforce Tower, 920 feet above the ground, San Francisco's monuments look piddling. The Bay Bridge, Coit Tower and Palace of Fine Arts are dwarfed by the steel-and-glass headquarters that will house the software company when it is completed later this year. Subtle it is not. Salesforce plans to put on a light show every night; its new building will be visible from up to 30 miles away.

It is not the only technology company erecting a shrine to itself. Apple's employees have just begun moving into their new headquarters in Cupertino, some 70 kilometres away, which was conceived by the firm's late founder, Steve Jobs. The four-storey, circular building looks like the dial of an iPod (or a doughnut) and is the same size as the Pentagon. At a price tag of around \$5bn, it will be the most expensive corporate headquarters ever constructed. Apple applied all its product perfectionism to it: the guidelines for the wood used inside it reportedly ran to 30 pages.

Throughout San Francisco and Silicon Valley, cash-rich technology firms have built or are erecting bold, futuristic headquarters that convey their brands to employees and customers. Another example is Uber, a ride-hailing company, which is hoping to recast its reputation for secrecy and rugged competitiveness by designing an entirely see-through head office. It is expected to have some interior areas, as well as a park, that will be open to the public.

The exteriors of the new buildings will attract most attention, but it is their interiors that should be watched more closely. The very newest buildings, such as Apple's, are mostly still under wraps, but they are expected to be highly innovative in their internal layout. Some of that is because of fierce competition within the tech industry for the best engineering and other talent: firms are particularly keen to come up with attractive, productive environments. But these new office spaces will also signal how work is likely to evolve. Technology companies have already changed the way people behave in offices beyond their own industry, as a result of e-mail, online search and collaboration tools such as Slack. They are doing the same for physical spaces.

The big idea championed by the industry is the concept of working in various spaces around an office rather than at a fixed workstation. Other industries have experimented with "activity-based working", but tech is ahead. Employees may still have an assigned desk but they are not expected to be there, and they routinely go to different places to do various tasks. There are "libraries" where they can work quietly, as well as coffee shops, cafés and outdoor spaces for meetings and phone calls. The top two floors of Salesforce Tower, for example, will be used not as corner offices for executives but as an airy lounge for employees, where they can work communally and gaze out at the views over a latté.

A fluid working environment is meant to allow for more chance encounters, which could spur new ideas and spark unexpected collaborations. Facebook's central building is the world's largest open-plan office, designed to encourage employees to bump into one another in its common spaces and in a nine-acre rooftop garden. Communal areas are meant to be casual and alluring. John Schoettler, head of real estate at Amazon, says he aims to make them into "living-room-like spaces". For offices to feel like home, it helps to hire a designer with expertise in residential real-estate, says

Elizabeth Pinkham of Salesforce. In common areas at the firm's offices, there are TVs, couches and bookshelves. Framed photos of a few employees add to the effect.

The new “working at home”

For those who scoff at the creative benefits of being surrounded by pictures of Colin from accounts, there are more tangible payoffs. The lack of fixed workstations shrinks the amount of expensive real estate given to employees without leaving them feeling too squeezed. Tech firms devote around 14 square metres to each employee, around a quarter less than other industries, according to Randy Howder at Gensler, a design firm. Young workers are thought to be more productive in these varied environments, which are reminiscent of the way people study and live at university. One drawback, however, is that finding colleagues can be difficult. Employees need to locate each other through text messages and messaging apps.

Collaborative spaces can also expose generational tensions, says Louise Mazingo, an architecture professor at the University of California, Berkeley. Tech firms' elderly employees (otherwise known as the over-40s) can struggle to adjust to moving around during the day and to the frequent disruptions that come from large, open-plan offices. Many of Facebook's employees do not like their office because it is noisy, and some Apple employees are hesitant to move into their new building for the same reason. Plenty also balk at the massive distances they will need to walk.

That may not be the only thing to cause employees concern. Tech firms are increasingly keen to use their own products in their headquarters. Jensen Huang, the chief executive of Nvidia, a chipmaking firm whose graphics processing units are widely used in artificial-intelligence programmes, says his firm plans to introduce facial recognition for entry into its new headquarters, due to open later this year.

Nvidia will also install cameras to recognise what food people are taking from the cafeteria and charge them accordingly, eliminating the need for a queue and cashier. A self-driving shuttle will eventually zip between its various buildings. And Nvidia's own AI will monitor when employees arrive and leave, with the ostensible aim of adjusting the building's heating and cooling systems.

The data that firms can collect on their employees' whereabouts and activities are bound to become ever more detailed. Another way of keeping tabs on people is through company-issued mobile phones. "Every employee has their own tracking device," observes Mr. Howder at Gensler. "Technology firms will sooner or later take advantage of that."

Few of them are willing to share details of their future plans because of concerns about employees' privacy. However, some of their contractors signal what sort of innovations may be in the pipeline. Office-furniture makers, for example, are experimenting with putting sensors in desks and chairs, so that firms will be better able to monitor when workers are there.

Such data could be anonymised to allay privacy concerns. They could also save electricity or help people find an empty room to hold a meeting. But it is not hard to imagine how such data could create a culture of surveillance, where employees feel constantly monitored. "Technology firms could be an indicator of what will happen with privacy in offices more generally," says David Benjamin of Autodesk, a company that sells software to architects, among other clients.

Silent discos and Bedouin tents

A less controversial trend is for unusual office interiors. These can distinguish companies in the minds of their employees, act as a recruiting tool and also give staff a reason to come into the office rather than work from home. For companies that do not ship a physical product, such offices can serve as important daily reminders

of culture and purpose.

Last year LinkedIn, a professional social network, for example, opened a new building in San Francisco that is full of space set aside for networking, and that includes a “silent disco”, where people can dance to music with headphones on. Instead of offering generic meeting rooms with portentous names, Airbnb, a tech firm that lets people rent out their homes, has designed each of its meeting spaces after one of its rental listings, such as a Bedouin tent from Morocco. It also has a meeting room (pictured above) that is an exact replica of the rental apartment where the founders lived when they came up with the idea for Airbnb. Every detail, including the statue of Jesus in red velvet on top of the fireplace, is accurate, says Joe Gebbia, one of the company’s founders.

Nvidia is obsessed with triangles, the basic element of computer graphics used to create lifelike scenes in video games and movies. Its new headquarters, which cost \$370m, is shaped like one (see picture), and its interior is full of them. Everything, from the skylights to the benches in the lobby, is triangular. “At this point I’m kind of over the triangle shape, because we took that theme and beat it to death,” admits John O’Brien, the company’s head of real estate, who pointedly vetoed a colleague’s recent suggestion to offer triangle-shaped water bottles in the cafeteria.

Such workspaces remind staff that they are choosing not just an employer but a way of life. In the tech bubble of the late 1990s companies disrupted the workplace by offering foosball tables, nap pods, blow-up castles and free lunches. Now the emphasis is on amenities that help employees save time. Larger firms, including Facebook, Alphabet and LinkedIn, offer their staff something akin to the services used by the extremely wealthy, helping employees to find places to live, adopt pets and the like. Some large tech groups offer on-site health care.

The effect of all this is that the typical office at a technology

firm is becoming a prosperous, self-contained village. Employees have fewer reasons than ever to leave. With the spare cash they can throw at their employees, tech giants have vastly raised the bar for other kinds of company, which also want to recruit clever engineers and techies for their projects.

Other industries would be wise to take time to watch how tech firms are structuring their work environments. There is certainly a chance of a backlash against those that use their products to watch employees too closely. Workers may like free lunches and other perks associated with the tech business, but probably not enough to surrender their privacy entirely.

(Источник: The Economist, Technology firms and the office of the future BY THE ECONOMIST STAFF ON 04/29/17 [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.economist.com/business/2017/04/29/technology-firms-and-the-office-of-the-future> – Загл. с экрана. – Дата обращения: 01.08.2024)

What China can learn from the Pearl river delta

The Pearl river delta is China's most dynamic, open and innovativer region, says Vijay Vaitheeswaran.

Can it show the way for the rest of the country

(The Economist Apr 8th 2017)

LIBERAL ECONOMICS MAY have gone out of fashion, but not before working miracles in some parts of the world. To witness one of them, visit the Luohu immigration-control point on Shenzhen's border with Hong Kong, where some 80m crossings are made every year. Since Deng Xiaoping designated the mainland Chinese city as a special economic zone in 1980, putting out the welcome mat for foreign investment and encouraging private enterprise, trillions of dollars of trade and investment have flowed

across this border.

Forty years ago Shenzhen was a rural backwater. Today it is the most dynamic city of the Pearl river delta (PRD), China's most innovative region. Rem Koolhaas, a Dutch architect who teaches at Harvard, called it the ultimate "generic city"-a place without legacy that can swiftly adapt and grow with the times. It is still doing that, but is now old enough to have a memory.

Not far from the border crossing is Hubei, one of the city's original communities. Old buildings in the neighbourhood are being demolished to make way for modern structures. "If we all get involved in this transformation, every family will benefit!" declares a giant banner. The authorities are offering compensation to villagers and local homeowners.

"Many people consider this place a slum," explains Mary Ann O'Donnell, an American expert on Shenzhen's urban villages. It is indeed shabby compared with Nanshan, a wealthy high-tech neighbourhood nearby with an average income per person of over \$50,000 a year. Yet even this humble place has benefited from globalisation. The homes here have proper walls and roofs, as well as electricity, running water and sewerage. Hubei is not heaven, but any slum-dweller in Caracas or Mumbai would love to live like this.

Though the delta accounts for less than 1% of China's territory and 5% of its population, it generates more than a tenth of its GDP and a quarter of its exports

The PRD is home to nine mainland cities in the province of Guangdong, notably Shenzhen and Guangzhou (formerly Canton), as well as to China's special administrative regions of Hong Kong and Macau (see map). The World Bank recently declared the PRD the world's biggest megacity, surpassing Tokyo. With over 66m residents, it is more populous than Italy or, just, Britain.

This modest-sized triangle of land and water near China's southern fringe has one of the world's most successful economies. Its

GDP, at more than \$1.2trn, is bigger than that of Indonesia, which has four times as many people. It has been growing at an average of 12% a year for the past decade. As a global trading power the region is outranked only by America and Germany.

For China itself, the PRD is crucial. Though it accounts for less than 1% of the country's territory and 5% of its population, it generates more than a tenth of its GDP and a quarter of its exports. It soaks up a fifth of China's total foreign direct investment and has attracted over a trillion dollars-worth of FDI since 1980. Above all, it is a shining example of the China that works.

None of this would have happened without free enterprise. For centuries this trading post was the country's most globalised corner. The economic liberalisation of the 1980s and 1990s transformed the delta into China's leading manufacturing and export hub. Now it is rapidly becoming one of the world's most innovative clusters.

Even so, this great workshop to the world is now facing a number of challenges. Rival economies in South-East Asia and elsewhere are becoming more competitive. FDI inflows are slowing. And as the whole of China is getting older and its labour force is shrinking, the flow of migrants into the region is drying up. The net inflow of migrants into Guangdong has fallen by nearly half since 2008, from 1.1m to just 600,000 last year. Over the same period the net outflow of workers from Hunan, a poor neighbouring province, dropped from 286,000 to barely 30,000. Rising competition and a shrinking workforce are national problems-but as the most open and market-oriented part of China, the delta is feeling the pain more than the rest of the country.

This special report will ask whether the PRD can adapt to these harsh new realities and once again lead the rest of China by example. It will point to four powerful trends that should help make the delta fit for the future: diversification, integration, automation and innovation.

Diversification is necessary for two reasons. As already noted, the cheap labour that once kept the delta's manufacturing plants going is running out and wages are rocketing, so bosses are shifting some factories to places with lower labour costs. At the same time exporting to the West has become harder. Rich-world economies have grown little since the financial crisis nearly a decade ago, and both America and Europe are becoming more resistant to trade, so the delta's manufacturers are redirecting some of their exports to the Chinese market instead.

Governments and firms are also trying harder to integrate markets, investing in infrastructure that will make it easier to do business in the region. Unlike the Yangzi river delta cluster around Shanghai, which focuses on the domestic market, the PRD serves the world, so its infrastructure was designed mainly for exports. Its supply-chain firms are now developing new logistics systems to serve domestic demand. Automation plays a big part in this adjustment process.

Alpha delta

Most remarkably, a region once known for copycat products is emerging as a world-class cluster for innovation. Shenzhen, a city of migrants, has rapidly moved from sweatshops to advanced manufacturing, robotics and genomics. It is home to Huawei and Tencent, two of China's most valuable and inventive multinationals. Even Apple, an American technology giant, is building a research and development centre there.

