**ОБРАЗЦЫ ТЕСТОВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ**

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 1-25 01 13 «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИЕЙ»**

***Модуль «Устный Перевод*»**

**TEST 2. «Передача имен собственных при переводе. Правила транскрипции и транслитерации. Калькирование»**

**Задание 1**Выберите правильный вариант из предложенных

1. CharlesI (англ. король)

а) Шарль I

б) Чарльз I

в) Карл I

2. WilliamtheConqueror

а) Вильгельм Завоеватель

б) Уильям Победитель

в) Вильям Завоеватель

3. Bonnie Prince Charlie

а) КрасавецпринцКарл

б) Красавец принц Чарли

в) Бонни принц Чарли

4. JamesI (английский король)

а) Джеймз I

б) Джеймс (Джемс) I

в) Яков (Иаков) I

5. JacktheRipper

а) Потрошитель Джек

б) Джек Риппер

в) Джек Потрошитель

6. JohnBarleycorn

а) Джон Барликорн

б) Джон Ячменное Зерно

в) Джон Барлейкорн

7. BritishMuseum

а) Британский музей

б) Бритиш – музей

в) Бритиш – мьюзеум

8. BritishPetroleum

а) Британский петролеум

б) Бритиш петролеум

в) Британскаянефть

9. The Iron Mountain State

а) Штат «АйронМаунтин»

б) Штат Железной горы

в) АйронМаунтинСтейт

10. New Orleans (Louisiana)

а) Нью-Орлеанс

б) Новый Орлеан

в) Новый Орлеанс

11. Des Moines (Iowa)

а) Де- Мойн

б) Дес-Мойнс

в) Де-Муан

12. Milwaukee (Wisconsin)

а) Милвоки

б) Милуоки

в) Милвауки

13. SaltLakeCity (Utah)

а) г. Соленое озеро

б) г. Соленого Озера

в) Солт-Лейк-Сити

14. Baltimore (Maryland)

а) Бальтимор

б) Болтимор

в) Балтимор

15. Honolulu (Hawaii)

а) Онолулу

б) Хонолулу

в) Гонолулу

16. Riverside (California)

а) Ривасайд

б) Ривесайд

в) Риверсайд

17. Worcester (Massachusetts)

а) Вурсестер

б) Вустер

в) Уустер

18. FortWayne (Indiana)

а) Форт – Уэйн

б) Форт – Уейн

в) Форт - Вейн

19. Miami (Florida)

а) Майами

б) Миами

в) Майэми

20. Houston (Texas)

а) Хьюстон

б) Хаустон

в) Хоустон

21. Berkeley (California)

а) Беркли

б) Беркели

в) Беркелей

22. Hastings (Sussex)

а) Хейстингс

б) Хейстинс

в) Гастингс

23. Greenwich

а) Гринидж

б) Гринвич

в) Гринуич

24. Hadrian’sWall

а) Адрианов вал

б) ХейдриансВолл

в) ХейдриансУолл

25. “NewScientist” (журнал)

а) «Нью-Саентист»

б) «Новый ученый»

в) «Нью сайентист»

26. “TheObserver” (газета)

а) «Де Обсервер»

б) «Обсервер»

в) «Обозреватель»

27. EdinburghFestival

а) Эдинборо – Фестиваль

б) Эдинбург – Фестиваль

в) Эдинбургский фестиваль

28. Northumbria (королевство)

а) Норфамбрия

б) Нортамбрия

в) Нортумбрия

29. Salisbury (город в Англии)

а) Салисбури

б) Солсбери

в) Солсбури

30. SalvationArmy

а) Армия спасения

б) Салвейшн – армии

в) Салвейшн армии

***Модуль «Письменный Перевод»***

**TEST 2**. **«Особенности перевода газетных заголовков»**

**Задание 1**

*Переведите следующие заголовки из различных газет*

l. Is this deal really dead?

