

5

Jednání o formách a podmínkách smlouvy

Jednání o cenách
Jednání o podmínkách dodání

STUPEŇ 5.1.

Část 5.1.1.

A. PRŮPRAVA K TEXTU

Naučte se tato slova a slovní spojení:

контрактная цена	smluvní cena
базис цены	základ ceny
транспортные расходы	výdaje (náklady) za dopravu
складские расходы	výдaje (náklady) за складování
тара	obal, tara
крепление груза	upevňování, připevňování nákladu
укладка груза	skládání/složení, uložení nákladu
трюм	podpalubí
судно	lod'
лихтеровка	poplatky за překládání zboží (námořními čluny)
ФОБ	FOB (vyplacené na palubu lodi)
СИФ	CIF (výлоhy, pojistné, dopravné placeny)
КФР	CFR (výлоhy a dopravné placeny)
единица измерения	měrná jednotka
вес	hmotnost
комплект	komplet, souprava, soubor

JEDNÁNÍ O FORMÁCH A PODMÍNKÁCH SMLOUVY

изменение цены	změna ceny
подлежать изменению	podléhat změnám
предел	hranice, rozmezí, rozpětí, limit
техническое задание	technický úkol
комплектное оборудование	kompletní vybavení, zařízení
ноу-хау	know-how
субпоставщик	subdodavatel
субпоставка	subdodávka
субподрядчик	subdodavatel

Cv. 1. Uspořádejte slova se stejným slovním základem do tří sloupců podle slovních druhů.

podstatné jméno přídavné jméno/příčestí sloveso

транспортный, весить, изменённый, транспорт, комплект, транспортировать, вес, комплектовать, изменение, технологический, подлежать, комплектный, субпоставка, подлежащий, изменять, поставка, субпоставщик, технология

Cv. 2. Utvořte podstatná jména od těchto sloves:

комплектовать, крепить, укладывать, измерить, изменить, расходовать

Cv. 3. Utvořte přídavná jména od těchto podstatných jmen.

Vzor: контракт – контрактный упаковка – упаковочный

транспорт трюм комплект базис укладка
контейнер объём конкурент погрузка разгрузка
вагон

B. TEXT

a) Přečtete text. Soustřed'te se na slova a slovní spojení vtištěná tučně.

Вы намерены заключить контракт с фирмой на поставку какого-либо товара. Условия предполагаемого контракта выглядят вполне приемлемо, но некоторые формулировки вызывают сомнение: надо кое-что уточнить, обсудить, возможно попытаться изменить – по телефону, телексу, письмом или во время личной встречи. Ниже даются образцы обсуждения сторонами условий будущего контракта.

ОБСУЖДЕНИЕ ЦЕНЫ

Один из важнейших вопросов, обсуждаемых партнёрами до подписания контракта, это вопрос цены. При установлении **контрактных цен** учитываются многие **факторы**, составляющие **базис цены**. Он определяет, какие расходы по поставке товара входят в цену товара. Это могут быть **транспортные, складские** и другие **расходы**. В цену может включаться также стоимость **тары**, упаковки, маркировки, погрузки и **крепления груза в контейнере** или **вагоне**, погрузки и **укладки груза в трюм судна**, возможная **лихтеровка** и т.п.

Цены увязываются с условиями поставки и обычно определяются как цены **ФОБ, СИФ, КАФ** и т.п.

Цены устанавливаются за **единицу измерения** товара, которая определяется характером товара (вес, объём, штуки, **комплекты** и т.п.)

В контракте обычно указывается, что цены являются **твёрдыми** или **подлежат** какому-либо **изменению**, и устанавливаются условия и **пределы** таких изменений.

ДИАЛОГ

В соответствии с запросом А/О «Интертрейд» и приложенным к нему **техническим заданием** на поставку **комплектного оборудования** завода по производству целлюлозы шведская фирма представила подробное предложение по всем техническим характеристикам и описанию оборудования, указав цену по каждой позиции оборудования. Представители фирмы были приглашены в Москву для ведения переговоров.

Иванов
Добрый день, г-н Браун! Рад Вас снова видеть у нас в Москве.

Браун
Здравствуйте, г-н Иванов. Я рад, что вновь представилась возможность приехать в Москву, чтобы встретиться с Вами по вопросу поставки комплектного оборудования, на которое мы представили своё предложение.

Иванов
Благодарим Вас за ваше предложение. Оно было тщательно рассмотрено нами наряду с предложениями от других фирм. Мы провели подробный анализ цен по каждой позиции вашего предложения, сравнивая их с ценами аналогичного оборудования ваших конкурентов, и пришли к выводу, что цены вашего предложения чрезвычайно завышены.

Браун
Некоторые позиции нашего оборудования отличаются от оборудования, предлагаемого нашими конкурентами, т.к. мы включили в эти позиции особенности **технологического процесса** и **ноу-хау**, принадлежащие нашей фирме. Кроме того, мы знаем, что при изготовлении нашего оборудования используется очень много легированной стали, цена на которую в настоящее время значительно выросла. Вам также, вероятно, известно, что в последнее время выросли цены на различные виды сырья, исполь-

зуемого в производстве. Естественно, что это нашло отражение в представленном нами предложении. Я хочу также отметить, что наше оборудование пользуется большим спросом на мировом рынке.

Иванов
Мы знаем, что Вы поставляете оборудование высокого качества. Однако мы очень хорошо знакомы с ценами на мировом рынке и с оборудованием, поставляемым другими фирмами. Мы также знаем, что за последнее время цены на некоторые материалы возросли. Всё это было учтено при составлении анализа цен.

Браун
Мы, конечно, понимаем Вашу позицию по данному вопросу, но нам предстоит очень большая работа с **субпоставщиками**, так как они предлагают **субпоставки** по довольно высоким ценам.

Иванов
Этот вопрос касается Вашей работы с **субподрядчиками**. Вам придётся убедить субподрядчиков в том, что цены должны быть умеренными, а не завышенными.

Браун
Мы постараемся это сделать и продолжим наш разговор позднее, а пока — до свидания, г-н Иванов.

Иванов
До свидания, м-р Браун. До встречи.

b) Projděte si znovu text a přeložte tučně vtištěná slova do češtiny. Prověřte správnost překladu podle seznamu slov na konci knihy.

c) Vypište z textu všechna slovní spojení se slovem cena a porovnejte ho se slovem стоимость. Přeložte tato slovní spojení do češtiny.