Hong Kong, which this summer marks the 20th anniversary of its handover from Britain to China, is the perfect complement to innovative Shenzhen. Its commitment to free speech, the rule of law and international standards has made it a vibrant global financial centre. Cross-border financial flows between Guangdong and Hong Kong are an explicit part of the Closer Economic Partnership Arrangement, an accord between the mainland and Hong Kong that

liberalises trade and investment in many goods and services. Hong Kong's banking system and capital markets are in private hands, whereas their counterparts on the mainland are tightly controlled by the state. Hong Kong is also the leading offshore centre for trading the yuan and the conduit for much of the foreign investment by mainland firms.

When the mainland's economy emerged from the devastation wrought by Mao Zedong's policies, it was the PRD that pointed the way to the future. Shenzhen's entrepreneurs defied central planners and demonstrated the power of market forces.

The mainland is now in difficulty again, with double-digit growth a distant memory. It is struggling with excessive public debt. Too much investment has gone into white-elephant projects and ghost cities. Failure to reform or kill bloated state-owned enterprises (SOEs) has created zombie companies.

In contrast, the PRD's economy is made up mostly of private companies. Of the more than 100 giant SOEs controlled directly by the central government, only four are based in this market-minded region. The delta's nimble firms have long been exposed to brutal competition in global markets. Some have succumbed or moved to cheaper places, but many of those that remain are world class. The question is, can the delta continue to lead?

(Источник: The Economist, What China can learn from the Pearl river delta BY THE ECONOMIST STAFF ON 04/08/17 [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.economist.com/special-report/2017/04/06/what-china-can-learn-from-the-pearl-river-delta> – Загл. с экрана. – Дата обращения: 01.08.2024)

The corporate bonds market remains stuck in a time warp

Why are most corporate bonds still traded on the phone?

(The Economist May 1st 2017)

MANUAL trading has all but disappeared in much of finance. Most stock exchanges no longer have shouting floor traders; anyone from retail investors to the largest asset managers can buy and sell shares through easy, automated, electronic systems. The derivatives markets are even further along: for some types, nine-tenths of volume is traded electronically. Yet more than 80% of corporate bonds trading still happens over the phone. Why does buying into the corporate bond market, a \$50trn market globally, with \$1.5trn in issuance last year in America alone, still require calling up a trading desk most of the time?

The corporate bond market has certain unique characteristics that make it different. A firm typically issues at most two types of shares (common and preferred), but may have dozens of bonds outstanding that differ by maturity, issue date and the degree of seniority in the firm's capital structure. Given the dizzying variety of bonds, any individual one is traded only rarely. In fact, 90% of corporate bonds trade fewer than five times a year. The traditional way to overcome this illiquidity has been through trading desks at investment banks, who act as market-makers.

They name their price, buy up bonds from interested sellers, and hold them as inventory on their balance-sheet until a buyer comes along. This dealer-based system, relying on personal relationships, has remained unchanged for several decades; the phone calls have therefore persisted as well. Indeed, looking just at phone trades understates the continuing importance of dealers. Even of the 20% of trading that is electronic, nearly all takes place on so-called "request-for-quote" platforms where dealers are still the only ones with the right to quote prices, and to buy or sell.

The result is an opaque market where investors lose out. Dealers retain a lot of power, even in basic matters like pricing. Change is coming, but slowly: the regulatory requirement to report prices of completed transactions, starting in Europe from January

2018, and already in place in more limited form in America, has helped bring some transparency. But most of the disruption is technological. Some platforms, like MarketAxess, have set up “all-to-all” trading, which allows any participant on a network, such as an asset manager, to trade directly with any other one, bypassing dealers. Others, like Algom, have come up with products that help keep track of interest in buying and selling over time, allowing dealers to move from risk-taking to matchmaking. If these technologies catch on at a large scale, expect few phone calls with trading desks.

(Источник: The Economist, The corporate bonds market remains stuck in a time warp BY THE ECONOMIST STAFF ON 05/01/17 [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.economist.com/the-economist-explains/2017/05/01/why-are-most-corporate-bonds-still-traded-on-the-phone> – Загл. с экрана. – Дата обращения: 01.08.2024)

The IMF and the Sustainable Development Goals

(IMF April 14, 2017)

The Sustainable Development Goals (SDGs) are a set of global development targets adopted by the member countries of the United Nations (UN) in September 2015. The SDGs will guide the global development agenda through 2030. The SDGs are universal and broader in scope than the Millennium Development Goals (MDGs), reflecting the view that development needs to be economically, socially, and environmentally sustainable. The IMF, with its expertise on macroeconomic and financial issues and its global membership, supports the development efforts of its member countries and promotes global economic and financial stability, a crucial precondition for the success of development efforts.

The SDGs

The SDGs were officially adopted by UN member countries at the UN Summit in New York in September 2015, replacing the expiring MDGs. The 17 SDGs focus on five key elements: people, planet, peace, prosperity, and partnership. In July 2015 the Third UN Conference on Financing for Development in Ethiopia discussed how to mobilize the financing resources needed to meet the development goals. The conference concluded with agreement: The Addis Ababa Action Agenda on a sustainable financing strategy. A global agreement on national CO2 emissions targets, aimed at addressing climate change, was reached at the UN Climate Summit in Paris in December 2015, resonating with the SDGs' emphasis on protecting the environment.

Achieving the SDGs

The SDGs are more ambitious than the earlier Millennium Development Goals and embrace the view that development needs to be economically, socially and environmentally sustainable. Achieving the SDGs will require action to address a broad range of issues at both the national and international levels.

At the national level, governments should strive to create a sound macroeconomic environment and robust, sustainable growth. Efforts should focus on building strong institutions to foster investor confidence, strengthening public finances to maintain debt sustainability while ensuring public spending is efficient and well-targeted, investing in infrastructure, maintaining debt sustainability, deepening financial markets and access while safeguarding financial stability, and promoting social inclusion and environmental sustainability. Governments would also identify their key development goals and sustainable ways of financing their achievement.

With elevated risks of spillovers in an increasingly interconnected world, national development also needs to be

supported by macroeconomic resilience-with adequate fiscal and foreign reserve buffers-to handle external shocks.

At the international level, economic and financial stability and stable trade and financial flows is crucial for countries' development efforts to thrive. Countries must cooperate to create coherent macroeconomic policies to ensure that financial regulations across major financial centers are appropriately configured, mutually consistent, and rigorously implemented. Such international cooperation is also essential for the creation of a strong global financial safety net that provides confidence that unexpected liquidity needs can be met.

The IMF and SDGs

The IMF is committed, within the scope of its mandate, to the global partnership for sustainable development. The IMF has launched a number of initiatives to enhance its support for its member countries in crucial ways as they pursue the SDGs. Specifically, the IMF:

has expanded financial support for low-income developing countries, including: (i) a 50 percent increase in access norms and limits for all IMF concessional financing; (ii) zero percent interest rate on a permanent basis for IMF lending under the Rapid Credit Facility, targeted at low-income countries hit by natural disasters or conflicts; and (iii) an extension of the zero percent interest rate to all other IMF concessional loans until end- 2018;

is scaling up support for developing countries to boost domestic revenue mobilization, including by collaborating with other international organizations through the new Platform for Collaboration on Tax. The IMF provides technical assistance on tax policy and administration to over 100 countries every year and is scaling up its support for developing countries, including, where needed, the coverage of international tax issues;

is providing support-through an Infrastructure Policy Support

Initiative-to member countries seeking to increase public investment in infra- structure. The initiative seeks to deepen the IMF's macroeconomic policy advice and capacity building work to help countries tackle large infrastructure gaps without endangering public debt sustainability. Several such pilot programs are underway in a number of member countries. Moreover, the IMF's new debt limits policy adds flexibility to manage financing needs to support growth and investment while maintaining prudent debt levels. The IMF is also reforming the debt sustainability framework for low-income developing countries to better guide countries' borrowing decisions and maintain public debt on a sustainable path;

is bolstering its support to fragile and conflict states to address their specific challenges and wide and persistent capacity building needs, including through the new Capacity Building Framework, which seeks to support institution building goals, strengthen outcome monitoring, and enhance coordination with other partners;

and is deepening policy advice on aspects of inclusion and environmental sustainability and bringing this advice to its operational work.

To deepen IMF engagement with its member countries on key SDGs, the IMF is seeking to weave lessons from policy-oriented research on a number of development issues into its operational work. These include:

the role of diversification and structural transformation in sustained growth in developing countries-and the policies needed to support this change. Key policies include those to strengthen infrastructure in a cost-effective manner, support financial deepening, and boost agricultural productivity;

tackling income and gender inequality and promoting economic and financial inclusion by promoting job creation, enhancing the redistributive role of fiscal policy in an efficient manner, and boosting access to financial services while preserving

financial stability; promoting environmental sustainability by reforming energy and water prices and enhancing resilience to climate-related events.

(Источник: The IMF Factsheets, The IMF and the Sustainable Development Goals ON 04/14/17 [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.imf.org/en/About/Factsheets/Sheets/2023/IMF-Sustainable-development-goals-SDGs> – Загл. с экрана. – Дата обращения: 05.08.2024)

The Cost Can Be Debated, but Meals on Wheels Gets Results

by Aaron E. Carroll

(The New York Times MARCH 17, 2017)

Meals on Wheels has been delivering food to older people in the United States since the 1950s. Last year it served 2.4 million people. This week, after President Trump released his budget proposal, a furor erupted over the program's future and effectiveness. Let's look at the evidence.

Mr. Trump's budget proposes big cuts to discretionary spending. In a news conference on Thursday, his budget director, Mick Mulvaney, defended cuts to the Community Development Block Grant program by arguing that it was "just not showing any results." (Some states give a portion of that block grant money to Meals on Wheels.)

"We can't spend money on programs just because they sound good," Mr. Mulvaney said. "And Meals on Wheels sounds great – again, that's a state decision to fund that particular portion to. But to take the federal money and give it to the states and say, 'Look, we want to give you money for programs that don't work' – I can't defend that anymore."

Despite expressions of alarm on social media, killing the community block grant program would most likely not kill Meals on Wheels. The financial statements from 2015 show that such grants amounted to just under \$250,000, or about 3 percent of the total revenue for the program's national resource center. More than 85 percent came from corporate, foundation and personal donations. Clearly, federal funding for the national program office isn't the linchpin for its success.

Public funds at the local level, however, are more substantial, and Meals on Wheels gets much more funding through a different federal program. The nutrition programs of the Older Americans Act support the Meals on Wheels chapters as they actually operate on the ground, and about 30 percent of the expense of home-delivered meals is covered by federal sources.

A cut to this program would have a far more significant effect, especially since that support had been decreasing even before the new budget was considered. The Trump budget calls for a 17.9 percent cut in funding for this program's parent agency, the Department of Health and Human Services, and it is quite possible Meals on Wheels could be affected. We won't know until H.H.S. finalizes its budget.

Now, what about the assumption, explicit or implicit, that the program has not achieved "results"?

Meals on Wheels has been the subject of many peer-reviewed studies in the medical literature. So many have been done that there are several systematic reviews gathering these studies into various domains.

In 2014, researchers explored the evidence on whether home-delivered meal programs improved the diet and nutrition of older Americans. They found eight studies, two of which were randomized controlled trials. Six of the eight showed that programs like Meals on Wheels improve the quality of people's diet, increase their

nutrient intake, and reduce their food insecurity and nutritional risk. They also noted that the programs increased chances for human contact and improved quality of life.

A 2015 review found that 80 studies have been conducted on programs like Meals on Wheels. The authors noted, however, that few of these were randomized controlled trials, and that even fewer focused on the program as a whole. They were correct, and I am sympathetic to these calls for more rigorous trials. But such trials are hard to do, they're expensive, and funding for them seems to be going down, not up.

Saying that you want better evidence is different from saying that there is no evidence, though.

It's important to recognize that the program's benefits are not merely nutritional. A 2016 study showed that participants in the Meals on Wheels program had lower loneliness scores. A 2013 study showed that spending on services like Meals on Wheels was associated with less reliance on institutionalized care, because more people could live independently at home. They may even have fewer falls at home and less worry about being able to remain there.

Finally, although no one measures it, Meals on Wheels brings people food they otherwise wouldn't have.