2. China trade: Will the U.S. pull it off!

3. Ford: A comeback in Europe is job one

4. Brussels plan aims to boost cross-border investment

5. Fed plans disclosure system for banks

6. Israeli high-tech companies need more promising land

7. Hyundai founder steps down in concession to reform plans

8. Maybe what's good for GM is good for Ford

9. Globalization: What Americans Are Worried About

10. Remember interactive TV? It's active again

II. The struggle against red tape

12. A difficult meeting of cultures

13. A Cap on Bank Deposit Rates?

14. Did NAFTA Backers Bamboozle America?

15. A Nation of Risk-Takers

16. Come see my movie - please!

17. Iran: Don't write off the reformers yet

18. Slowdown in sales

19. Give me that old-time economy

20. California: 'Public school system to the world?'

21. The recovery: so far, so good

22. New tact[ics] but US-EU trade disputes remain

23. OECD is warning of inflation and further rate rises

24. Unfriendly skies for an airline merger

25. Is the market too high or too low? Maybe a little of both

**Задание 2**

*Переведите текст на русский язык*

**HeTakestheCake**

That guy, Fred, is a real top banana. The guy is out to lunch. He better be careful because real soon he’s going to find himself eating humble pie. His ideas are OK on the surface but when you start to look at them you realize that they are really swiss cheese – not well thought out. He always expects us to fill in the holes and make him look good. We get everything he gives us done to a T, but he takes all the credit. It would be nice if, for once, he would give us time to develop something challenging that we can really sink our teeth into. At least it would be nice to get credit for all that we do to make him and our organization look good, but I doubt that will happen; he always wants the whole enchilada for himself.

He is always dangling the carrot of private compliments in our faces, but we know they are insincere. He must think we are bunch of cream puffs. But someday, he is going to get his pie in the face. He’ll be in a real stew and we won’t be there to clean it up. Soon… he’ll get his just desserts. Because he can’t have the cake and eat it too.

**ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНОСТИ 1-25 01 10«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ», СПЕЦИАЛИЗАЦИИ 1-25 01 10 04 «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ»**

**Модуль «ПЕРЕВОД КОММЕРЧЕСКОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ»**

Образец устного перевода по теме:CLAIMS

Act as an interpreter

Dialogue 1

1. У нас возникли проблемы с партией компакт-дисков, которые мы получили вчера.
2. What sort of problem? I am sure we delivered them on time.
3. Они действительно были доставлены вовремя, но к сожалению 18 дисков оказались испорченными.
4. Was the packing in good condition? Did you check the consignment when you received it?
5. Да. Конечно. Упаковка была в отличном состоянии, иначе я бы не принял партию. Когда же коробки были распакованы, оказалось, что 18 дисков повреждены. Я только могу предположить, что это произошло в результате небрежного обращения до того, как диски были упакованы.
6. We will send you the replacement tomorrow morning, of course we will pay the delivery charges. We usually take special care in packing the goods but to avoid further inconvenience to customers we will take steps to improve our methods of handling consignments.

Dialogue 2

1. We have recently received several complaints from our customers about your fountain pens. In some cases we had to refund the money to the customers.

2. Вы имеете в виду те ручки, которые были поставлены по заказу 852?

1. That's right. We placed the order on the basis of a sample pen left by your representative.
2. Какие у ваших клиентов претензии? Вы сами проверяли ручки?
3. Of course we have. We have ourselves compared the sample with a number of pens from your consignment. There is little doubt that many of them are faulty - some of them leak and the others blot when writing.
4. Я не представляю, как это могло случиться. Все наши ручки стандартной конструкции, и каждая из них проверяется перед тем как отправляется на склад. Вы хотите заменить бракованные ручки?
5. Yes, we wish to return the unsold balance. We don't want any more complaints from our customers. After all it is our reputation that may be affected. We hope you will replace them with pens of quality.
6. Я еще раз приношу наши извинения за причиненные вам неудобства. Новая партия будет оправлена вам до конца недели. Мы также вышлем 30 дополнительных ручек, чтобы в случае жалоб по уже проданным ручкам вы могли заменить их.

Dialogue 3

1. Вы были нашими постоянными клиентам в течение 5 лет, и я был крайне удивлен, узнав, что за последние полгода вы не разместили ни единого заказа. За все годы нашего сотрудничества мы ни разу не получали от вас претензий ни по качеству наших изделий, ни по обслуживанию.
2. Yes, you are quite right. We have placed no orders with you recently and I am glad you brought the matter up. Do you remember our two last orders: one for $2740 and one for $1420, both in total for $4160?
3. Конечно, помню. Оба заказа были доставлены вовремя, и по условиям контракта, так как их общая стоимость превышала $ 3000, они были доставлены бесплатно, не так ли?
4. You did deliver in time but we were charged with the cost of carriage. Though the orders were submitted on different forms they could very well have been treated as one, as they were placed on the same date and delivered at the same time. You would agree that it is not a fair way to treat a regular long­standing customer.

1. Я приношу наши извинения, это просто недоразумение. Я думаю, это произошло потому, что заказы выполнялись и доставлялись разными отделами. Это, безусловно, наша вина. Очень жаль, что вы не сообщили нам об этом раньше. Мы, конечно, вернем стоимость транспортировки.
Надеюсь, этот инцидент не повлияет на наше сотрудничество.