C. MLUVNICKÁ CVIČENÍ

Cv. 4. Použijte správnou předložku.

1. Какие расходы ... поставке товара входят в цену товара?
2. Мы получили техническое задание ... поставку комплектного оборудования.
3. Укладка груза ... трюм судна также должна быть включена в цену.
4. Цена ... единицу товара указана в прейскуранте.
5. В нашем городе построен завод ... производству автомобильных шин.
6. Рост цен на сырьё нашёл отражение ... ценах поставляемого нами оборудования.
7. ... изготовлении оборудования мы используем новую технологию.

0-ж **Cv. 5. Doplňte do vět slova v závorkách. Pozor na předložky!**

1. Я ред встретиться (вы).
2. Некоторые позиции вашего оборудования отличаются (позиции вашего конкурента).
3. Наша продукция пользуется (большой спрос).
4. Продавцы указали цену (каждая позиция).
5. Благодарим вас (ваша помощь).
6. Мы сравнили ваши цены (цены ваших конкурентов).
7. Легированная сталь используется (производство) нашего оборудования.
8. Мы знакомы (последние модели этого типа станков).
9. Наце обсуждение касается (очень важный вопрос).

0-ж **Cv. 6. Zapamatujte si, že slovo také překládáme do ruštiny**
 а) тоже ve významu „to samé“. Sr.: Они экспортируют компьютеры и мы тоже.
 б) также ve významu „dále i“. Sr.: Они экспортируют компьютеры и также автоматы.

Přelože do ruštiny:

Cena zahrnuje také náklady na obal. Udělali podrobný rozbor cen, a my také. Dobře známe ceny na světovém trhu a také víme, že ceny některých surovin stouply. Musíte určit svého zmocněnce a my také. Na schůzi se projednávaly ceny a také podmínky.

0-ж **Cv. 7. Změňte věty podle daného vzoru s použitím zvrtného slovesa.**

Vzor: Цену **устанавливают** за единицу измерения товара.
 Цена **устанавливается** за единицу измерения товара.

1. При установлении цен учитывают многие факторы.
2. В цены включают также стоимость упаковки.
3. Цены обычно увязывают с условиями поставки.
4. В контракте устанавливают пределы изменения цен.
5. В контракте обычно указывают, что цены являются твердыми или подлежат изменению.
6. В производстве используют различные виды сырья.

0-ж **Cv. 8. Nahrad'te vztažné vedlejší věty pomocí obratu s přičestím.**

Vzor: Цены на сырьё, **которое используется в производстве**, выросли.
 Цены на сырьё, **используемое в производстве**, выросли.

1. Вопрос, **который сейчас обсуждается представителями фирмы**, касается цен.
2. Печатные материалы, **которые прилагаются к письму**, помогут вам ознакомиться с ассортиментом наших товаров.

3. Предложение, **которое сейчас рассматривается нами**, поступило от новой фирмы.
4. В станках, **которые изготавливаются на нашем заводе**, используются новые материалы.
5. Оборудование, **которое поставляет эта фирма**, всегда высокого качества.

0-ж **Cv. 9. Doplňte věty přídavnými jmény, utvořenými od podstatných jmen v závorkách. Pokud jste na pochybách, hledejte poučení ve cv. 3.**

Vzor: ... расходы по этой сделке **небольшие**. (транспорт)
Транспортные расходы по этой сделке **небольшие**.

1. При установлении ... цен учитываются многие факторы. (контракт)
2. Всё ... оборудование уже поставлено. (комплект)
3. ... переводки занимают значительное место в транспортировке грузов. (контейнер)
4. Каковы ваши ... цены? (базис)
5. ... расходы оказались очень высокими. (транспорт)
6. Мы считаем, что наши цены вполне ... (конкурент)

0-ж **Cv. 10. Odpovězte na otázky volbou správného tvaru.**

1. Вы уточнили контрактные цены?
 Да, мы **обсуждаем/обсудили** этот вопрос на переговорах.
2. Ваши цены подлежат изменению?
 Нет, они **остаются/остались** прежними в течение ближайших двух лет.
3. Почему вы считаете, что их цены завышены?
 Мы **провели/проведём** подробный анализ их цен.
4. Чем отличается эта модель станка от предыдущей?
 Она разработана с учётом особенностей технологического процесса, **принадлежащего/принадлежавшего** нашей фирме.
5. Почему цена на эту модель так сильно повысилась?
 Увеличение цены отражает изменение цен на сырьё, которые резко **повысились/повысятся** за последнее время.

D. SLOVNÍ ZÁSoba OBCHODNÍ RUŠTINY

0-ж **Cv. 11. а) Nahrad'te české výrazy ruskými ve správném tvaru.**

1. Эта фирма поставляет (kompletní zařízení).
2. Наши цены (překotně růst).
3. На этом предприятии разработан новый (technologický proces).
4. Погрузка товара в (kontejnery).
5. Бы не учли (skladovací náklady).
6. В контракте установлены (limity) изменения цен.

- Мы изучили оборудование ваших (konkurenti).
- Нам предстоит большая работа с нашими (subdodavatelé).

b) **Odpovězte na otázku pomocí vět z předešlého cvičení.**

- Какое оборудование поставляет эта фирма?
- Кто оплачивает погрузку товара в контейнеры?
- Как сильно могут быть изменены цены?
- Ваши цены твёрдые?
- Чьё оборудование вы изучили?
- Какие ещё расходы мы не учли?
- Какая работа вам ещё предстоит?
- Что разработали на этом предприятии?

Cv. 12. a) **Doplňte věty vhodným slovem z orámované části.**

- Наши цены являются твёрдыми и не ... изменению.
- Цены ... за единицу измерения товара.
- Они ... к запросу техническое задание.
- Нам ... возможность посетить это предприятие.
- Цены на сырьё значительно ...
- Необходимость этих изменений ... сомнение.
- Этот вопрос ... вашей работы с субпоставщиками.