Researchers conducted economic analyses in 2013 and showed that if all states had increased the number of older Americans who had received Meals on Wheels by just 1 percent, the states would have saved Medicaid more than \$109 million. Most of those savings would have come from reductions in the need for nursing home care.

We can debate the cost-effectiveness of Meals on Wheels, but it would be wrong to say that it's not effective. There are plenty of results, and I've highlighted only some of the most rigorous research available. Most programs we fund through tax dollars have far less evidence to support them, if any evidence at all.

About the worst thing you might say about Meals on Wheels is

that putting money into a different program might be of more help to older Americans. There is no evidence that Meals on Wheels is the most cost- effective program there is, or that it is the most efficient use of our tax- payer dollars.

Any argument that goes in that direction, though, raises the question of whether there is a program that does a better job, and whether there is evidence to support it.

(Источник: The New York Times, The Cost Can Be Debated, but Meals on Wheels Gets Results BY AARON E. CARROLL ON 03/08/17 [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.nytimes.com/2017/03/17/upshot/the-cost-can-be-debated-but-meals-on-wheels-gets-results.html?smid=url-share> – Загл. с экрана. – Дата обращения: 01.08.2024)

Lack of Oxford Comma Could Cost Maine Company Millions in Overtime Dispute

by DANIEL VICTOR

(The New York Times March 16, 2017)

A class-action lawsuit about overtime pay for truck drivers hinged entirely on a debate that has bitterly divided friends, families and foes: The dreaded – or totally necessary – Oxford comma, perhaps the most polarizing of punctuation marks.

What ensued in the United States Court of Appeals for the First Circuit, and in a 29-page court decision handed down on Monday, was an exercise in high-stakes grammar pedantry that could cost a dairy company in Portland, Me., an estimated \$10 million.

In 2014, three truck drivers sued Oakhurst Dairy, seeking more than four years' worth of overtime pay that they had been denied. Maine law requires workers to be paid 1.5 times their normal rate for each hour worked after 40 hours, but it carves out some exemptions.

A quick punctuation lesson before we proceed: In a list of three or more items – like “beans, potatoes and rice” – some people would put a comma after potatoes, and some would leave it out. A lot of people feel very, very strongly about it.

The debate over commas is often a pretty inconsequential one, but it was anything but for the truck drivers. Note the lack of Oxford comma – also known as the serial comma – in the following state law, which says overtime rules do not apply to:

The canning, processing, preserving, freezing, drying, marketing, storing, packing for shipment or distribution of:

- (1) Agricultural produce;
- (2) Meat and fish products; and
- (3) Perishable foods.

Does the law intend to exempt the distribution of the three categories that follow, or does it mean to exempt packing for the shipping or distribution of them?

Delivery drivers distribute perishable foods, but they don't pack the boxes themselves. Whether the drivers were subject to a law that had denied them thousands of dollars a year depended entirely on how the sentence was read.

If there were a comma after “shipment,” it might have been clear that the law exempted the distribution of perishable foods. But the appeals court on Monday sided with the drivers, saying the absence of a comma produced enough uncertainty to rule in their favor. It reversed a lower court decision.

In other words: Oxford comma defenders won this round.

“That comma would have sunk our ship,” David G. Webbert, a lawyer who represented the drivers, said in an interview on Wednesday.

The language in the law followed guidelines in the Maine Legislative Drafting Manual, which specifically instructs lawmakers to not use the Oxford comma. Don't write “trailers, semitrailers, and

pole trailers,” it says – instead, write “trailers, semitrailers and pole trailers.”

The manual does clarify that caution should be taken if an item in the series is modified. Commas, it notes, “are the most misused and misunderstood punctuation marks in legal drafting and, perhaps, the English language.”

“Use them thoughtfully and sparingly,” it cautions.

Legal history is replete with cases in which a comma made all the difference, like a \$1 million dispute between Canadian companies in 2006 or a very costly insertion of a comma in an 1872 tariff law.

Varying interpretations of a comma in the Second Amendment have figured in court decisions on gun laws, including a Federal District Court overturning a Washington gun ordinance in 2007. (The Supreme Court later overturned the law in the case known as *District of Columbia v. Heller*.)

Most American news organizations tend to leave the Oxford comma out while allowing for exceptions to avoid confusion, like in the sentence: “I’d like to thank my parents, Mother Teresa and the pope.”

Reporters, editors and producers at The New York Times usually omit the comma, but Phil Corbett, who oversees language issues for the newsroom, wrote in a 2015 blog post that exceptions are sometimes made: “We do use the additional comma in cases where a sentence would be awkward or confusing without it: Choices for breakfast included oatmeal, muffins, and bacon and eggs.”

The Associated Press, considered the authority for most American newsrooms, also generally comes out against the Oxford comma.

But the comma is common in book and academic publishing. The Chicago Manual of Style uses it, as does Oxford University

Press style. “The last comma can serve to resolve ambiguity,” it says.

A 2014 survey of 1,129 Americans by FiveThirtyEight and SurveyMonkey Audience found 57 percent in favor of the comma and 43 percent opposed.

Mr. Webbert, who said working on the case, recalled his boyhood grammar and Latin lessons, scoffed at the idea that he was representing all those in favor of the Oxford comma. He was only representing the truck drivers, he said.

The drivers, who earned between \$46,800 and \$52,000 per year with- out overtime, worked an average of 12 extra hours a week, Mr. Webbert said. Though three drivers filed the class-action lawsuit in 2014, about 75 will share the money.

Oakhurst, a longtime family business that was acquired by Dairy Farmers of America in 2014, employs about 200 people and has annual sales of \$110 million, selling dairy products throughout New England, according to its website.

Its president, John H. Bennett, said in an interview on Thursday that “our management team values our employees and we take employee compensation seriously.”

“We believe we’re in compliance with state and federal wage laws, and we’ll continue to defend ourselves in this matter,” he said.

Mr. Webbert declined to take a personal position on the broader de- bate of using the Oxford comma. But he sounded like a lot of English teachers and writing coaches who offered an alternative suggestion: If there’s any doubt, tear up what you wrote and start over.

“In this situation, it did create an ambiguity, which means you have to either add a comma or rewrite the sentence,” he said.

(Источник: The New York Times, Lack of Oxford Comma Could Cost Maine Company Millions in Overtime Dispute BY DANIEL VICTOR ON 03/16/17 [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.nytimes.com/2017/03/16/us/oxford-comma->

[lawsuit.html?smid=url-share](#) – Загл. с экрана. – Дата обращения: 01.08.2024)

How Does PepsiCo Make Money? (PEP)

by Shobhit Seth

(Investopedia April 26, 2017)

PepsiCo Inc. (PEP), a global giant in the snack and beverage business, reported its first quarterly earnings report in 2017, and growth was largely due to demand of its healthier snack options. How does the global behemoth operate, and which are its key products and markets across the globe in terms of sales? Let's take a look.

Global Divisions

With its beverages, snacks and food products sold around the globe, PepsiCo operates through its six global divisions. Depending on the product portfolio and regional market, these various divisions work independently. Many also offer licensed products from other brands and operate with third parties as required in different regional markets.

North American Beverages (NAB): NAB is the largest revenue earner of the PepsiCo empire and it constitutes all beverages business across the U.S. and Canada. As per Q1 2017 results, it contributed \$4.46 billion to total revenues of \$12 billion of PepsiCo. According to the company: “NAB offers 11 billion-dollar brands that span carbonated soft drinks, juices and juice drinks, ready-to-drink teas and coffees, sports drinks, and bottled waters.” This division includes world famous proprietary brands like Pepsi-Cola, Gatorade, Mountain Dew, Naked and Tropicana. It also includes partnership brands like tea variants from Pepsi-Lipton, and coffee variants from Pepsi Starbucks partnerships. Additionally, NAB also markets licensed products from Dr. Pepper Snapple Group, Inc. (DPS), like

Dr. Pepper, Crush and Schweppes, Dole Food Company, Inc. and from Ocean Spray Cranberries, Inc.

Frito-Lay North America (FLNA): FLNA makes up the second largest revenue generating business. It accounts for \$3.5 billion of total revenues. Focused on the North American markets of the U.S. and Canada, this division includes potato chips brands like Lay's and Ruffles, tortilla chips brand like Doritos, Santitas and Tostitos, and snacks brands like Stacy's, Cheetos, Sun Chips and Fritos. FLNA also operates a joint venture with Strauss Group for manufacturing, marketing, sales and distribution of Sabra brand refrigerated dips and spreads.

Quaker Foods North America: The leading brand in oatmeal break-fast and cereals, it also includes products spanning across hot and cold cereals, healthy snack bars, rice based snacks, Real Medleys cereals and popped crisps. Though Quaker constitutes only about 5% of total revenues, it complements the NAB and FLNA divisions in keeping a good market share for PepsiCo in the North American markets.

Europe Sub-Saharan Africa (ESSA): ESSA operates a full range of beverages, food and snack products in Europe and in the Sub-Saharan regions of Africa. Established brands in this market include Lay's, Quaker- Doritos, Cheetos, Ruffles, Wimm-Bill-Dann, Walkers and Marbo. This market contributed \$1.4 billion of total revenues in Q1 2017.

Asia, Middle East & North Africa (AMENA): Spread across two large continents, this market contains snack brands like Lay's, Kurkure, Chipsy, Doritos, Cheetos and Smith's, and beverages brands like Pepsi, Mirinda, 7UP, Mountain Dew, Aquafina and Tropicana. It also has partnership brands like Lipton iced tea products with Unilever (UL). This market contributed \$970 million of revenues in Q1 2016.

Latin America (LA): The LA division operates an entire

product range in the Latin American markets and includes beverages, food and snack products. It constituted around 8.9% of total revenues in Q1 of 2017. Leading brands include Todynho in Brazil, Sabritas and Gamesa in Mexico, Natuchips in Venezuela, Colombia and Ecuador, Tortrix in Guatemala and Toddy Cookies in Argentina.

The Bottom Line

The PepsiCo portfolio contains 22 brands spread across beverages, food and snacks, diversification offers sufficient room for offsetting declines in one product line with growth in others. This product and regional diversification combined with dynamic business strategies enables it to be a regular dividend payer and a leader in the cola market.

(Источник: Investopedia, How Does PepsiCo Make Money? (PEP) BY SHOBHIT SETH ON 04/26/17 [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.investopedia.com/articles/investing/052216/how-does-pepsico-make-money-pep.asp> – Загл. с экрана. – Дата обращения: 12.08.2024)

Will Tax Cuts Boost GDP Growth? Probably Not

by Mark Kolakowski
(Investopedia May3, 2017)

President Trump argues that slashing the top federal corporate income rate to 15% will unleash an economic boom, but studies of corporate tax cuts in other countries suggest that this is far from a sure thing, the Wall Street Journal reports. Rather, since the year 2000, most of the largest trading partners of the U.S. have cut their corporate tax rates, yet there is no solid evidence that any of them increased their economic growth rates as a result, the Journal adds.

Experience Abroad

In the year 2000, among the 35 advanced economies in the OECD, the U.S. was roughly in the middle of the pack regarding how heavily it taxed corporations, when one combined both federal (top rate of 35%) and state taxes. After corporate tax cuts by other OECD nations, the U.S. now is the highest-tax member of the group, the Journal says.

The United Kingdom, for example, reduced its corporate tax rate from 30% in 2007 to 19% today, yet investment as a share of GDP is lower today than ten years ago, while gains in productivity and GDP growth have been paltry, the Journal notes. To be sure, the British Treasury says that other factors, such as the euro crisis, the financial crisis of 2008 and swings in the price of oil (Britain is a producer as well as a consumer of oil), may have delayed or overshadowed the positive effects of corporate tax cuts.

Canada's cuts tell the same story. The government lowered its corporate tax rate from 28% in 2000 to 21% in 2004, but economic growth has slowed since then, the Journal says. Productivity growth since 2000 has been about a mere 1% annually, less than in the 1990s. Whether Canada would have had even lower GDP and productivity growth without the tax cuts is subject to debate.

The analytic waters can be muddied, however. As the Journal points out, reduced corporate taxes in some countries were offset by increased taxes in other areas, such as valued added taxes (VAT).