2. Well, I am glad we have sorted it out, because that incident was really annoying.

Dialogue 4

1. Две недели назад мы предъявили вам претензию относительно партии лаков, купленной у вашей фирмы. Партия была доставлена по железной дороге. Вы до сих пор нам ничего не ответили.

2. I am sorry for the delay. We should have contacted you sooner, but we needed time to investigate your claim since this is the first complaint of this nature.

1. Когда мы получили партию лаков в абсолютно непригодном состоянии, мы тут же связались с представителем железной дороги, который осмотрел повреждение и отметил, что, по его мнению, качество упаковки не отвечало стандартам.
2. Yes, we have received the report. We were rather surprised to learn what the cause of the damage was. In fact we use the same packing when sending goods abroad. Anyway it is for us to deal with this matter.

I am sure you will be glad to hear that two days ago we dispatched the consignment to replace the damaged one. The transportation costs are for our account. I hope it will reach you safe in a day or two.

Dialogue 5

1. К сожалению, я должен выразить свое удивление и огорчение (разочарование) по поводу качества пиломатериалов, которые были поставлены вами по контракту 203.

2. What's wrong with the consignment? You have checked it, haven't you?

1. Да, мы тщательно проверили партию, пиломатериалы, безусловно, не соответствуют образцам, по которым мы размещали заказ. Похоже, что произошла ошибка при исполнении заказа.
2. Just a minute, let me check the papers. Yes, I am awfully sorry, the mistake has been made in our selection of the goods meant for you. I assume you need replacements urgently?
3. Эта партия предназначалась для наших клиентов. Это большая строительная фирма, и мы не можем их подвести. Согласно нашему контракту с ними мы должны поставить материалы до конца месяца. Вы успеете прислать замену?
4. Yes, of course. You will have the replacements within a week. And as the fault is ours I would offer a 2% reduction in the price as a kind of compensation for the inconvenience caused to you.

Dialogue6

1. Вчера мы получили партию оборудования по контракту 3001. К сожалению, партия
оказалась поврежденной.

2. I am sorry to hear this. What has happened to the consignment? Do you know?

1. Очевидно, партия была повреждена во время транспортировки: 2 ящика разбито, а оборудование повреждено. Это третий раз, когда мы получаем поврежденный товар. Но на этот раз согласно параграфу № 7 Контракта мы предъявляем вам претензии за убытки.
2. I understand your concern. It is a cif contract, isn't it? As the consignment was damaged in transit it is the insurance company who is to be held responsible, and they should pay the losses.
3. Вы совершенно правы: это контракт на условиях сиф. Вы организовали страхование, поэтому вы и должны заниматься этим вопросом.
4. Yes, of course we will deal with the claim. What I mean is it is the insurance company who will meet your claim and pay the damages. Have you got the surveyor's report? Will you send it to me and we will take the matter up with the insurance company at once.

Dialogue 7

1. We are having a serious problem: the equipment we bought from you has not arrived yet.

2. Я знаю это, г-н Скотт, и приношу извинения: у нас были серьезные проблемы с
фрахтованием судна, но сейчас все проблемы решены, и оборудование находится на пути в порт назначения.

1. I am afraid I cannot accept your apologies. When we were placing the order we stressed the importance of meeting the delivery date. Our customer may cancel the order with us because of this delay.

2. Я надеюсь, что это не произойдет. Партия должна прибыть в порт назначения через 3 дня.

1. I hope so too. But if we do not supply the equipment in time and our clients make a claim on us we will hold you responsible for all the damages we will have to pay.
2. Мы работаем с вами уже 5 лет, и это первый раз, когда мы нарушили сроки поставки. Если ваши клиенты предъявят вам претензию, мы рассмотрим ее и, если она разумная, удовлетворим.