устанавливаются
выросли
приложили
касается
подлежат
представилась
вызывает

b) **Doplňte věty vhodným slovem z orámované části. Česká slova a slovní spojení přeložte do ruštiny.**

- Товар был погружен в трюм ... в срок.
- ... расходы не вошли в цену товара.
- Эти факторы составляют ... цены.
- ... по транспортировке товара слишком велики.
- Вы учли возможную ... в порту покупателя?
- Цена включает погрузку и ... груза в вагоне.

základ
loď
skladování
poplatky za překládání zboží
(námořními čluny)
výdaje
upevnění

Cv. 13. **Doplňte podle textu chybějící slova.**

- При установлении контрактных цен учитываются многие ...
- Цены устанавливаются за единицу ... товара.
- Вы отвечаете за погрузку и ... груза в трюме судна.
- ... каждой единицы оборудования должен быть указан в килограммах.
- Мы заказали несколько ... инструментов для этого станка.

- Транспортные ... учитываются при установлении цены.
- Мы закупили ... оборудование для строящегося завода.

Cv. 14. **Nahrad'te tučně vytištěná slova slovy z textu. V případě potřeby proveďte další změny.**

- Расходы по хранению товара на складе мы возьмём на себя.
- Цены не подлежат увеличению.
- Цены фирмы, выпускающей аналогичную продукцию, значительно ниже.
- Нужно определить границу возможного повышения цен.
- Плата за перевозку груза оказалась выше, чем мы предполагали.

Cv. 15. **Měňte věty tak, že budete nahrazovat tučně vytištěné obraty těmito:**

представилась возможность; пользоваться спросом; провести анализ; найти отражение

- Я рад, что смог вновь встретить вас.
- Это оборудование охотно покупают на рынке.
- Мы подробно проанализировали цены вашего предложения.
- Это отразилось в нашем предложении.

Cv. 16. **Odpovězte na otázky tak, abyste v odpovědi použili slovní spojení se slovem cena.**

- Где указаны цены по позициям?
- С какими ценами покупатели сравнили цены, указанные продавцом?
- Какие цены были завышены?
- На какие товары выросли цены за последнее время?
- По каким ценам предлагались субпоставки?

Cv. 17. **Řekněte, co zahrnuje cena.**

Vzor: Цена включает в себя стоимость упаковки.
Užijte podobně: тара, маркировка, лихтеровка, погрузка

Cv. 18. **Řekněte, co musíte bohužel udělat.**

Vzor: К сожалению, нам придётся отказаться от этого предложения.

Užijte podobně: повисить цены, использовать дорогостоящие материалы, согласиться на цены субпоставщиков, изменить техническое задание

Cv. 19. **Řekněte, v čem spočívá váš problém.**

Vzor: Мой вопрос касается цены.

Užijte podobně: ноу-хау, объём поставки, упаковка товара, стоимость сырья

E. NÁCVIK ŘEČOVÝCH DOVEDNOSTÍ

Cv. 20. Vyberte nejspřávnější odpověď. Pokud jste na pochybách, hledejte správnou odpověď v textu.

- | | |
|--|---|
| a) Один из важнейших вопросов, обсуждаемых до подписания контракта, – это вопрос | 1. цены
2. упаковки
3. лихтеровки |
| b) При установлении контрактных цен учитываются | 1. только цены конкурентов
2. цены на мировом рынке
3. многие факторы |
| c) Если цены являются твердыми, | 1. они не подлежат изменению.
2. они подлежат изменению.
3. в контракте устанавливаются условия их изменения. |
| d) В ответ на вопрос А/О «Интертрейд» шведская фирма | 1. представила описание оборудования.
2. представила подробное предложение.
3. прислала каталоги. |
| e) Покупатели сравнили цены на предлагаемое оборудование с | 1. ценами конкурентов шведской фирмы.
2. ценами на аналогичное оборудование на внутреннем рынке.
3. ценами на выпускаемое ими оборудование. |
| f) Покупатели считали цены на шведское оборудование | 1. очень завышенными.
2. несколько завышенными.
3. вполне приемлемыми. |

Cv. 21. Проверьте si svoji paměť. Vyberte správnou odpověď. Pokud jste na pochybách, hledejte správnou odpověď v textu.

- Что составляет базис цены?
 - только стоимость товара
 - многие факторы
- Как устанавливается цена товара?
 - за единицу измерения товара
 - за всё количество товара
- С какой целью м-р Браун приехал в Москву?
 - обсудить вопрос поставки оборудования
 - обсудить техническое задание покупателей

- В чём отличие оборудования, поставляемого шведской фирмой, от аналогичного оборудования их конкурентов?
 - Шведская фирма включила в некоторые позиции особенности своего технологического процесса и ноу-хау.
 - Шведская фирма использовала оборудование субпоставщиков.
- Почему шведской фирме предстояла большая работа с субпоставщиками?
 - Субпоставщики предлагали субпоставки по довольно высоким ценам.
 - Субпоставщики задерживали субпоставки.

Cv. 22. a) Odpovězte na otázky. Informaci najdete v textu.

- Когда устанавливаются контрактные цены?
 - Какие расходы могут быть включены в цену?
 - Как увязываются цены с условиями поставки?
 - Как устанавливаются цены?
 - Какие цены называются твердыми?
 - Какой запрос получила шведская фирма?
 - Какие материалы представила шведская фирма в ответ на запрос?
 - Почему покупатели считали цены шведской фирмы завышенными?
 - Какие факторы заставили продавцов установить высокую цену на оборудование?
- b) Řekněte, jaké výdaje mohou být zahrnuty ve smluvních cenách. Které z nich mohou podle vašeho mínění způsobit značný nárůst cen?
- c) Proč podle vašeho názoru nabídli subdodavatelé své zboží za velmi vysoké ceny.

Cv. 23. Vyprávějte o svých zkušenostech z projednávání smluvních cen.

Část 5.1.2.

A. PRŮPRAVA K TEXTU

Naučte se tato slova a slovní spojení:

обязанность	povinnost
доставка	dodávka, doručení
риск	riziko

торговые обычаи	tržní tradice
практика	praxe
правило	pravidlo
ФАС	FAS (vyplaceně k boku lodi)
франко-завод	vyplaceně továrna
франко-вагон	vyplaceně vagón
с пристани (условие поставки)	z přístavu (podmínka dodávky)
изучать/изучить (документы)	studovat, zkoumat/prostudovat, prozkoumat (doklady)
соглашаться	souhlasit, dávat souhlas
конкурентоспособный	konkurenceschopný
франко-граница	vyplaceně hranice
базис поставки	základ dodávky
филиал	filiálka, pobočka

0-ж **Св. 1.** Uspořádejte slova se stejným slovním základem do tří sloupců podle slovních druhů.

podstatné jméno **přídavné jméno/příčestí** **sloveso**

обязанность, торговый, доставлять, рискованный, соглашаться, доставка, торговля, обязательный, практика, соглашение, торговать, рисковать, доставленный, практиковать, риск, практический

0-ж **Св. 2.** Utvořte podstatná jména od těchto sloves:
практиковать, доставлять, рисковать

0-ж **Св. 3.** Přeložte do češtiny tato slova, utvořená ze stejného kořene.