Taxes and Business Investment

There's also evidence favoring lower taxes. Some studies cited by the Journal indicate that corporate tax cuts have led to increased business investment. In Canada, the tax cuts had a bigger impact on service industry firms than on manufacturers, and subsequent increases in investment were more significant in service companies. The Journal also cites a study of 14 countries co-authored by Kevin Hassett, recently nominated by President Trump

ТЕКСТЫ ДЛЯ ПЕРЕВОДА С РУССКОГО ЯЗЫКА НА АНГЛИЙСКИЙ

Повышение производительности и инвестиции в человеческий капитал помогут России вернуться на путь устойчивого и всеобъемлющего экономического роста

*ПРЕСС-РЕЛИЗ Всемирного банка
(МОСКВА, 12 января 2017 года)*

Повышение производительности и увеличение инвестиций в человеческий капитал – вот факторы, необходимые для достижения устойчивого и всеобъемлющего экономического роста в интересах всех граждан Российской Федерации, говорится в Комплексном диагностическом исследовании экономики Российской Федерации «Пути достижения всеобъемлющего экономического роста», которое было подготовлено экспертами Всемирного банка и представлено сегодня в рамках Гайдаровского форума 2017 года.

Диагностическое исследование представляет собой всесторонний анализ состояния экономики, а также стоящих перед страной проблем и ограничений в краткосрочной и среднесрочной перспективе. В исследовании выявляются основные причинно-следственные отношения, касающиеся взаимосвязанных проблем и возможностей для развития страны, а также предлагается ряд широких приоритетных направлений и мер экономической политики.

С 2012 года в России наблюдается значительное замедление темпов роста вслед за периодом первой декады 2000-х годов, когда благоприятная внешнеэкономическая

конъюнктура и уверенные макроэкономические показатели способствовали достижению всеобъемлющего экономического роста и высоких его темпов.

С окончанием глобального сырьевого суперцикла и особенно с резким падением цен на нефть – основной экспортный товар России – российская экономика вошла в рецессию; начался сложный период приспособления экономики к новым условиям. Недостаточная диверсификация экономики и сильная зависимость от нефти и нескольких других стратегических секторов существенно обострили уязвимость России к шокам от изменения условий внешней торговли.

В ходе кризиса 2014 года обнажилась экономическая уязвимость России. В условиях нарастающей бюджетной нагрузки все труднее финансировать основополагающий общественный договор, в соответствии с которым государство обеспечивает рабочие места, предоставляет государственные услуги и масштабную систему трансфертов и субсидий. Снижение темпов роста сбережений и кредитования привело к еще большему сокращению внутреннего спроса, а масштабный отток капитала усилил отрицательные тенденции в инвестициях. В условиях низкого уровня инвестиций ограничивается среднесрочный потенциальный рост и обостряется потребность в новых факторах роста.

Авторы Комплексного диагностического исследования выявляют **два основных пути**: (а) повышение производительности для обеспечения диверсифицированного экономического роста и (б) дальнейшее совершенствование человеческого капитала и улучшение доступа к услугам. Кроме того, в докладе выявляются три ключевые предпосылки для обеспечения более высокой траектории экономического роста, такие как улучшение государственного управления, реформа бюджетной системы и совершенствование практики управления

обширными природными ресурсами в России. Прогресс во всех этих областях исключительно важен для того, чтобы в России можно было вновь обеспечить устойчивый рост и дальнейшее всеобщее процветание для еще более широких слоев населения.

Повышение производительности для обеспечения диверсифицированного роста

В рамках первого пути определяются направления, где необходимы новые подходы, которые позволяли бы восстановить производительность; при этом акцент ставится на режиме регулирования деятельности компаний, развитии инфраструктуры и обеспечении связности, ограничениях для инноваций, осуществляемых компаниями, а также на формировании навыков работников.

Россия обладает значительным потенциалом возобновления роста производительности за счет устранения ограничений, существующих на уровне всей экономики, предприятия и отдельного человека. Факторы, сдерживающие рост производительности на уровне всей экономики, включают в себя сохраняющиеся проблемы в части инвестиционного климата, искажение рыночных и внешнеторговых механизмов, изношенный основной капитал и недостаточную связность. Факторы, сдерживающие рост производительности на уровне предприятия, связаны с ограниченной инновационной деятельностью, а также с факторами, сдерживающими производительность на уровне работника.

Частные предприятия в России считают дефицит навыков одним из самых серьезных факторов, тормозящих их развитие и рост. Несмотря на очень высокий уровень формального образования у российских работников, его современные качество и содержание не способствуют формированию квалификаций, востребованных на рынке труда.

«Формирование более благоприятной инвестиционной

среды, совершенствование инфраструктуры (особенно повышение транспортной связности), укрепление инновационного потенциала и формирование навыков, востребованных рынком, совершенно необходимы для того, чтобы повысить производительность, и, таким образом, являются ключевыми для поддержания экономического роста в последующие годы», – заявил Сирил Муллер, вице-президент Всемирного банка по региону Европы и Центральной Азии, представляя Комплексное диагностическое исследование в Москве.

Дальнейшее совершенствование человеческого капитала и улучшение доступа к услугам

В рамках второго пути обозначены основные направления реформ, призванных снизить уязвимость за счет совершенствования человеческого капитала и улучшения доступа к государственным услугам. Инвестиции в человеческий капитал и дополнительные реформы рынка труда совершенно необходимы для того, чтобы повысить равенство возможностей.

Рынок труда снова мог бы стать источником роста доходов уязвимых категорий населения, для чего потребуются повышение качества услуг здравоохранения и образования, а также укрепление российской системы социальной защиты. Задача для сложной системы социальной защиты в России состоит в том, чтобы повысить ее эффективность и устойчивость, а также адресность программ социальной помощи, направив их наиболее нуждающимся категориям населения.

«Рабочие места лучшего качества – ключевой фактор для сохранения всеобщего процветания», – отметила Ана Ревенга, заместитель главного экономиста Всемирного банка. «Благодаря более эффективным инвестициям в человеческий

капитал работники смогут сохранять здоровье, жить дольше и формировать навыки на протяжении всей своей трудовой жизни».

Хотя в последние годы некоторые показатели здоровья населения улучшились, продолжительность жизни (особенно у мужчин) низка, а за средними показателями по стране скрываются значительные различия в показателях состояния здоровья между регионами и социально-экономическими группами. Хотя пенсии оказали большее воздействие на снижение уровня бедности, чем социальная помощь, однако коэффициент замещения пенсий невелик; при этом состояние бюджета пенсионной системы усугубляется относительно низким официальным возрастом выхода на пенсию (55 лет для женщин и 60 для мужчин).

Необходимые условия для достижения устойчивого экономического роста

Устойчивое продвижение по направлениям, обозначенным в рамках вышеупомянутых двух путей, обусловлено прогрессом в части совершенствования государственного управления, поддержания устойчивости бюджета и повышения эффективности управления природными ресурсами. Меры, призванные повысить эффективность борьбы с коррупцией, качество регулирования, укрепить корпоративное управление, а также повысить подотчетность и способности предоставлять государственные услуги, являются важнейшими элементами при формировании более качественной среды государственного управления.

С учетом сложной ситуации с бюджетом требуется как можно скорее разработать стратегию для управления рисками в налогово-бюджетной сфере и повышения эффективности и результативности расходов в краткосрочной и среднесрочной перспективе на общенациональном, региональном и местном

уровнях. Для того чтобы сохранять устойчивость общего прогресса, России необходимо сохранять обширные природные богатства и окружающую среду в интересах будущих поколений.

«Реформы необходимо проводить немедленно - хотя эффект от реализуемых мер во многих областях будет ощущаться только в среднесрочной и более отдаленной перспективе. Необходимо принять меры – не дожидаясь роста неравенства и уязвимости в условиях сложной финансовой ситуации, до того, как последствия демографических изменений станут представлять собой слишком серьезную проблему для рынка труда и лягут тяжким бременем на бюджет, и прежде, чем возможность закрепить результаты успешного экономического роста будет утрачена», – добавил Сирил Муллер. «В связи с этим я с воодушевлением смотрю на усилия, направленные на формирование комплексной экономической стратегии, которая призвана устранить ключевые факторы, препятствующие достижению в перспективе более высоких темпов экономического роста».

(Источник: Повышение производительности и инвестиции в человеческий капитал помогут России вернуться на путь устойчивого и всеобъемлющего экономического роста [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/press-release/2017/01/12/greater-productivity-investment-in-people-can-put-russia-back-on-path-to-sustainable-and-inclusive-growth> – Загл. с экрана. – Дата обращения: 11.08.2024)

Влияние институтов на экономическое развитие ресурсонаделенных стран

Илья Вычужанин
(«Бенефициар», 08.2017)

Введение

Замечено, что страны с большим запасом природных ресурсов по каким-то причинам растут медленнее, чем те страны, у которых запасы ресурсов либо вовсе отсутствуют, либо имеются в небольшом количестве. Такие страны, как Нигерия, Замбия, Саудовская Аравия, Венесуэла, имеют гораздо больше природных ресурсов, чем Корея, Тайвань, Гонконг, Швейцария и другие, однако их темпы роста значительно медленнее либо вообще отрицательные. В период с 1970 по 1989 г. средние темпы роста Кореи, Тайваня и Гонконга были 6-8%, в то время как в странах с большим запасом природных ресурсов наблюдалось сокращение ВВП.

Однако не все так однозначно, в мире есть также и такие страны, которые располагают большими запасами ресурсов, но все-таки их темпы роста остаются достаточно высокими на протяжении долгого периода. К таким странам можно отнести: США, Канаду, Норвегию, Австралию и др. Возникает вопрос, почему одни ресурсонаделенные страны используют свои ресурсы, чтобы развиваться, а для других наличие ресурсов становится причиной для медленного роста.

Проблемой «ресурсного проклятия» ученые-экономисты начали заниматься с конца XX в. Одна из первых работ, после которой начались исследования в данной области, была написана Джеффри Саксом и Андрю Ворнером (Jeffrey D. Sachs and Andrew M. Warner, 1995). В данной работе была выявлена отрицательная зависимость между развитием экономики и ее ресурсонаделенностью. Следует пояснить, что понимается под термином «ресурсное проклятие». Термин был введен английским экономистом Р. Аути (R. Auty), который обнаружил, что в странах, экспортирующих нефть, снижался показатель ВВП на душу населения в период с 1970 по 1980 г. «Ресурсное проклятие» – это отрицательное влияние структуры экономики

на темпы экономического роста.

Исследователями была выдвинута абсолютная гипотеза ресурсного проклятия, согласно которой страны с высокой долей природного сектора экономики развиваются медленнее, а именно, чем те, которые лишены их. Как показали Д. Сакс и А. Ворнер, снижение экспорта природных ресурсов на 10% приводит к увеличению экономического роста на 1%. Также Х. Сала-и-Мартин, рассмотрев более 2 миллионов регрессий для темпов экономического роста, обнаружил, что доля экспорта природных ресурсов в общем объеме экспорта отрицательно влияет на темпы экономического роста в 90% регрессий. Таким образом, ученые полагали, что наличие природных ресурсов для любой страны снижало стимулы к ее технологическому развитию и, как следствие, приводило к замедленным темпам роста.

Вместе с тем, как отмечалось выше, в мире есть развитые страны или страны с высокими темпами развития с большим запасом ресурсов. К таким странам можно отнести США – один из крупнейших производителей нефти в мире, Норвегию, доля экспорта природных ресурсов которой весьма велика, Канаду, Австралию и многие другие. Наличие таких примеров заставило некоторых ученых пересмотреть абсолютную гипотезу ресурсного проклятия и выдвинуть новую, условную гипотезу. Условная гипотеза говорит о том, что зачастую проблема ресурсонаделенной страны заключается не в наличии природных ресурсов, а в неправильном их использовании. Другими словами, при определенных обстоятельствах страна может получить дополнительные стимулы для развития за счет своих ресурсов. Вопрос заключается в том, какие же условия позволяют избежать негативных последствий ресурсонаделенности? Одним из ответов является следующий: страны с развитыми институтами либо не испытывают проблем

ресурсозависимости, либо испытывают их в меньшей степени. Среди ряда исследований, описывающих влияние уровня развития институтов на темпы экономического роста в ресурсоизбыточных странах, можно выделить работу Х. Мехлума, К. Мене и Р. Торвика, в которой они построили модель развития экономики с гетерогенными фирмами. В модель включаются два типа фирм: «производственные», т.е. те, которые, помимо добычи природных ресурсов, также осуществляют их переработку, и «грабберы» (от англ. grabber), задача которых состоит в том, чтобы расхитить природную ренту. Очевидно, что превалирование в экономике «грабберов» означает меньшие темпы развития экономики, так как эффективность этих фирм существенно ниже «производственных», кроме того, если «грабберов» подавляющее большинство, то снижаются также стимулы к технологическому развитию. При этом роль институтов состоит в том, чтобы снижать долю «грабберов» в экономике. Если институты не допустят развития «грабберства», то в экономике не будет стимулов к расхищению ресурсной ренты, так как прибыль одного потенциального «граббера» в полностью «производственной» экономике ниже прибыли «производственной». Если же институты допустят развитие «грабберства», то равновесие придет в точку, где часть фирм будет расхищать ресурсную ренту, а часть будет заниматься производством. Как результат, в такой экономике будут наблюдаться низкие темпы развития.