Образец устного перевода по теме: AGENTSANDAGENCIES

Act as an Interpreter

|  |  |
| --- | --- |
| Dialogue 11. Прежде чем мы подпишем проект контракта, я хотелбы обсудить несколько вопросов: прежде всего,какой срок действия нашего соглашения?2. Usually the duration of the initial contract is one yearsubject to renewal by mutual agreement.1. Следующий вопрос - оплата: ваши клиенты платятвам напрямую или они платят нам, а мы в своюочередь рассчитываемся с вами, вычитая нашикомиссионные?2. I'd rather your clients paid us direct, and we would remityour commission to you monthly.1. Должны ли мы держать большие запасы товаров?2. I don't think it will be necessary. If we supply your clientsdirect we will supply goods from stock and it will take us10 days to make up an order from the date of receipt oforder. | Dialogue 21. Good morning, Mr. Pavlov. Have you looked through the draftagreement?2. Доброе утро г-н Вэйлс. Да, я тщательно его изучил и хотелбы обсудить несколько вопросов. Вы платите намкомиссионные в размере 10% с цены фоб, а такжевозмещаете дополнительные расходы, не так ли?1. You mean advertising? We have agreed that we shall allow $5000 in the first year for publicity.2. Нет, я имею в виду любые другие расходы, связанные спродвижением товаров на рынке.1. Yes, we do reimburse any reasonable expenses.2. Я хотел бы уточнить, будете ли вы, помимо комиссионных,платить фиксированную сумму в течение первого года, т.к.товар на рынке новый и наши комиссионные будутнебольшие.3. You mean a retainer, I have to discuss it with my colleagues.We'll come back to this later.4. Да, еще один вопрос: обычно мы берем на себяответственность за кредитоспособность наших клиентов, и вэтом случае нам платят комиссионные делькредере вразмере 3 %. |
| Dialogue 31. Наш контракт действителен в течение 2 лет. Может ли действие контракта быть прервано?2. Yes, it can be terminated by either party provided that the notice is given in writing 3 months in advance.1. Что происходит в случае возникновения разногласий относительно условий контракта?2. The standard procedure is as follows: any dispute is settled by arbitration.1. Я имею в виду законодательство, применяемое в этом случае.2. It depends on the clause of the contract. In our case all disputes will be settled with reference to Russian Law. | Dialogue 41. We are a Buying agent acting for one of the largest stores in Budapest. We have received a number of enquiries from ourclients for your tableware and we would like to know if you could supply a trial order.2. Да, конечно. Вы знакомы с нашим новым ассортиментом? Он пользуется большим спросом. Я хотел бы Вас спросить, на каких условиях Вы обычно работаете: вы покупаете за свой счет или работаете за комиссионные?1. Usually we buy on our own account, but in this case we would prefer to operate on a consignment basis.2. Какой размер комиссионных вы получаете?1. As a rule it is 12% on the total value of the consignments.Sometimes we act as "a del credere agent" for an additional commission.2. Я думаю, вы останетесь довольны тем, как мы выполним заказ, и надеюсь, что в будущем будете размещать твердые заказы. |
| Dialogue 51. Я могу вас спросить, по чьей рекомендации вы к нам обратились?2. On the recommendation of our business associate "Weber Textile Equipment" who have been in this trade for 5 years.1. Я хорошо знаю эту фирму. Одно время мы выступали их агентами. Позже они открыли свой филиал в Москве. Как Вы , наверное, знаете, у нас тесные контакты с главными производителями в нашей стране и за рубежом.2. Would you give me a brief outline of the terms you work on?1. Обычно мы размещаем заказы наших клиентов у поставщиков, и все наши клиенты раплачиваются напрямую с производителями. Я вышлю вам проектконтракта, чтобы вы имели полное представление.2. That will be fine. We would also like you to arrange freight facilities and handle the consignment from the factory to the port. | Dialogue 61. Я рад, что вы решили рассмотреть наше предложение. Надеюсь, вы получили наш последний полный каталог?2. Yes, thank you. We've noted that all prices are subject to usual trade discounts. Would you allow any further discount, say, "a discount for the first transaction"? And what rate of commission do you allow?1. Иногда мы даем скидку за первый заказ, но это в основном зависит от объема заказа. Что касается комиссионных, мы платим нашим агентам 8% от всех счетов поквартально.2. 8% is all right but when we start selling the untried product we usually ask for a retainer at least for 6 months. Establishing a new product requires a lot of effort and financial support.1. Мы не практикуем выплату агентам каких-либо сумм, кроме комиссионных. Но мы полностью берем на себя расходы по рекламе. Какая сумма Вам потребуется на начальном этапе?2. As to the publicity I think that perhaps an initial expenditure of $5000 or thereabouts would be reasonable for the first six months. |
| Dialogue 71. As you know we need an agent to assist in marketing our furniture in your country.
2. Да, мы знаем, вы обратились к нам по рекомендации нашего банка. Если условия нашего сотрудничества будут приемлемые, мы будем рады представлять вашу фирму.
3. We've heard a lot about you. Your banker praised you to the skies. But could you outline the main selling points of your organisation.
4. Наше агентство занимается сбытом мебели, аналогичной вашей, уже много лет. Мы хорошо знаем местный рынок, имеем широкую торговую сеть, хорошие связи с местными потребителями. Также у нас есть просторные демзалы во всех крупных городах.