конкурент, конкурировать, конкуренция, конкурентоспособный

V. TEXT

a) Přečtěte dialog. Soustřed'te se na slova a slovní spojení vyištěná tučně.

ОБСУЖДЕНИЕ УСЛОВИЙ ПОСТАВКИ

Условия поставки определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара, а именно – какие риски и расходы несет покупатель и продавец при транспортировке товара. Эти обязанности основаны на торго-

вых обычаях, сложившихся в коммерческой практике. Коммерческие термины, описывающие международные правила относительно условий поставки, приводятся в своде правил, разработанных Международной торговой палатой, «Инкотермс». Среди них такие, как FOB, CIF, FAS, CFR, франко-завод, франко-вагон, с пристани и многие другие.

ДИАЛОГ

Французская фирма решила закупить у А/О «Интертрейд» оборудование для своих предприятий. Тщательно изучив запрос фирмы, «Интертрейд» направило заказчику технические условия и чертежи оборудования, а также предложение на поставку. Представители обеих сторон встретились в Москве с целью обсуждения условий поставки оборудования.

Представитель А/О Иванов

Вы получили наше предложение, г-н Перрон? Согласны ли Вы с ним?

Председатель французской фирмы Перрон

Да, мои сотрудники тщательно изучили его, Нам нравятся Ваши машины, и мы считаем, что у них большие перспективы. Но у нас вызывает сомнение цена.

Иванов

Г-н Перрон, мы поставляем наше оборудование в целый ряд стран. Мы заверяем Вас, что цена, предложенная Вам, соответствует ценам, которые мы предлагаем другим покупателям, и является конкурентоспособной. Мы можем подтвердить это соответствующими документами.

Перрон

Хорошо. Но у меня есть другой существенный вопрос, который я хотел бы обсудить. Из Вашего предложения я понял, что оборудование будет поставляться по железной дороге на условиях франко-граница страны продавца, т.е. Вы несёте ответственность за него только на Вашей территории. Мы хотели бы, чтобы поставка осуществлялась на условиях франко-граница Бельгия – Франция.

Иванов

К сожалению, мы не можем с этим согласиться. В нашей практике мы всегда применяем предложенный Вам базис поставки.

Перрон

Но, может быть, Вы всё-таки пойдёте нам навстречу, и мы найдём какое-нибудь компромиссное решение. Вы знаете, что в ФРГ наша фирма имеет свои филиалы, и мы могли бы контролировать прохождение Вашего оборудования по железным дорогам этой страны.

Иванов

Я думаю, что мы сможем принять Ваше предложение.

Перрон

Я с Вами согласен. Когда мы сможем встретиться, чтобы продолжить нашу беседу?

Иванов

Жду Вас завтра в 10 часов.

Перрон

До завтра, г-н Иванов.

Иванов

До завтра.

- b) Projděte si znovu dialog a přeložte tučně vytištěná slova do češtiny. Prověřte správnost překladu podle seznamu slov na konci knihy.

C. MLUVNICKÁ CVIČENÍ

Cv. 4. Použijte správnou předložku.

1. На переговорах были чётко определены обязанности продавца и покупателя ... доставке товара.
2. Какие риски и расходы несут покупатель и продавец ... транспортировке товара?
3. Эти обязанности основаны ... торговых обычаях, сложившихся в коммерческой практике.
4. Вы согласны ... нашим предложением?
5. Мы будем поставлять товар ... условиях франко-граница страна продавца.
6. М-р Браун приехал в Москву ... целью обсуждения условий контракта.
7. Оборудование будет доставлено ... железной дороге.
8. Кто несёт ответственность ... сохранность товара?
9. Груз будет транспортироваться на машинах ... территории ряда стран.

Cv. 5. Doplněte věty slovy uvedenými v závorkách, s předložkou nebo bez předložky.

1. Наша цена соответствует (цены на мировом рынке).
2. Продавец несёт ответственность (качество товара).
3. Качество товара можно потвердить (результаты анализа).
4. Мы хотели бы обсудить (цена товара).
5. Заказчики согласились (предложение продавца).
6. У нас вызывает сомнение (поставка товара по железной дороге).
7. Мы должны включить экспортную упаковку (цена товара).

Cv. 6. Převeďte trpné konstrukce do činných.

Vzor: Оборудование будет поставляться по железной дороге.
Мы будем поставлять оборудование по железной дороге.

1. Экспортная упаковка включается в цену товара.
2. Этот вопрос был обсужден представителями обеих фирм.
3. Было найдено компромиссное решение.
4. Нам была предложена неприемлемая цена.

Cv. 7. Převeďte činné konstrukce do trpných.

Vzor: Вы должны уточнить условия поставки.
Условия поставки должны быть уточнены.

1. До подписания контракта вы должны изучить все условия.
Все условия ...
2. Вы должны подтвердить эту договорённость документально.
Эта договорённость ...
3. Они должны доставить товар в срок.
Товар ...
4. Они должны поставить товар на условиях ФАС.
Товар ...

Cv. 8. Odpovězte na otázky volbou správného tvaru.

1. Какие расходы понесёт фирма?
Фирма **понесёт/несёт** расходы по транспортировке.
2. Когда Вы сможете дать ответ на предложение этой фирмы?
Когда предложение **будет изучено/изучается**.
3. Когда вы уточните наши обязанности?
Когда **приедет/приехал** представитель фирмы.
4. Какой телекс вы получили от фирмы?
Мы получили телекс, **подтверждающий/подтверждаемый** нашу цену.
5. Где чертежи, которые нам прислали на прошлой неделе?
Чертежи, **приславшие/присланные** на прошлой неделе, сейчас изучаются.