Как мы видим, в странах с развитыми институтами зависимость положительная, а в странах с неразвитыми институтами зависимость отрицательная, что также говорит в пользу условной гипотезы ресурсного проклятия. Таким образом, наличие ресурсов не всегда препятствует развитию экономики. Ресурсы могут служить стране во благо, но при

условии хорошо развитых институтов, которые могут решать проблемы расхищения и неэффективного использования ресурсов.

Заключение

Рассмотрев влияние институтов на развитие экономики страны с большим запасом природных ресурсов, мы видим, что их роль велика. Институты призваны контролировать и эффективно распределять ресурсную ренту страны. Если происходит неравномерное распределение доходов от добычи ресурсов, это сказывается на производственном секторе, который теряет привлекательность для вложения инвестиций и перестает развиваться. В долгосрочном периоде темпы роста экономики замедляются или становятся отрицательными. Множество стран, не развивая систему институтов, пошли по этому пути, и попали в так называемую ловушку «ресурсного проклятия». Развитые институты способствуют равномерному развитию всех секторов экономики, обеспечивая ее трансформацию в долгосрочном периоде.

(Источник: Влияние институтов на экономическое развитие ресурсонаделенных стран [Электронный ресурс] Режим

доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29196863&ysclid=m087dgdupj827284200> – Загл. с экрана. – Дата обращения: 11.08.2024)

Факторинг в России: как работает, сколько стоит, к кому обращаться

Юрий Иоффе

(«Финансовый директор», 27.04. 2017)

Факторинг в России, да и во всем мире, – это финансовая услуга, которую оказывают банки или специализированные факторинговые организации. Выглядит это следующим образом:

поставщик отдает товар покупателю, за который с ним расплачивается факторинговая компания, затем через оговоренный промежуток времени покупатель переводит деньги на счет такой компании.

Суть факторинга – отсрочка платежа

При факторинге товар оплачивается покупателем с «отсрочкой платежа», но деньги поставщик получает немедленно от третьего лица – финансового посредника. В операции участвуют три стороны:

фактор – факторинговая компания или банк; кредитор – поставщик товара; дебитор - покупатель товара.

Иногда добавляется четвертая сторона, которая предоставляет площадку для совершения сделки. Например, если «фактор» – это финансовая компания, то она открывает факторинговый счет в банке, который тогда является еще одним участником. Сделка эта выгодна для всех: поставщик не ждет возврата средств и, соответственно, ему нет необходимости на время замораживать или сужать свою деятельность; фактор получает процент за пользование средствами и комиссионные; покупатель имеет возможность получать товар с отсрочкой платежа до 180 дней.

Отличие факторинга от кредита

По сути, фактор, оплачивая товар за покупателя, выдает как бы кредит, но не ему, а поставщику. То есть поставщик мог бы обратиться в банк за кредитом на пополнение оборотных средств, но тогда, как правило, заемщик должен что-то предоставить в залог. А если, например, поставщик – это оптовая компания, у которой нет ликвидного оборудования или собственной недвижимости, а есть только склады, которые она арендует, то предоставить в залог что-либо банку ей нечего. Но зато она может продать банку или факторинговой компании дебиторскую задолженность покупателя. Если, скажем,

покупателем является крупная торговая сеть, то ее рейтинг надежности является очень высоким. Поэтому банки спокойно могут оплатить товар поставщику под залог дебиторской задолженности крупной торговой сети.

(Источник: Факторинг в России: как работает, сколько стоит, к кому обращаться [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.fd.ru/articles/158610-factoring-v-rossii-kak-rabotaet-skolko-stoit-k-komu-obrashchatsya?ysclid=m087rebiqs772494946> – Загл. с экрана. – Дата обращения: 12.08.2024)

Как открыть свой завод

Выбираем правильный продукт и налаживаем его производство
(Smart Money, 24.04.2017)

Парадокс: в стране огромное количество ниш, где можно начать производить и зарабатывать хорошие деньги, и огромное количество людей с капиталом, которые не знают, куда его вложить. Большинство открывает еще одно кафе, еще один магазин или, если денег совсем мало, еще одну парикмахерскую. Как правило, такие вложения терпят полное фиаско: много расходов, мало доходов, толпа конкурентов. В результате горе-предприниматель пополняет ряды тех, кто верит: бизнес в России делать нельзя, в этом виноваты все вокруг, и впервую очередь чиновники. Так появляется еще один нытик, скептик и пессимист...

В России научились торговать и оказывать услуги, теперь нужно учиться производить.

У нас в стране большой внутренний рынок, множество рынков вокруг страны, относительно низкая стоимость рабочей силы. Я много и часто бываю в Китае, на их заводах. Поверьте, рабочая сила там стоит не дешевле, чем в России. Китайский производитель несет примерно те же расходы, к тому же

физически находится очень далеко. Если мы открыли производство в Центральной России, нам не нужно везти свой товар до потребителя через половину земного шара. И мы можем отгружать небольшими партиями, а не контейнерами, как это делают китайские компании. На мой взгляд, Россия может и становится одной из эффективных мировых производственных площадок, вопрос в том, заработаете ли на этом именно вы?

Как найти свой товар?

Посмотрите вокруг. Зайдите в магазин и прочитайте, кто произвел лежащий там товар. Если на этикетке нет заветного “Made in Russia” – вот она, ваша ниша! Но даже товар, сделанный у нас, не стоит откладывать. Посмотрите на его компоненты. Одна из проблем производителей в России – отсутствие необходимых составляющих. Производители зачастую вынуждены их импортировать, потому что никто еще не открыл производство в России. Еще совсем недавно даже упаковку для своего товара надо было везти из-за границы, сейчас в этой нише работают уже тысячи компаний. Например, нам для производства медицинской маски Latio требуется специальная резинка для ушной петли, ее никто в России не делает. Я был вынужден ее покупать в Китае у местного малого бизнеса. Сейчас запускаем свое производство.

В Китае нет больших заводов, 90% производств – это малые и средние компании. Чуть ли не в каждом гараже стучит какой-нибудь станочек и производит какую-нибудь штуку. Сразу и не разберешь, что это и для чего. Миллионы обычных людей с обычным образованием, которые просто решили открыть семейное предприятие, нашли свою нишу и не боятся поставлять свою продукцию в Европу, США и Россию. А мы тут такие умные и знаем порой так много, но боимся делать и убеждены, что производство – удел больших компаний и очень

умных инженеров.

Как быстро изучить будущий товар?

Я применяю несколько эффективных способов поиска и получения необходимой информации.

Во-первых, это Интернет. Там можно много узнать о выбранном товаре, технологиях производства, конкурентах, рынках и т.д.

Во-вторых, разведка боем. Например, вы планируете производить какие-то пластмассовые изделия. Найдите в Интернете производителей соответствующего оборудования, сделайте запрос: вот у меня есть конечный продукт, подберите мне оборудование, технологию и компоненты для его производства. Поверьте, производители оборудования знают про ваш продукт все, и у них вы можете узнать о "тонких" местах, подобрать материал для производства, посчитать себестоимость продукта. Они расскажут обо всех своих преимуществах и о недостатках других производителей.

Фиксируйте основные параметры оборудования: производительность, расход энергии, количество работников, стоимость, надежность. Делайте сравнительную таблицу предложений, собирайте всю полученную информацию и поверьте, через некоторое время вы будете знать и понимать эту тему не хуже, а то и лучше любых специалистов, ведь вы в себе объедините компетенции их всех.

Поезжайте в продающие компании, смотрите и щупайте оборудование. Просите, чтобы они отвезли вас на предприятия, куда они уже продали что-то похожее, смотрите, как оно работает на реальном производстве! Все это позволит в дальнейшем сделать верный выбор. Общайтесь с компаниями разного уровня, в идеале узнайте, на каком оборудовании производят в Азии, а на каком в Европе. Посмотрите мощное и автоматизированное оборудование – и максимально

дешевое тоже. Есть задачи, для которых подходит только очень дорогое и высокопроизводительное, высокоавтоматизированное европейское или японское оборудование, а есть задачи, для которых надо купить нормальное китайское или тайваньское по вменяемым ценам. Будьте готовы общаться с иностранными производителями: ведь если вы нашли интересную, малоконкурентную нишу, то оборудование для производства, скорее всего, в России вы не найдете.

Третий способ - связаться с компанией, которая уже производит выбранный вами продукт, и заявить о намерении разместить там заказ под вашей маркой. В процессе обсуждения параметров заказа вы сможете узнать о свойствах продукта, о рынках сбыта, об условиях работы будущих конкурентов, и, наверное, вас даже пустят как будущего серьезного заказчика на производство, где вы в реальном времени увидите, как оно организовано. Возможно, будет достаточно попасть на несколько предприятий за рубежом, посмотреть, как они это там делают, и потом нечто подобное организовать у себя дома.

Несмотря на кажущуюся сложность в открытии производства, побеждает тот, кто стремится, думает, задает вопросы, сравнивает и действует.

(Источник: Как открыть свой завод [Электронный ресурс] Режим доступа: https://vk.com/smart4you?w=wall-34483558_106252. – Загл. с экрана. – Дата обращения: 12.08.2024)

Китай стал авангардом e-commerce,
обойдя стартовавшие раньше западные страны

Евгений Хвостик
(«Коммерсант», 08.05.2017)

Китайский рынок электронной и мобильной розничной торговли не только догнал американский и европейский, но по ряду направлений уже стал ориентиром для всего мира.

Консалтинговая The Boston Consulting Group и китайский интернет-ритейлер Alibaba опубликовали совместное исследование «Новый ритейл: уроки Китая для Запада». В нем сообщается, что в 2016 году китайские потребители потратили в онлайн-около 750 млрд. долл. Это больше, чем за тот же период потратили американцы и британцы, вместе взятые.

Авторы исследования не склонны видеть причину этого только лишь в большом населении КНР. Когда в США в 1990-х появилась онлайн-торговля, в Китае, который только начинал рыночные реформы, даже обычный ритейл был развит очень слабо. И если американцам, уже привыкшим к высоким стандартам торговли, пришлось перестраиваться и менять свои предпочтения, то китайцы просто «перескочили» через потребление в обычном ритейле.

«В результате электронная торговля быстро стала в Китае нормой, а ее развитие было стремительным настолько, что Китай уже обогнал в этом Запад», – говорится в исследовании.

В сегменте Интернет-торговли с использованием мобильных устройств ситуация развивалась точно так же. «Многие китайские пользователи перескочили эру ПК, сразу начав пользоваться смартфонами. Это может объяснить и то, почему телефоны Samsung с большими экранами закрепились в Китае раньше, чем это произошло в западных странах», – отмечают авторы.

По прогнозам BCG и других аналитиков, к 2020 г. онлайн-покупки, сделанные при помощи смартфонов, будут составлять 74% всей электронной розничной торговли в Китае по сравнению с 46% в США. При этом динамика электронной коммерции в Китае не показывает признаков замедления. В

ближайшие пять лет она будет расти в среднем по 20% в год. Это вдвое быстрее, чем в США или Великобритании.

Анализируя динамику рынка и поведение потребителей в Китае и западных странах, эксперты делают вывод, что всем онлайнритейлерам приходится решать примерно одинаковые задачи. В число первоочередных входит создание универсальных каналов продаж. Они должны сочетать сильные стороны онлайн- и оффлайн-ритейла, давать пользователям легкую и в то же время эффективную возможность покупки, выбора и сравнения товаров и использования логистической цепочки.

«В этом мире исчезнет разница между онлайн- и оффлайн-торговлей, а то, как думает и ведет себя потребитель, станет главным определяющим фактором того, как будут вести себя продавцы, – ожидают исследователи. Игроки рынка будут делать упор на более активном привлечении клиентов путем персонализации предлагаемого ассортимента. Именно это Alibaba и называет «новый ритейл»».