1. It sounds very promising. Would you be ready to act as our sole agent? We would prefer it that way.В настоящий момент мы выступаем агентами нескольких восточноевропейских фирм, их товары не конкурируют с вашими, поэтому я не вижу здесь проблем. |  |

Образец письменного перевода по теме: PAYMENT IN FOREIGN TRADE

**Letter 1**

Мы выступаем по поручению Истланд Банка, расположенного в Лондоне, и хотели бы сообщить, что вышеуказанный документарный аккредитив на сумму $45 ООО был открыт в Вашу пользу Вашими клиентами Mercury Data Ltd. Аккредитив действителен до 12 августа, и все банковские комиссионные (расходы) оплачены. Просим направить по вышеуказанному адресу:

1. Авианакладную, счет
2. страховой полис
3. сертификат о происхождении.

Также просим выставить на нас тратту с оплатой по предъявлении на полную сумму счета-фактуры, с тем чтобы оплатить счет. Заранее благодарны.

**Letter 2**

Уважаемые господа,

Цель настоящего письма узнать, почему не оплачен наш счет № 11931 на сумму 6400 ф.ст., копию которого здесь прилагаем. Мы знаем, что с самого начала нашей торговли с Вами Вы регулярно в срок оплачивали свои счета. Поэтому хотелось бы знать, не возникли ли какие-либо проблемы, которые мы могли бы помочь Вам решить. Просим сообщить, не можем ли мы Вам помочь.

С уважением, Р. Грин

**Letter 3**

Уважаемый г-н Мертон!

Отвечаю на Ваш запрос о фирме от 16 февраля. Мы предоставляли фирме кредит, но никогда в таком размере, о котором Вы пишите. Нам приходилось не раз напоминать фирме о платеже, прежде чем счета бывали оплачены.

Эта информация строго конфиденциальная, и мы не несем ответственности за то, как Вы ею воспользуетесь.

С уважением, Р. Грин

**Letter**5

Уважаемые господа!

Благодарим Вас за ответ на наш запрос от 16 апреля. Условия, которые Вы предлагаете, вполне приемлемы. К письму прилагаем наш заказ № 8715 на принтеры (см. кат. № Д16). Мы дали указание Московскому Народному банку открыть безотзывный аккредитив на сумму 22 ООО ф.ст. в Вашу пользу. Эта сумма покрывает расходы по доставке на условиях с.и.ф. и банковские расходы. Аккредитив дей­ствителен до 10 июля.

Вы получите подтверждение нашего банка и можете выставить на него тратту на сумму счета-фактуры с оплатой через 60 дней после предъявления. При предоставлении тратты просим приложить следующие документы:

коносамент (6 копий)

счет-фактуру, сиф Санкт- Петербург (4 копии) страховой полис на 22 ООО ф.ст. Просим дать сообщение по факсу/e-mail, как только Вы подготовите товар к отгрузке. С уважением,

**Letter 6**

Уважаемые господа!

Мы получили Ваш проект контракта на поставку кофе и хотим сообщить, что нас не вполне устраивают предложенные Вами условия платежа. Мы не можем согласиться на выплату аванса в размере 30% всей стоимости товара, т.к. это противоречит нашей практике.

Мы могли бы предложить следующее: по получении Вашего извещения о готовности товара к отгрузке мы открываем безотзывный неделимый аккредитив в Вашу пользу во Внешэкономбанке РФ на 90% стоимости товара, предназначенного к отгрузке. Платеж осуществляется по представлении отгрузочных документов.

Остальные 10% оплачиваются через две недели после прибытия товара в порт назначения.

Если наши условия приемлемы для Вас, просим сделать соответствующие изменения и прислать контракт для подписи.

С нетерпением ждем скорейшего ответа от Вас. С уважением,

**Letter 7**

Уважаемый г-н Сноу!

Ссылаясь на нашу встречу 23 сентября, рад сообщить, что получено разрешение на предоставление Вам кредита в размере £25000, о котором Вы просили.

Я знаю, что мы говорили об овердрафте, но думаю, было бы лучше предоставить Вам кредит в виде ссуды по текущей процентной ставке (11%).

Ссуда должна быть возвращена к июню 2015г. В качестве обеспечения мы оставим у себя обычные акции IBM на сумму £5000 и облигации местных властей на сумму £7000, которые вы обещали. Был бы признателен, если бы Вы подписали прилагаемое соглашение.

Деньги будут зачислены на Ваш текущий счет и Вы можете ими воспользоваться с 30 июля при условии, что вернете подписанное соглашение к этому сроку. Желаю Вам успеха в расширении Вашего дела и жду ответа. Искренне Ваш.