D. SLOVNÍ ZÁSoba OBCHODNÍ RUŠTINY

Cv. 9. a) Nahrad'te české výrazy ruskými ve správném tvaru.

1. В «Инкотерме» определяются (povinnosti) покупателя и продавца при поставках товара на условиях СИФ, ФОБ, ФАС и других.
2. При такой упаковке существует большой (riziko) повреждения товара.
3. Мы не можем согласиться на эти условия, это противоречит нашей (praxe).
4. Цены этой фирмы вполне (konkurence schopné).
5. Товар был поставлен на условиях (EXQ (z přístaviště)).
6. Мы можем (potvrdit) это соответствующими документами.

b) Odpovězte na otázky pomocí vět z předešlého cvičení.

1. Почему вы считаете такую упаковку недостаточной?
2. Как вы можете это подтвердить?

3. Где определены обязанности покупателя и продавца при поставках товара на различных условиях?
4. На каких условиях был поставлен товар?
5. Почему вы не можете согласиться на наши условия?
6. Как вы относитесь к ценам этой фирмы?

○ ж **Cv. 10.** a) **Doplňte věty vhodným slovem z orámované části.**

1. Просим ... этот факт документально.
2. Вы уже ... их предложение?
3. Кто ... расходы по складированию?
4. Эти обязанности ... на торговых обычаях.
5. Мы согласны ... вам навстречу и снизить цену на 5%.

основаны	подтвердить
пойти	изучили
несёт	

b) **Doplňte věty vhodným slovem z orámované části. Česká slova a slovní spojení přeložte do ruštiny.**

1. Эти обычаи сложились в коммерческой ...
2. Мы направили фирме ... оборудования.
3. Наша цена вполне ...
4. Товар был поставлен на условиях ...
5. На заводе необходимо строго соблюдать установленные ...

konkurence schopný
z výrobního závodu
výkresy
pravidla
praxe

○ ж **Cv. 11.** **Doplňte podle textu chybějící slova.**

1. Условия поставки определяют ... продавца и покупателя по доставке товара.
2. Обязанности сторон при поставках товара основаны на ...
3. Необходимо тщательно ... запрос фирмы.
4. Вы должны знать, какие ... и расходы несут покупатели.
5. В «Инкотермс» описываются международные ... относительно условий поставки.
6. Мы можем ... это соответствующими документами.
7. Какой ... поставки вы предлагаете?

○ ж **Cv. 12.** **Nahrad'te tučně vyištěná slova slovy z textu.**

1. Каковы **обязательства** продавца по доставке товара?
2. Мы тщательно **рассмотрели** ваш запрос.
3. Эти факты не **подкреплены** документами.
4. Мы считаем нашу цену вполне **реальной**.
5. Вопрос **перевозки** оборудования должен обсуждаться отдельно.

Cv. 13. **Řekněte, co ve vás vyvolává pochybnosti.**

Vzor: **У нас вызывает сомнение** в аша цена.

Užijte podobně: технические характеристики, чертежи, ваше предложение, условия поставки

Cv. 14. **Vyjádřete souhlas.**

Vzor: **Мы согласны с** вашим предложением.

Užijte podobně: цена, условия транспортировки, условия поставки, базис поставки

Cv. 15. **Zeptejte se, která strana nese zodpovědnost.**

Vzor: **Кто несёт ответственность** за доставку?

Užijte podobně: транспортировка, поставка, складирование, упаковка

Cv. 16. **Řekněte, jakým způsobem obvykle dodáváte své výrobky.**

Vzor: Мы поставляем товары **на условиях** СИФ.

Užijte podobně: КФР, ФАС, ФОБ, франко-завод, франко-вагон, с пристани, франко-граница

Cv. 17. **Řekněte, že jste ochotni přistoupit na požadavky svých partnerů.**

Vzor: Мы готовы **пойти вам навстречу** в отношении цены.

Užijte podobně: условия поставки, транспортировка, упаковка, складирование

E. NÁCVIK ŘEČOVÝCH DOVEDNOSTÍ

Cv. 18. **Vyberte nejsprávnější odpověď. Pokud jste na pochybách, hledejte správnou odpověď v textu.**

- | | |
|--------------------------------|--|
| a) Условия поставки определяют | 1. обязанности покупателя по доставке товара |
| | 2. обязанности продавца по доставке товара. |
| | 3. обязанности покупателя и продавца по доставке товара. |
| b) Эти обязанности основаны | 1. на торговых обычаях. |
| | 2. на договоренности между продавцом и покупателем. |
| | 3. на международных правилах. |

STUPEŇ 5.1.

- | | |
|--|---|
| c) A/O «Интертрейд» тщательно изучил. | 1. чертежи фирмы.
2. запрос фирмы.
3. предложение фирмы. |
| d) У представителей фирмы вызвали сомнение | 1. цены.
2. технические характеристики оборудования.
3. перспективы использования оборудования. |
| e) Фирма просила пойти им навстречу | 1. в отношении условий поставки.
2. в отношении упаковки.
3. в отношении маркировки. |

—**к** **Cv. 19.** **Prověřte si svoji paměť. Vyberte správnou odpověď. Pokud jste na pochybách, hledejte správnou odpověď v textu.**

- Какие риски и расходы определяются условиями поставки?
 - риски и расходы, связанные с транспортировкой товара
 - риски и расходы, связанные с изготовлением товара
- На каких торговых обычаях основаны обязанности покупателя и продавца при поставке товара?
 - на обычаях, сложившихся в торговой практике
 - на обычаях, сложившихся в научной практике
- Где описываются международные правила относительно условий поставки?
 - в своде правил морской перевозки
 - в своде правил «Инкотермс»
- Для чего встретились представители покупателей и продавцов в Москве?
 - чтобы подписать контракт
 - чтобы обсудить условия поставки
- Что думали покупатели о цене?
 - они считали её завышенной
 - они считали её приемлемой
- На каких условиях покупатель хотел получить товар?
 - на условиях франко-граница страна продавца
 - на условиях франко-граница Бельгия-Франция

Cv. 20. **Odpovězte na otázky. Informaci najdete v textu.**

- Какие обязанности определяют условия поставки?
- На чём основаны эти обязанности?
- Кем разработаны международные правила условий поставки?
- На каких условиях поставляется товар?
- Какой запрос прислала французская фирма?
- Какие материалы были направлены заказчику?
- Где состоялись переговоры об условиях поставки?
- Каково мнение покупателей о предложенном оборудовании?
- Почему A/O «Интертрейд» считало свою цену конкурентоспособной?