(Источник: Китай стал авангардом e-commerce [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3292370?ysclid=m087y8r1ea688237565> – Загл. с экрана. – Дата обращения: 13.08.2024)

Особенности подбора персонала в организации малого бизнеса

Ольга Шаталова

(Журнал «Управление компанией», 24.02.2017)

Когда перед руководством встает вопрос о комплектации штата или поиске одного, но высококвалифицированного специалиста, как правило, происходит следующее – соответствующая команда дается отделу по работе с персоналом

или заключается договор с организацией, предоставляющей услуги рекрутинга.

Казалось бы, а как иначе может решаться проблема подобного плана? Однако описанная схема подходит средним и крупным компаниям, имеющим средства для профессионального набора персонала, а в организациях малого бизнеса этот процесс проходит непоследовательно и кое-как.

Описанная ниже ситуация реальна и происходила в одной маленькой организации, предоставляющей веб-услуги. По мере ее роста стало очевидно, что два менеджера по продажам не справляются и не могут обеспечить работой отдел разработчиков. Комплектацию штата поручили старшему менеджеру. Он должен был разместить объявления о вакантном месте в компании, провести собеседования и отобрать трех человек для работы. На первый взгляд задача не сложная, но на пути старшего менеджера встало множество препятствий: во-первых, директор был не согласен ставить большой оклад, опасаясь, что новенький проработает месяц, два, не принесет никакой прибыли и уйдет, а выплатить обещанную зарплату придется. Во-вторых, оформить по ТК он хотел лишь после совершения первой продажи новеньким или через три месяца работы.

Особых требований к соискателям не выдвигалось. Старший менеджер выбирал, исходя из своих представлений, как должен выглядеть человек, способный продавать. В неделю назначалось 2-3 собеседования. Однако возникла следующая проблема – дальше первого знакомства соискателя и работодателя дело не шло. Люди внимательно слушали, соглашались выйти «с понедельника», но больше их никто не видел.

Просьбы к директору пересмотреть условия труда игнорировались. И как следствие – в компании по сей день

работают лишь два менеджера, а программисты время от времени мучаются безделием.

Основной причиной сложившейся проблемы стала твердолобость директора, не желающего идти на компромисс. Выходом могла бы стать более хитрая система оплаты труда или наличие нематериальных мотивирующих факторов, например, оформление с первого дня, гибкий график, оплата проезда до работы и прочее.

Конечно, это помогло бы привлечь соискателей, готовых трудиться. Но насколько действенны методы отбора персонала старшим менеджером? Выходом из данной ситуации стал бы конструктивный разговор с директором и другими руководящими лицами. Результатом должен быть список необходимых требований (выдвигаемых в вакансии и неписаных), на которые следовало бы ориентироваться при отборе.

К сожалению, крайне распространен сценарий, когда маленькой компании требуется специалист, но дальше разговоров, наподобие «да, да, надо бы что ли объявление разместить» не идет. Соискатели попадают в такие фирмы либо случайно, либо их приводят работающие там сотрудники – друзья, родственники. Налицо и проблемы, подстерегающие при таком виде набора людей – фактор случайности исключает какой-либо выбор, и, если кандидат более-менее подходит по заявленным критериям, его берут. Ситуация с соискателями «по знакомству» вырисовывается следующая – конечно, это, скорее всего, проверенный человек, но, к сожалению, разница между качествами, необходимыми для теплых семейных и дружеских отношений и для работы, огромна. Весельчак дома, такой человек вполне может оказаться безответственным в выполнении трудовых обязанностей. А сильный волей и верный своему слову – бескомпромиссным и твердолобым.

Вернусь к рассмотренному примеру. В организацию пришло случайное письмо с резюме. Соискатель имел обширный опыт в бухгалтерии и планировании. После некоторых обсуждений директор принял решение о принятии на работу экономиста, который будет заниматься планированием денежных движений и бумажной волокитой. То есть необходимость в такого рода специалисте возникла в момент ознакомления с его резюме. Однако такой бессистемный подход к комплектации штата никогда не приведет к положительным результатам.

Организация работы в маленькой компании – вопрос наиважнейший. Наличие сотрудников, без которых фирма могла бы вполне обойтись, ведет к необоснованным затратам. Поэтому, прежде чем заняться набором персонала, необходимо тщательно продумать структуру организации, адекватно оценить возможности человека (т.е. какое количество работы он будет способен выполнять) и только после размещать объявления о вакантных местах в фирме.

В заключение ко всему сказанному хотелось бы отметить, что организации малого бизнеса имеют множество особенностей. Скованность в материальных возможностях сказывается на работающих сотрудниках (как правило, это люди универсальные, совмещающие несколько должностей) и методах подхода к бизнес-процессам.

Девиз мелких компаний – «смелость решений и креативность в подходах». Следуя ему, можно сформировать сплоченную команду – по-настоящему уникальный капитал.

Успехов в работе!

(Источник: Особенности подбора персонала в организации малого бизнеса [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://subscribe.ru/archive/economics.school.staff/20120>

[2/22144242.html?ysclid=m0880k9slg485496657](https://www.vedomosti.ru/economy/articles/2017/05/04/saudi-reforms) – Загл. с экрана. –
Дата обращения: 15.08.2024)

Саудовская Аравия намерена продолжать реформы,

хотя власти и решили не экономить,

вернув льготы госслужащим

Алексей Невельский, Надежда Беличенко

(«Ведомости», 04.05.2017)

Начавшийся в 2014 г. обвал цен на нефть вынудил Саудовскую Аравию пересмотреть экономическую модель. Год назад заместитель наследного принца Мухаммад ибн Салман представил амбициозный план снижения зависимости от экспорта нефти и сокращения бюджетного дефицита. Переход оказался непростым, так как саудовцы привыкли к щедрым госсубсидиям и дотациям. Но несмотря на недовольство населения, власти обещают продолжать реформы.

Меры экономии позволили сократить бюджетный дефицит с рекордных 98 млрд. долл. в 2015 году до 79 млрд. долл. в 2016 году, отмечает WSJ. Ожидается, что в этом году он составит около 53 млрд. Однако в конце апреля правительство неожиданно возобновило выплату бонусов и пособий госслужащим, отмененную несколькими месяцами ранее. Принц Салман выступил во вторник с редким телеобращением и попытался заверить, что это не связано с недовольством населения: «Решение прекратить [выплату пособий] было временным. Оно было пересмотрено, когда экономическая ситуация улучшилась».

На этом настаивает и министр финансов Мухаммад аль-Джадан. Как он сказал в интервью FT, восстановление льгот, касающееся двух третей госслужащих Саудовской Аравии, оживит потребительский спрос. Сокращение льгот в прошлом

году поставило не нефтяной сектор экономики на грань первой за многие годы рецессии. «Реформы продолжатся, мы верны своим обязательствам», – заверил министр.

Предыдущие повышения цен на топливо, воду и электричество, а также замораживание зарплат остаются в силе, добавил аль-Джадан. По его словам, смягчить негативный эффект реформ должен пакет стимулирующих мер для частного сектора, включая 10-12 млрд. риалов (2,7-3 млрд. долл.), потраченных правительством в этом году на поддержку строительства 280 000 жилых помещений. За четыре года власти намерены потратить 200 млрд. риалов (около 50 млрд. долл.) на предоставление бизнесу дешевых ссуд и реструктуризацию долгов, расширение кредитных лимитов для компаний, поддержку занятости и малого и среднего бизнеса.

А новая система госпомощи беднейшим жителям смягчит последствия следующего раунда налоговых реформ – введение акцизов и налога с продаж, повышение муниципальных сборов.

С восстановлением льгот не согласны специалисты МВФ. Саудовская Аравия и другие страны Ближнего Востока больше не должны распределять нефтяное богатство через щедрые субсидии и выплаты госслужащим, говорится в их последнем докладе. По прогнозам МВФ, рост ВВП Саудовской Аравии в этом году замедлится до 0,4% с 1,4% в 2016 г. Нефтяной сектор по-прежнему обеспечивает более 60% бюджетных доходов.

Центральной частью предложенного принцем Мухаммадом плана является IPO нефтяной госкомпании Saudi Aramco в 2018 г. Деньги, привлеченные от продажи 5% акций, будут направлены в суверенный фонд для инвестиций в не нефтяные секторы и за границей. В 2016 г. принц говорил, что Saudi Aramco может быть оценена в 2 трлн. долл. Но, по мнению сотрудников компании, занимающихся ее оценкой, стоимость, вероятно, не превысит 1,5 трлн. долл.

По оценкам принца, в первые три года после IPO Saudi Aramco суверенный фонд инвестирует в экономику страны около 133 млрд. долл. «Листинг Aramco откроет перед нами кратчайший путь для развития других секторов и создания рабочих мест», – утверждает он.

(Источник: Саудовская Аравия намерена продолжать реформы, хотя власти и решили не экономить, вернув льготы госслужащим [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/05/04/688616-saudovskaya-araviya-reformi> – Загл. с экрана. – Дата обращения: 15.08.2024)

«Народные» облигации: дорого и сложно («Эксперт», № 18-19 (1028), 2017)

Банки начали продавать «народные» облигации. 26 апреля Минфин приступил к эмиссии так называемых Н-ОФЗ – трехлетних «народных» облигаций федерального займа, купить их можно в офисах ВТБ 24 и Сбербанка. Первым покупателем Н-ОФЗ стал, глава Сбербанка Герман Греф, всего же по итогам первого дня продаж было подано более 1500 заявок на сумму около 1,6 млрд. рублей. Интересно, что приобрести «народные» ОФЗ, согласно опросам Левада-центра, собирались примерно 1,5% российских граждан (около двух миллионов человек).

Номинал одной облигации составляет одну тысячу рублей, а минимальный и максимальный пакет, который можно приобрести, – 30 тыс. и 15 млн. рублей, соответственно. Всего Минфин планирует продать населению «народных» ОФЗ на 15 млрд. рублей, но, судя по динамике, эта задача вряд ли будет выполнена.

Во-первых, дело в относительно сложной структуре купонов – они будут выплачиваться каждые полгода,

постепенно повышаясь от 7,5 до 10,5% годовых. Это сделано для того, чтобы мотивировать граждан держать облигации весь срок их погашения. Средняя доходность по народным ОФЗ составит 8,83% годовых.

Во-вторых, при покупке и продаже до погашения необходимо будет заплатить комиссию банку – от 1,5 до 0,5% от суммы. Стоит отметить, что это в десять раз выше обычных брокерских комиссий тех же банков. С учетом только комиссии за покупку средняя доходность народных ОФЗ составляет 8,415% годовых. Это все равно выше доходности по обычным трехлетним депозитам, которая сейчас колеблется на уровне 5,5-7,9% (для трехлетних депозитов с капитализацией, пополнением и частичным снятием ставки уже упали в район 3,5% годовых). Однако большинство депозитов можно открыть онлайн, что важно для людей, располагающих свободными средствами в размере более 30 тыс. рублей.

В-третьих, в наибольшем выигрыше оказались те граждане, которые приобрели облигации в первый день. Тем, кто будет приобретать их позднее, придется доплатить накопленный купонный доход (конечно, это еще снизит ожидаемую доходность). При этом стоит помнить, что держать облигации весь срок или продать обратно банку – единственные возможные операции с этими ценными бумагами. Продать их на вторичном рынке нельзя.

Очевидно, выпуская Н-ОФЗ, Минфин ставил перед собой задачу не наполнения бюджета, а скорее приучения людей к иным инструментам, нежели депозиты. Как заявлял министр финансов РФ Антон Силуанов, «это больше институт, обучающий финансовой грамотности. Это первый шаг к тому, чтобы покупка бумаг не была сложнее открытия депозита». Пока банки-агенты показали, что первый шаг стоит довольно дорого – если удастся разместить все 15 млрд. рублей

«народных» ОФЗ, банки заработают на комиссиях минимум 150-200 млн. рублей.

(Источник: «Народные» облигации: дорого и сложно [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://monocle.ru/expert/2017/18/narodnyie-obligatsii-dorogo-i-slozhno/> – Загл. с экрана. – Дата обращения: 15.08.2024)

ЛЕКСЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ПЕРЕВОДА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ТЕКСТА С АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА НА РУССКИЙ

1. ТЕРМИНОЛОГИЗАЦИЯ английской лексики при переводе – замена английского слова русским словом, имеющим более узкое терминологическое значение. Терминологизации могут подлежать различные части речи:

- **supply** of neutrons – **генерация** нейтронов;
- **free of** background – **не чувствительный** к фону;
- waves **arriving** from... – волны, **генерируемые** в....

2. СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ английской лексики при переводе (наиболее характерная закономерность) – замена общепотребительного английского слова русским словом, характерным для общенаучного использования:

- the **power** of the approach – **достоинство** подхода;
- **contributor** of unreliability – **источник** ненадежности;
- the entire **world** of structures – вся **совокупность** структур.

3. ДЕИНТЕРНАЛИЗАЦИЯ английской общенаучной интернациональной лексики при переводе – замена английских общенаучных интернационализмов, которые часто выступают в роли «ложных друзей переводчика» русскими не интернациональными словами (у параллельных общенаучных интернационализмов часто наблюдаются существенные расхождения смыслового содержания, т.к. английские общенаучные интернационализмы практически все многозначны и по сравнению с их русскими параллелями обладают большим количеством значений):

- **dramatic price declines** – **значительное** сокращение цен;
- **pioneering work** – основополагающая, фундаментальная работа;
- **revolutionary changes** – **существенные, радикальные** изменения;
- **critical turn** – **важный, значительный, существенный** поворот;
- **new horizons of exploration** – **новые возможности** в исследовании.

4. УНИФИКАЦИЯ переводимых эквивалентов (вызванная тем, что в определенных контекстах различные слова приобретают идентичное значение):

- use, utilize, exploit, employ, apply, adopt, realize, establish, feature, follow, handle, support, serve, and many others – **использовать**;
- provide, allow, ensure, attain, achieve, obtain, generate, give, offer, yield, cause, gain, deliver, guarantee, supply, involve, and many others – **обеспечить**;
- advanced, advantageous, attractive, viable, challenging, ambitious, desirable, exciting, useful, feasible, potential, promising, far-reaching – **перспективный**.

5. ЭКСПЛИКАЦИЯ ИМПЛИЦИТНОСТИ значений английских лексических средств (неопределенные, неясные, имплицитные лексические средства английского языка нередко эксплицируются, разъясняются, интерпретируются, т.к. к требованиям русского научного текста относятся ясность, точность, однозначность, конкретность):

- The construction of a software system results in mixed blessings – Создание программной системы имеет как преимущества, так и недостатки.

6. НЕЙТРАЛИЗАЦИЯ СТИЛИСТИЧЕСКИ ОКРАШЕННЫХ лексических средств (русские научные тексты отличает большая строгость и меньшая экспрессивность):

- **extremely** – весьма;
- **exciting** – интересный, перспективный, важный;
- **fascinating** – интересный;
- **striking** – значительный, существенный, интересный, убедительный;
- **mysterious problems** – трудно-обнаруживаемые проблемы;
- **vigorous attempts** – значительные усилия.

7. НЕЙТРАЛИЗАЦИЯ МЕТАФОРЫ (= сравнение, перенос наименования по сходству)

- языковой: **bottleneck** – проблема, трудность
- индивидуально-авторской (часто бывает неоднозначна и двусмысленна): **Optical data processing... has for many years been the bridesmaid but never the bride** – Метод оптической обработки данных... многие годы играл второстепенную роль.

8. НЕЙТРАЛИЗАЦИЯ МЕТОНИМИИ (= сравнение, перенос наименования предмета по смежности)

- языковой: **Industry** – отрасль промышленности. Название абстрактного (*промышленность*) использовано для обозначения более конкретного (*отрасль промышленности*).

- контекстуальной: **Industry** – предприятие какой-либо отрасли промышленности; промышленная фирма; представители какой-либо отрасли промышленности (фирмы); специалисты, работающие в какой-либо отрасли промышленности (на фирме)

9. ПЕРЕВОД ОБРАЗНЫХ СРАВНЕНИЙ не представляет трудностей для декодирования, поэтому при переводе образ обычно сохраняется:

- **Like weary marathon runners slowing down as they agonize up a long hilly stretch**, the economies of Western Europe don't have what it takes to maintain the pace this year. – **Словно усталые марафонцы, все медленнее, из последних сил, бегущие по длинной холмистой трассе**, страны Западной Европы не имеют тех качеств, которые необходимы для сохранения и в этом году высоких темпов развития экономики.

СПИСОК «ЛОЖНЫХ ДРУЗЕЙ» ПЕРЕВОДЧИКА

accuracy *n* – точность, правильность;

аккуратность – regularity, carefulness, punctuality, tidiness;

accurate *adj* – точный, правильный, тщательный,
калиброванный;

аккуратный – neat, careful, punctual, tidy;

actual *adj* – фактический, действительный;

актуальный – urgent, pressing, topical;

actually *adv* – фактически, действительно;

актуально – important;

affairs *n* – дело, вопрос, занятия, дела, событие, история;

афера – speculation, fraud, swindle;

agent *n* – доверенное лицо, посредник, представитель, агент;

агент – representative, confidential person, agent;

apparatus *n* – механическое устройство, установка,
приспособление;

аппарат – appliance, arrangement, apparatus, staff, personnel;

balloon *n* – воздушный шар, аэростат;

баллон – cylinder;

base *n* – основание, фундамент, подножие, материальная основа,
опора;

база – reserve, resources, ground, proof, centre; store or warehouse;

basin *n* – таз, чашка, водоем, резервуар, система притоков реки;
бассейн – swimming-pool;

benzene (benzine) *n* – бензол;
бензин – petrol, gasoline;

cabin *n* – хижина, будка, кабина корабля;
кабина – box, booth, car, cockpit;

cabinet *n* – шкаф, комод, корпус радиоприемника, состав министров;
кабинет – study, office, private room, laboratory;

capital *n* – столица, стоимость, заглавная буква, класс капиталистов, состояние;
капитал – dead stock, money, wealth, value, treasure;
capital *adj* – смертный, превосходный, главный;
капитальный – main, thorough, fundamental;

camera *n* – фото-, теле-, киноаппарат, сводчатое покрытие или помещение;
камера – chamber, cell, cloak-room, inner tube;

camouflage *n* – маскировка;
камуфляж – protective paint;

character *n* – совокупность основных свойств, черт человека вид, облик, сила воли, стойкость, личность, деятель, образ, герой, оригинал, чудака, характеристика, письменная рекомендация, буква, знак, иероглиф;
характер – nature, disposition, temper, character;

characteristic *n* – характерная черта, отличительное свойство
характеристика - description, reference, recommendation, record;

characteristic *adj* – типичный, свойственный кому-л., чему-л., характерный
характерный – peculiar, typical, characteristic, distinctive;

combination *n* – сочетание, соединение, комбинация (в шахматах); комплект (одежды), финансовое или промышленное объединение;

комбинация – scheme, slip;

commutator *n* – переключатель, коллектор;

коммутатор – switch, switchboard;

complex *adj* – сложный, составной, комплексный, трудный, запутанный;

комплексный – overall, total, combined, composite;

concern *n* – отношение, интерес, участие в деле, доля, дело, предприятие, фирма, забота, беспокойство, хлопоты;

концерн – combination (group) of firms;

concrete *adj* – реально существующий, вполне точный, бетонный;

конкретный – actual, definite, positive, specific, particular;

conductor *n* – руководитель, проводник (экспедиции), дирижер, кондуктор (в транспорте), проводник (в физике), громоотвод;

кондуктор – conductor, guard, ticket-collector, jig

construction *n* – сооружение, строительство, стройка, строение, устройство, здание, значение, сочетание слов, построение;

конструкция – design, construction, part, member;

control *n* – руководство, власть, влияние, самообладание, управление, органы управления;

контроль – checking, examining, monitoring, testing;

data *n pl* – данные;

дата – date;

decade *n* – десятилетие, десяток;

декада – a ten-day period, ten days;

decoration *n* – украшение, убранство, отделка здания, праздничные(елочные) игрушки, знак отличия, орден;

декорация – scenery, décor, camouflage;

demonstration *n* – показ, опыт, выставка, массовое шествие (демонстрация);

демонстрация – rally, show, parade, display, manifestation, demonstration;

detail *n* – частность, деталь, наряд, команда, элементы, частности;

деталь – item, part, element, component, piece, member, (техн.) detail;

diagram *n* – схема, рисунок, чертеж;

диаграмма – graph, chart;

direction *n* – направление, курс, сфера, область, указание, инструкция, распоряжение, директивные указания, адрес, направление;

дирекция – administration, management;

diversion *n* – отклонение, маневр, отвлечение внимания, развлечение;

диверсия – sabotage, subversive activity;

dramatic *adj* – драматический, замечательный, рассчитанный на эффект;

драматический – drama (dramatic), tragical, startling, affected, melodramatic;

expert *n* – специалист (высокой квалификации), знаток, авторитет в какой-либо области, специалист-эксперт;

эксперт – expert (in science);

extra *adj* – добавочный, дополнительный, повышенный, выше нормы;

экстра – extra quality;

fabric *n* – ткань, материал, изделие, структура, строение, устройство, остов;

фабрика – factory, mill;

familiar *adj* – привычный, обычный, осведомленный, близкий, бесцеремонный;

фамильярный – free and easy, unceremonious;

fashion *n* – способ, образ, модель, образец, покрой, фасон;

фасон – style, pattern, cut, form, fashion;

figure *n* – цифра, число, арифметика, цена, диаграмма, чертеж, схема, таблица, рисунок, геометрическая фигура, телосложение, вид, облик, личность, образ, фигура речи, воплощение;

фигура – build, frame, figure, shape, form, card, piece;

film *n* – (фото-, кино-) пленка, оболочка, тонкий слой, дымка, (кино)фильм;

фильм – motionpicture, film;

fragment *n* – обломок, обрывок, остаток, незаконченная часть;

фрагмент – extract, fragment;

fundamental *adj* – коренной, существенный, основополагающий, фундаментальный;

фундаментальный – solid, thorough, rich, substantial (о еде), main, fundamental;

fundamentally *adv* – коренным образом, принципиально, существенно, в своей основе, по своей сути;

фундаментально – solidly, firmly, thoroughly, well (о еде);

general *adj* – общий, всеобщий, неспециальный (общего назначения), повсеместный, постоянный, коренной, главный, ведущий, генеральный;

генеральный – main, basic, general;

individual *adj* – отдельный, единичный, одиночный, особый, характерный, особенный, личный, индивидуальный;

индивидуальный – personal, peculiar, one's own, individual, individualized, separate;

information *n* – сообщение, информация, сведения, справки, знания;

информация – data, (воен.) intelligence, report(s), information;

instruction *n* – обучение (чему-л.), инструктирование, инструктаж, инструкция, директивы, наставления, указания, предписания (мн.);

инструкция – instruction, directions;

instructive *adj* – поучительный, полезный, содержащий в себе руководящие указания, инструктивный;

инструктивный – instructional, instructive;

instructor *n* – преподаватель, воспитатель, инструктор, учебник, пособие;

инструктор – teacher, instructor;

instrument *n* – прибор, аппарат, приспособление, орудие, (перен.) средство, (муз.) инструмент, договор, акт;

инструмент – tool, instrument;

instrumental *adj* – относящийся к инструментам, приборам, (перен.) служащий орудием, средством, способствующий чему-л., производимый музыкальными инструментами, музыкальный, инструментальный;

инструментальный – tool-making (shop), tool (production), instrumental (music);

interval *n* – промежуток, расстояние, пространство, отрезок времени, интервал, пауза (в речи, беседе), перерыв, перемена, антракт;

интервал – distance, space, period, interval;

limit *n* – граница, предел, предельная норма (цена, количество); предельный размер, (техн.) допуск, лимит;

лимит – limit, permission;

machine *n* – механизм, аппарат, устройство, станок, автомат, средство транспорта, человек, действующий подобно механизму, орудие, аппарат, машина;

машина – engine, machine, mechanism, machinery, vehicle, plane, car;

magazine *n* – журнал, склад (боеприпасов, вещевого, пороховой), обойма, магазин для патронов;

магазин – shop, store;

original *adj* – первоначальный, своеобразный, оригинальный, подлинный;

оригинальный – peculiar, constructive, unusual, strange, original;

personal *n* – (амер.) хроника;

personnel *n* – состав сотрудников, персонал, личный состав;

персонал – staff, body, personnel;

petroleum *n* – нефть, керосин, петролеум;

петролеум – petroleum, paraffin;

physic *n* – лекарство, терапия;

physique *n* – телосложение, конструкция, внешность;

physician *n* – врач, доктор, терапевт, (*перен.*) исцелитель;

physicist *n* – физик, материалист;

физика – physics, natural science;