JEDNÁNÍ O FORMÁCH A PODMÍNKÁCH SMLOUVY

- Какие условия поставки предпочитали покупатели?
- Почему продавцы не согласились на просьбу покупателей изменить условия поставки?
- Какое компромиссное решение предложили покупатели?
- Каким образом французская фирма могла следить за транспортировкой товара по территории ФРГ?

Cv. 21. **Zapamatujte si tyto konverzační obraty.**

1) LÍBÍ SE MI A NELÍBÍ SE MI

Нам нравится	} что-л.	{ Мне не нравится ...
Нам понравилось		

a) **Přeložte tyto obraty do češtiny:**

b) **Odpovězte na tyto otázky pomocí obratů, uvedených v rámečku:**

- Что вам нравится в этом предложении?
- Что вам нравится смотреть на выставках?
- Что вам понравилось на последней выставке?
- Что вам не понравилось на этой выставке?

c) **Řekněte, že se vám líbil/a**

ten model
ta výstava
ten obal
ten nový technologický proces.

d) **Řekněte, že se vám nelíbil/a**

film, který jste minule viděl
kniha, kterou jste četl
veletrh, který jste navštívil.

2) VYJÁDRĚNÍ MOŽNOSTI

Мы могли бы	} что-л. сделать
Мы (не) можем	

Reagujte s použitím těchto obrátů.

Vzor: Мне не нравится эта книга. (dát) Я могу дать вам другую.

1. Мне не нравится этот чертеж. –(opravit)
2. Мне не нравится такая маркировка. –(změnit)
3. Нам не удовлетворяет такая упаковка. –(vyměnit)
4. Мы считаем, что цены, указанные в прейскуранте, слишком высокие. –(snížit)
5. Эта модель не отвечает нашим требованиям. –(nabídnout jiný model)

Část 5.1.3.

A. PRŮPRAVA K TEXTU

Naučte se tato slova a slovní spojení:

пересмотр
срок действия
истекать (о сроке)
оставаться в силе
выполнять/выполнить
гарантировать
отправка
частичная отгрузка
прибытие

přezkoumání, revize
doba platnosti, platnost
plynout (o lhůtě)
zůstat v platnosti
plnit/splnit
zaručovat, zajišťovat
odeslání, zaslání
expedice po částech
příchod, příjezd, přílet

0-ж Cv. 1. Uspořádejte slova se stejným slovním základem do tří sloupců podle slovních druhů.

podstatné jméno	přídavné jméno/příčestí	sloveso
истекать, пересмотр, частичный, выполнение, прибывать, истечение, пересмотренный, срок, выполнить, отправка, прибытие, истекший, част.		
пересматривать, срочный, отправлять, гарантированный, выполненны		
действие, отправленный, гарантировать, действовать, гарантия, прибы		
ший		

0-ж Cv. 2. Utvořte příčestí minulá trpná od těchto sloves:

Vzor: opravit – отправленный
выполнить, заказать, проложить, рассмотреть

0-ж Cv. 3. Utvořte příčestí přítomná činná od těchto sloves:

Vzor: отправлять – отправляющий
выполнять, прибывать, прилагать, заказывать, истекать

B. TEXT

a) ^{TEXT} Přečtěte dialog. Soustřed'te se na slova a slovní spojení vtištěná tučně.

Уважаемые господа!

Прежде всего разрешите поблагодарить Вас за Ваш последний телекс, в котором Вы сообщаете об изменении количества заказываемых материалов. К настоящему письму прилагается прейскурант, отражающий как изменения количества, так и **пересмотр** наших цен, **срок действия** которых **истек** 1 сентября.

Анализ изменений цен показывает, что их рост оказался не столь значительным, как мы предполагали. Хотя цены на некоторые позиции выросли почти на 10%, во многих случаях рост цен оказался менее значительным, а в ряде случаев мы нашли возможным даже снизить их.

Указанные цены будут **оставаться в силе** на весь срок поставки для заказа, полученного до 1 марта 19 ... г.

Однако заказ количеств, меньше указанных, может повлечь за собой **пересмотр** цен.

Заказ может **быть выполнен** в течение 25–30 недель после получения контракта.

Эти сроки отгрузки не являются **гарантированными**, однако они кажутся нам наиболее вероятными. Мы приложим все усилия для скорейшей **отправки**, как и во время **выполнения** предыдущего **контракта**, и предлагаем организовать **частичные отгрузки**, примерно по 500 т каждая.

Однако нам необходимо знать о дне **прибытия** парохода за 45 дней, чтобы мы могли начать упаковку, погрузку и отправку материалов в порт.

Благодарю Вас за предоставленную возможность сообщить Вам настоящие цены и надеюсь скоро встретиться с Вами и Вашими сотрудниками.

С уважением,
Петров, зам. директора фирмы
А/О «Интертрейд»

- b) Projděte si znovu dialog a přeložte tučně vytištěná slova do češtiny. Prověřte správnost překladu podle seznamu slov na konci knihy.

C. MLUVNICKÁ CVIČENÍ

Cv. 4. Použijte správnou předložku.

1. Разрешите поблагодарить вас ... ваш последний телекс.
2. Цены выросли ... 10 %.
3. Мы приложим все усилия ... скорейшей отправки.
4. Указанные цены остаются .. силе в течение всего года.
5. Такое решение может повлечь ... собой трудности в выполнении контракта.
6. Платёж должен быть осуществлён ... течение 6 недель ... получения товара.
7. Товар будет отгружен равными партиями ... 500 т каждая.

Cv. 5. Doplňte věty slovy uvedenými v závorkách, s předložkou nebo bez předložky.

1. Мы прилагаем к нашему письму (котировка).
2. Повышение цен оказалось (значительное).
3. Покупатели попросили снизить (цены) на ряд позиций.
4. Мы надеемся скоро встретиться (ваши представители) для обсуждения ряда вопросов.
5. Эти цены мне кажутся весьма (завышенные).

Cv. 6. Změňte slovesné konstrukce v konstrukce s podstatnými jmény.