физик – physicist, teacher of physic, student of a department of physics;

principal *adj* – главный, основной, важный, ведущий;

принципиальный – basic, essential, fundamental, main, radical, principled;

probe *n* – (мед.) зонд, зондирование, (техн.) зонд, щуп;

проба – trial, test, testing, analysis, sample, standard, fineness;

procedure *n* – порядок, образ действия, технология, технологический процесс, методика, метод процедура, последовательность операций;

процедура – procedure, technique, treatment;

production *n* – процесс производства, изготовление, продукты производства, продукция, произведение (искусства), постановка (пьесы или фильма);

продукция – output, yield, product(s), production, published works;

profile *n* – контур, очертания, профиль (лица), сечение;

профиль – profile, side-view, type, specialization;

progress *n* – движение вперед, течение, ход, переход, прогресс, достижения, успехи;

прогресс – progress, development, improvement, advance;

project *n* – план, замысел, схема, предложение, проект, тема, строй-проект, новостройка;

проект – project, projection, design, plan, draft, scheme, graduation work, thesis;

prospect *n* – вид, перспектива, ландшафт, кругозор, планы, виды на будущее (мн.), надежды (мн.), ожидания (мн.);

prospectus *n* – проспект (книги, издания учебного заведения и др.), план;

проспект – avenue, plan, summary, prospectus (*of a book*), advertisement, bill poster;

protection *n* – защита, предохранение, укрытие, защитное средство, охрана, покровительство, пропуск, паспорт;

протекция – patronage, influence;

radical *adj* – коренной, глубокий, основной, фундаментальный, радикальный;

радикальный – radical, drastic, sweeping;

repetition *n* – повторение, заучивание наизусть, копия;

репетиция – rehearsal;

replica *n* – копия, репродукция картины, (техн.) модель;

реплика – remark, retort, response, comment;

resin *n* – смола, канифоль;

резина – rubber;

резинка – eraser, elastic, sock (stocking) suspender;

scale *n* – масштаб, измерение, размер, величина, система чисел, шкала, линейка, система счисления, весы (*мн.*), (*техн.*) окалина, накипь;

шкала – scale, range, dial;

scholar *n* – ученый, специалист, (*устар.*) ученик, учащийся, способный студент, стипендиат;

школяр – pupil, schoolboy, schoolgirl, a dogmatist;

special *adj* – особый, индивидуальный, отличительный, основной, характерный, специальный, выдающийся, определенный, конкретный, частный;

especial *adj* – отличный от другого, особый, особенный, исключительный;

специальный – special;

specific *adj* – отличительный, особый, особенный, показательный, типичный, характерный, определенный,

ограниченный, частный, отдельный, удельный (вес, объем), специфический;

специфический – peculiar, unique, specific;

speculate *v* – размышлять, раздумывать, делать предложения, спекулировать;

спекулировать – to profiteer, to gamble, to speculate, to misuse;

stamp *n* – штемпель, печать, оттиск, клеймо, почтовая или гербовая марка, отпечаток, штамп;

штамп – stamp, punch, cliché, stock phrase;

structure *n* – внутреннее устройство, строение, структура, строй, режим, строение, дом, здание, сооружение, каркас, постройка;

структура – structure, pattern, framework;

subject *n* – подданный (какого-л. государства), предмет (беседы, книги), тема, повод, вопрос, учебный предмет, субъект;

субъект – person, subject.

АББРЕВИАТУРЫ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ

PLC

Public Limited Company

Публичная компания с ограниченной ответственностью (Англия, Ирландия и некоторые другие страны английской системы права) – подобие российского публичного акционерного общества: акции таких компаний могут предлагаться неограниченному кругу лиц и котироваться на бирже.

Ltd

Limited

Традиционная в англоязычных странах аббревиатура для указания на ограниченную ответственность. Широко используется в названиях международных деловых компаний в оффшорных зонах. Еще это сокращение часто используют в именах компаний с ограниченной ответственностью штата Делавэр, чтобы скрыть их реальную организационно-правовую форму (избежать сокращения LLC). Компании с ограниченной ответственностью в Англии и Ирландии могут использовать только эту аббревиатуру (если, конечно, они не попадают в категорию PLC), но никак не Inc., S.A., и др.

Inc

Incorporated

По сути то же, что Limited. Аббревиатура очень широко используется в Америке и по всему оффшорному миру.

Corp.

Corporation

Корпорация (предприятие, уставный капитал которого разделен на акции); то же самое, что Incorporated и Limited.

LLC

Limited Liability Company

Компания с ограниченной ответственностью. В общем смысле означает компанию, имеющую ограниченную ответственность, но не выпускающую акции для неограниченного круга лиц. В США, а также в некоторых оффшорных центрах, скопировавших американские законы, означает особый тип предприятия – нечто среднее между товариществом и корпорацией.

LDC

Limited Duration Company

Компания с ограниченным сроком. Такая компания может быть создана почти во всех оффшорных юрисдикциях, право которых основано на английской модели; особую популярность получили LDC на Каймановых островах. Компания создается на определенный срок, по истечении которого должна ликвидироваться либо перерегистрироваться.

IBC

International Business Company

Международная деловая компания. Введена как особая форма в некоторых оффшорных зонах (Багамы, Британские и Виргинские о-ва, Белиз и др.). Не имеет права вести дела в государстве, в котором она зарегистрирована, или с его резидентами. Такие компании очень редко используют аббревиатуру “IBC” в названии, а чаще именуются “LTD”, “Inc” или другим словом, указывающим на ограниченную ответственность.

SA

Sociedad Anonima по-испански, или *Societe Anonyme* по-французски

В переводе – акционерное общество. Во Франции, Бельгии, Швейцарии и некоторых других странах континентальной Европы употребление этой аббревиатуры ограничено только непосредственно акционерными обществами (предприятиями, выпускающими акции для широкого круга инвесторов); однако во многих оффшорных зонах этим сокращением пользуются обычные предприятия для указания на свою ограниченную ответственность. Из-за доминирования в регионе испанского языка эту аббревиатуру часто используют панамские компании.

SARL

Société à Responsabilité Limitée

Во Франции означает общество с ограниченной ответственностью, не уполномоченное на свободную продажу акций. В оффшорных зонах эта аббревиатура иногда используется так же, как и SA, просто для указания на ограниченную ответственность, хотя и весьма редко. Итальянский эквивалент SARL – SRL.

BV

Vennootschap Met Beperkte Aanspreekelij kheid

В Голландии и на Нидерландских Антильских островах – общество с ограниченной ответственностью. В некоторых оффшорных зонах допускается использование этого словосочетания просто для указания на ограниченную ответственность.

NV

Naamlose Vennootschap

В Голландии и на Нидерландских Антильских островах – акционерное общество. В некоторых оффшорных зонах допускается использование этого словосочетания просто для указания на ограниченную ответственность.

AVV

На острове Аруба этой аббревиатурой обозначаются компании, копирующие нидерландские BV, однако значительно более гибкие и приспособленные для оффшорного бизнеса.

GmbH

Gesellschaft mit beschränkter Haftung

В Германии и Австрии – общество с ограниченной ответственностью. В некоторых оффшорных зонах допускается использование этой аббревиатуры просто для указания на ограниченную ответственность.

AG

Aktiengesellschaft

В Германии и Австрии означает акционерное общество. В некоторых оффшорных зонах допускается использование этой аббревиатуры просто для указания на ограниченную ответственность.

IC

International Company

Международная компания (аналог International Business Company в некоторых юрисдикциях, например на островах Кука).

...&Co

and Company

Если после этих слов не идет указание на ограниченную ответственность (например, аббревиатура Ltd.), то перед вами – полное товарищество.

LP

Limited Partnership

Коммандитное товарищество (иначе называемое товариществом на вере).

Название, состоящее исключительно из имен физических или юридических лиц. Скорее всего, перед вами полное товарищество. Однако, так как в некоторых юрисдикциях допускается регистрация предприятий с ограниченной ответственностью без светствующего указания на ограниченную ответственность в названии, лучше догадку перепроверить.

СПИСОК СЛОЖНЫХ НАРЕЧИЙ-АРХАИЗМОВ

- hereafter** – ниже, дальше, вслед за этим;
- hereat** – при этом, при сем;
- hereby** – поблизости;
- herein** – при сем;
- hereof** – в отношении этого, об этом, к этому;
- hereto** – на это, на то;
- heretofore** – до последнего времени, предшествующий;
- hereunder** – под этим, под сим;
- hereupon** – вслед за этим, после этого, в отношении этого;
- herewith** – при сем (прилагается), посредством этого;
- thereabout(s)** – около этого, приблизительно, в этом роде;
- thereafter** – после этого, с этого времени, затем, соответственно;
- thereagainst** – в противоположность этому;
- thereas** – тогда как, в то время как;
- thereat** – тогда, в то время, по этой причине, в связи с этим;
- thereaway** – куда, в каком направлении;
- thereby** – посредством этого, таким образом, в связи с этим;
- therefore** – по этой причине, вследствие этого, следовательно, поэтому;
- therefrom** – оттуда, с этого места, посредством этого, из;
- therein** – в, здесь, тут, там, туда, в этом отношении;
- thereinto** – туда;
- thereof** – этого, того, из этого, из того, вследствие того;
- thereon** – на том, на этом, на то, это, туда, после того, вслед за тем;
- thereonto** – к тому, к этому, к тому же;
- thereout** – оттуда, из того;
- thereover** – выше, в отношении того, по поводу того;

therethrough – через это, посредством этого, по этой причине;
thereto – к тому, к этому, туда, кроме того, для того, для этой цели;
theretofore – до того, до этого времени;
thereunder – ниже, под этим, под этим названием;
thereupon – вслед за тем, за этим, на этой основе, вследствие; того, на том, на этом, в отношении того, в этой связи;
therewith – вместе с тем, с этим, тотчас, немедленно, сразу же, кроме того, к тому же, вследствие того, посредством;
therewithin – внутри этого, внутри того, внутрь этого, внутрь того;
whereby – тем, чем, посредством чего;
wherefore – почему, по той причине что, после того, для чего;
wherein – в чем, где, там, где;
whereinsoever – где бы то ни было, в чем бы то ни было;
whereinto – куда, во что;
whereof – из которого, о ком, о котором;
whereon – на что, куда, там, где, на чем, из чего ;
whereout – откуда, из чего;
wherethrough – через что, через который, по причине того что;
whereto – куда, в каком направлении, зачем, почему;
where under – под чем;
whereupon – на чем, где, вследствие чего, после чего ;
wherever – куда, где, где бы то ни было, куда бы ни;
wherewith – чем, с помощью чего, как.

Меры измерения в Великобритании и США

Данные так называемые *имперские меры* входят в пакет культурных реалий двух крупнейших англоязычных стран. При переводе они могут даваться в переводческих пометах:

- 1 дюйм (inch, in) = 2,54 см
1 фут (foot, ft) = 30,48 см
1 ярд (yard, yd) = 91,44 см
1 миля (mile) = 1,6 км
1 акр (acre) = 0,625 га
- 1 фунт (pound, lb) = 450 г
1 унция (ounce, oz) = 28,35 г
1 галлон (gallon, gal) = 3,785 л (США) = 4,546 л (Великобритания)
1 пинта (pint, pt) = 0,568 л
1 баррель нефти (barrel of oil) = 158,99 л

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Учебное издание

**СИДОРЕНКО Оксана Игоревна
ТКАЧЕВА Юлия Геннадиевна**

**ПЕРЕВОД
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДИСКУРСА**

Практикум

На английском и русском языках

В авторской редакции

Редактор – О. И. Сидоренко, Ю. Г. Ткачева
Дизайн обложки – О. И. Сидоренко, Ю. Г. Ткачева
Верстка – О. И. Сидоренко, Ю. Г. Ткачева

Подписано в печать 05.11.2024. Бумага офсетная.
Гарнитура Times New Roman.
Печать лазерная. Формат 60×84/16. Усл. печ. л. 11,97.
Тираж 100 экз. Изд. №129. Заказ № 87.

ФГБОУ ВО «ЛГПУ»
Издательство ЛГПУ
ул. Оборонная, 2, г. Луганск, ЛНР, 291011. Т/ф: +7 857-2-58-03-20
e-mail: knitaizd@mail.ru

Издатель:

**Индивидуальный предприниматель Орехов Дмитрий
Александрович**

291002, г. Луганск, пер. 1-Балтийский, 31
Контактный телефон: +7(959)138-82-68
E-mail: nickvnu@knowledgepress.ru