Vzor: пересмотреть цены – пересмотр цен

анализировать изменения, отгрузить товары, отправить товары, выполнить контракт, упаковать материалы

Cv. 7. Utvořte slovní spojení s přídatnými jmény a přeložte je do češtiny

- гарантированный**
(поставка, срок, платежи, цена)
- частичный**
(поставка, платёж, выполнение, отгрузки, модернизация)
- значительный**
(изменения, срок, снижение, рост, издержки, переделка)

Cv. 8. Doplňte věty přičestími přítomnými trpnými utvořenými od sloves v závorkách.

Vzor: Покупатели изменили количество ... материалов. (заказывать)
Покупатели изменили количество **заказываемых** материалов.

1. ... в настоящее время цены будут действовать с нового года. (пересматривать)
2. ... нами заказ очень большой. (выполнять)
3. Данные, ... в этом письме, противоречат нашим данным. (сообщать)
4. ... изменения цен не будут значительными. (предполагать)
5. ... изменения нас вполне устраивают. (предлагать)
6. Мы высоко ценим ... нам возможности. (предоставлять)

Cv. 9. a) Doplňte do vedlejších vět vztažných spojku **который** ve správném pádu, rodu a čísle.

Vzor: Мы получили **письмо**, ... было послано на прошлой неделе.
Мы получили **письмо**, **которое** было послано на прошлой неделе.

1. Благодарим вас за телекс, в ... вы сообщаете нам о дате прибытия.
2. Мы изменили количество **материалов**, ... были заказаны у фирмы.
3. Пересмотр **цен**, о ... мы вам сообщали, будет касаться только некоторых позиций.
4. Прибытие **парохода**, на ... отгружены наши товары, ожидается в конце недели.
5. **Срок** поставки, ... зафиксирован в контракте, истекает на следующей неделе.
6. **Изменения**, о ... говорили специалисты, могут повлечь значительные расходы.
7. **Частичная отгрузка**, ... была согласована сторонами, намечена на середину месяца.

b) Změňte věty 2, 5 a 7, tím že vztažné věty nahradíte vazbou s přičestím minulým trpným.

Vzor: Мы получили **письмо**, ... было послано на прошлой неделе.
Мы получили **письмо**, **которое было послано** на прошлой неделе.
Мы получили **письмо**, **посланное** на прошлой неделе.

Cv. 10. Odpovězte na otázky volbou správného tvaru.

1. Как изменились цены?
Они **выросли/вырастут** почти на 10%.
2. Как вам удалось отправить товар в срок?
Мы **приложили/приложим** все усилия для скорейшей отправки.

ж Cv. 16. Zapamatujte si význam těchto přídavných jmen:

частичный – частный

a) Ukažte správný význam těchto ruských přídavných jmen: b) Spojte tato přídavná jména s vhodnými podstatnými jmény.

частичный		soukromý, částečný	частичный		предприятие, поставки,
частный			частный		завод, банк, платежи

c) Doplňte správné přídavné jméno.

1. Это – не государственный, а ... магазин.
2. Контрактом предусмотрены ... платежи.
3. На аукционе было продано несколько ... коллекций.
4. В контракте были предусмотрены ... поставки.

ж Cv. 17. a) Zapamatujte si některé způsoby, jak určit čas.

1. В течение 25–30 дней!
В течение 25–30 дней после + 2. pád podstatného jména
2. Через 5 дней.
Через 5 дней после + 2. pád podstatného jména

b) Doplňte věty podle daného vzoru.

Vzor I: Заказ должен быть выполнен ... (20 недель – получение контракта)
Заказ должен быть выполнен в течение 20 недель после получения контракта.

1. Письмо будет получено ... (2 дня – отправка).
2. Прейскурант будет пересмотрен ... (1 месяц – получение цен мирового рынка).
3. Сроки будут уточнены ... (3 недели – подтверждение заказа).
4. Товар будет отправлен в порт ... (10 дней – окончание упаковки).

Vzor II: Отгрузка начнётся ... (2 недели – получение извещения о готовности товара).
Отгрузка начнётся через 2 недели после получения извещения о готовности товара.

1. Мы начнём упаковку ... (2 дня – получение сообщения о дате прибытия парохода).
2. Вы получите телекс ... (1 час – отправка).

3. Мы вышлем вам прејскурант ... (10 дней – получение запроса).
4. Поставки начнутся ... (3 месяца – подписание контракта).

Cv. 18. Řekněte, co hodláte dělat v nejbližší budoucnosti. Užívejte různá časová určení.

Vzor: Мы планируем прибыть в Москву 2 февраля.
Užijte podobně: организовать частичные отгрузки, пересмотреть существующие цены, завершить выполнение контракта, начать погрузку, изменить срок действия цен

Cv. 19. Řekněte, co považujete za možné udělat.

Vzor: Мы нашли возможность снизить цены.
Užijte podobně: пойти вам навстречу, закупить сырьё, заменить некоторые детали, заказать дополнительные материалы

Cv. 20. Řekněte, co potřebujete vědět.

Vzor: Нам необходимо знать о дне прибытия судна.
Užijte podobně: сроки отгрузки, цены на сырьё, условия поставки, дата отгрузки

E. NÁCVIK ŘEČOVÝCH DOVEDNOSTÍ

Cv. 21. Vyberte nejspřávnější odpověď. Pokud jste na pochybách, hledejte správnou odpověď v textu.

- | | |
|--|---|
| a) Письмо было написано в ответ на | 1. телеграмму.
2. телекс
3. телефонный звонок. |
| b) В телексе сообщалось об изменении | 1. количества заказываемых материалов.
2. цен.
3. условий поставки. |
| c) К письму прилагался | 1. прејскурант.
2. каталог.
3. перечень товаров. |
| d) Продавцы проанализировали изменение | 1. цен.
2. технических характеристик.
3. сроков отгрузки. |

STUPEŇ 5.1.

- e) Продавцы предлагали организовать
- | |
|---------------------------------|
| 1. испытания оборудования. |
| 2. частичные отгрузки. |
| 3. скорейшую отправку образцов. |

Cv. 22. *Prověřte si svoji paměť. Vyberte správnou odpověď. Pokud jste na pochybách, hledejte správnou odpověď v textu.*

- Какие данные содержал приложенный к письму прејскурант?
 - изменение цен
 - изменение количества поставки и пересмотр цен
- Что показал анализ изменения цен?
 - Анализ показал, что рост цен был очень значительным.
 - Анализ показал, что рост цен был не столь значительным, как предполагалось.
- Как может сказаться на ценах уменьшение заказываемых количеств?
 - Заказ количеств, меньше указанных, повлечёт за собой пересмотр цен.
 - Заказ количеств, меньше указанных, не повлияет на цены.
- Когда продавцы могли выполнить заказ?
 - в течение 25–30 недель после получения контракта
 - в течение 25–30 недель после изучения нового прејскуранта
- Для чего продавцы хотели знать дату прибытия парохода заранее?
 - чтобы начать испытания оборудования
 - чтобы начать упаковку, погрузку и отправку материалов в порт

Cv. 23. a) *Одповězte na otázku. Informaci najděte v textu.*

- Что было приложено к письму?
- Какие изменения были внесены в прејскурант?
- Почему цены в прејскуранте были изменены?
- Что показал анализ пересмотра цен продавцами?
- Как долги цены прејскуранта должны были оставаться без изменений?
- Когда мог быть выполнен заказ?
- Что предлагали продавцы сделать для соблюдения сроков поставки?
- Какую дату продавцы хотели знать заранее и почему?

b) *Премýšlejte a одповězte.*

- Является ли контракт, о котором идёт речь в письме, первым в отношениях между продавцами и покупателями?
- Почему цены оставались в силе только для заказов, полученных до 1-го марта?

Cv. 24. *Представьте si, že vás vaši zákazníci informovali o změně množství zboží, které si objednali. Odповězte jim písemně a uveďte ve svém dopise,*

JEDNÁNÍ O FORMÁCH A PODMÍNKÁCH SMLOUVY

jaké z toho vyplynou změny v ceně a termínu dodání. Použijte ve své odpovědi tato slova a slovní spojení:

поблагодарить, количество, пересматривать, оставаться в силе, сроки поставки, гарантировать, частичные отгрузки, прибытие

STUPEŇ 5.2.

Cv. 1. *Výběrem jednoho slova z každého sloupce tvořte slovní spojení. Pozor na změnu tvarů slov.*

подлежать	в силе	комплектный	отгрузки
оставаться	контракт	конкурентоспособный	расходы
выполнять	изменение	частичный	оборудование
		торговый	обычай
		складской	цена

Cv. 2. *Prověřte si, jak umíte používat slova, která jste se naučili. K daným podstatným jménům vyberte ze závorek vhodná přídavná jména.*

цена	(высокая, техническая, низкая, контрактная, служебная, конкурентоспособная)
расходы	(транспортные, складские, значительные, технические, конкурентоспособные)
обычай	(хорошие, торговые, технические, английские, комплектные, интересные)
риск	(большой, хороший, транспортный, производственный, интересный)
обязанности	(большие, служебные, частичные, производственные, контрактные)
процесс	(технологический, высокий, производственный)

Cv. 3. *Přeložte tento dopis do češtiny.*

Уважаемые господа!

Мы получили Ваш ответ на наше предложение и с сожалением отметили, что наша цена кажется Вам необоснованно высокой. Вынуждены заметить, что мы считаем нашу цену вполне конкурентоспособной, т.к. мы назначили её исходя из себестоимости товара и его качества. Однако мы готовы пойти

Вам навстречу, т.к. Вы являетесь нашим постоянным и надёжным партнёром. Мы готовы дать Вам скидку и снизить цену на 10% при условии, что Вы увеличите количество заказываемого материала не менее, чем на 500 т.

С нетерпением ждём Вашего ответа,
Искренне Ваш, С. Райт,
генеральный директор,
«Блэк энд Санз, Лимитед»

— **Св. 4. Пřeložte tento text do ruštiny.**

Z průvodce k „Incoterms“

Každá mezinárodní obchodní transakce musí obsahovat odpověď na tyto otázky:

- Kdo organizuje a bude platit za transport zboží z jednoho místa na druhé?
- Kdo ponese riziko v případě, že tyto operace nebudou moci být uskutečněny?
- Kdo ponese riziko za ztrátu nebo poškození zboží během přepravy?

Všechny tyto otázky souvisí ve skutečnosti s přepravou zboží od prodávajícího ke kupujícímu.

Je možné si představit mnoho způsobů, jak rozdělit výdaje, riziko a zodpovědnost za přepravu zboží mezi dvěma stranami. Tohle právě popisují obchodní termíny.

Každý termín znamená jiné rozdělení výdajů, rizika a zodpovědnosti mezi kupujícím a prodávajícím, počínaje tím, že za všechno odpovídá kupující, až po druhou krajnost, kdy za všechno nese odpovědnost prodávající. Tyto obchodní termíny vznikly na základě požadavků v různé době, na různých místech a při různých obchodech.

Св. 5. а) Пречтёте dialog.

В соответствии с запросом А/О «Интертрейд» западногерманская фирма прислала предложение на поставку инструмента для резки проката. Аналогичное оборудование было закуплено у фирмы 5 лет назад. Основной вопрос во время обсуждения условий контракта касался цены.

Представитель А/О Краснов

Мы получили ваше предложение, однако должны отметить, что ваше оборудование слишком дорого. Аналогичный инструмент, который мы получили 5 лет назад, стоил на 45% дешевле.

Представитель западно-германской фирмы Штраус

Мы ввели усовершенствования в конструкцию инструмента, поставили более мощный двигатель, увеличилась его производительность, и поэтому увеличилась цена.

Краснов

Сколько стоят все усовершенствования, которые Вы ввели?

Штраус

10–15%, остальное повышение – за счёт роста цен.

Краснов

По вашим же статистическим данным рост цен за этот период составил...

не 30–35%, а не более 20% больше, чем по предыдущему контракту, т.к. это повышение считаем обоснованным.

Штраус

Мне необходимо обсудить этот вопрос с руководством фирмы. Мы позвоним Вам завтра. До свидания, г-н Краснов.

Краснов

До свидания, г-н Штраус. До завтра.

b) Odpovězte na otázku:

1. На сколько повысились цены по новому контракту?
2. Чем объясняют продавцы повышение цен?
3. Как оценили покупатели изменения, внесённые в конструкцию?
4. Какую цену покупатели считали обоснованной?

c) Představte si, že jste museli zvýšit ceny o 15–20%. Vaším zákazníkům se zdají vaše výrobky předražené. Zdůvodněte zvýšení ceny.