Филиал государственного образовательного учреждения высшего

профессионального образования

**Отчет о прохождении учебной практики**

**По дисциплине: Английский язык**

Выполнил: шифр

группа

личное дело №

Приняла:

2009 г.

**Содержание**

1. Формулы повседневного речевого общения

2. Вопросы по подготовке к собеседованию

3. Выражения полезные для деловой переписки

4. Экономический словарь

5.Экономический текст

6. Деловое письмо

7. Контракт

**1.Формулы повседневного речевого общения**

1. What are you? – Кто вы (по профессии)?
2. Who are you? – Кто вы (по фамилии и родственным отношениям)?
3. How old are you? – Сколько вам лет?
4. What do you do? – Что вы делаете? (чем занимаетесь)?
5. Good bye. – До свидания.
6. Good morning. – Доброе утро.
7. How are you? – Как вы поживаете?
8. Welcome to… Did you enjoy your trip? – Рад вас видеть в… Как вы доехали?
9. Let me see. – Дайте подумать.
10. We take it that. – Мы полагаем что.
11. What about you? – А как вы?
12. Let me help you. – Позвольте вам помочь.
13. Sorry, no idea. Простите, не имею понятия.
14. Excuse my interrupting you. – Простите, что я вас перебиваю.
15. How do you like the weather here? – Как вам нравится наша погода?
16. It’s a lovely day. – сегодня чудесный день.
17. Now we’re having a cold spell. – Сейчас у нас холодный период.
18. We’ve already met. – Мы знакомы.
19. A pre-, mid-, and post- conference. – До-, во время и после конференции.
20. To attend a reception. – Присутствовать на приеме.
21. A reception (official, grand). – Прием (официальный, торжественный).
22. To hold a reception. – Устроить (дать) прием.
23. At the highlight. – В центре внимания.
24. Opinion exchange. – Обмен мнениями.
25. To be in a top form. – Быть в отличной форме.
26. Cancel the call. – Снимите заказ.
27. What amounts will be allotted for the purpose? – Сколько отводится на эти цели?
28. Appointment. – Деловое свидание.
29. Well, the point is that. – Ну, дело в том, что…
30. It’s a matter for the discussion. – Это надо обсудить.
31. There may be alternatives. – Возможны варианты.
32. As I take it… - Насколько я понимаю…
33. Just you wish. - Как вы хотите.
34. It’s quite a problem… - Это довольно трудно…
35. It turns out… - Оказывается…
36. By the way. – Кстати.
37. By all means. – В любом случае.
38. Through no fault of ours… - Не по нашей вине…
39. That’s standard practice. – Это обычная практика.
40. Appraisal. – Деловая оценка.

**2.Вопросы по подготовке к собеседованию**

1. What type of position are you interested in?

В каком виде должности вы заинтересованы?

1. Why do you think you would like particular type of job?

Почему вы думаете, что вам понравился бы этот тип работы?

1. What kind of training have you got?

Какое образование вы получили?

1. What do you want from a new position?

Что вы хотите от новой должности?

1. Why do you want to work for this company?

Почему вы хотите работать в этой компании?

1. Why did you leave your last job?

Почему вы уволились с прошлой работы?

1. What do you know about our company?

Что вы знаете о нашей компании?

1. Do you prefer working by yourself?

Вы предпочитаете работать самостоятельно?

1. How often did you miss work (school) last year?

Как часто вы попускали работу (школу) в прошлом году?

1. Do you need close supervision when you work?

Нуждаетесь ли вы в пристальном контроле, когда работаете?

1. What are your main weaknesses?

Какие ваши основные слабости?

1. What makes you angry?

Что раздражает вас?

1. How do you spend your leisure time?

Как проводите сое свободное время?

1. Why do you think we should hire you?

Почему вы думаете, что мы наймем вас?

1. What type of position are you interested in?

В каком виде работы вы заинтересованы?

1. Do you get along well with others?

Вы хорошо ладите с другими?

1. Are you happy with our terms of….?

Вас удовлетворяют наши условия?

1. What points would you like to clear up?

Какие вопросы вы хотели бы выяснить?

**3.Выражения полезные для деловой переписки**

1. I wish to thank you this tribute.

Я хочу поблагодарить Вас за эту награду.

1. Thank you for this cherished award.

Благодарю Вас за дорогую для меня награду.

1. I understand that the salary will be $ (amount).

Насколько я понимаю, зарплата будет составлять (сумма) долларов.

1. I look forward to becoming a member of your team.

С нетерпением жду присоединения к вашему коллективу.

1. It is very disturbing to receive such a letter.

Мы очень обеспокоены полученным письмом.

1. I am immediately asking our (name) to investigate the situation.

Я немедленно попрошу нашего (имя) рассмотреть возникшую ситуацию.

1. We greatly appreciate customers who fake time let are known of their complementary remarks.

Мы очень признательны клиентам, которые находят время, чтобы дать положительный отзыв о нашей работе.

1. Thank you for letter concerning the retail price of our (product).

Благодарим Вас за письмо касательно розничной цены на нашу продукцию (название продукции).

1. We provide marketers with resale prices.

Мы предлагаем закупщикам цену товара по перепродаже.

1. Our overdue notice dated (date) was sent in error.

Просроченное извещение от (дата) было отправлено нами по ошибке.

1. You are absolute correct!

Вы абсолютно правы!

1. We are sorry for the delay and inconvenience.

Просим извинения за задержку и причиненные неудобства.

1. Availability is planned for (date).

Планируется, что он появится (дата).

1. We regret this mistake and hope you will continue to be a valued customer.

Мы сожалеем об этой ошибке и надеемся, что Вы останетесь клиентом, которого мы высоко ценим.

1. Thank you again for this rewarding experience.

Еще раз благодарим за этот ценный совет.

1. I will soon forward a completed application.

В скором времени я заполню и вышлю бланк заявления.

1. I hope to hear favorably from you.

Надеюсь получить от Вас положительный ответ.

1. You current opening for a (position) continues to be of interest to me.

Существующая вакансия на должность (должность) продолжает меня интересовать.

1. Thank you again for your excellent presentation.

Еще раз благодарим за Ваше отличное выступление.

1. Shipment is scheduled for (date).

Планируем осуществить отгрузку (дата).

**4. Экономический словарь**

А

Accountability – подотчетность

Accounting – бухгалтерский учет

Advertising – реклама

Autonomy – автономия

Assets – активы

B

Bankruptcy – банкротство

Barter – бартер

Boycott – бойкот

Bid price – цена покупателя

Bond – облигация

C

Capital – капитал

Cartel – картель

Committee – комиссия

Collusion – сговор

D

Data – данные

Debt – заем

Dealer – дилер

Discount – rate – дисконтная ставка

Demand – спрос

E

Elasticity – эластичность

Equity – равенство

Expansion – подъём

Envelope – обёрточная кривая

F

Factor – комиссионер

Franchise – фрэнчайз

Fraud – мошенничество

Futures contract – срочный контракт

G

Game theory – теория игр

Grievance – жалоба (по трудовым спорам)

Gross – валовая прибыль

Group recession – экономический рост, приводящий к спаду

H

Hedging – хеджирование

Hierarchy – иерархия

Hose brand – марка торгового дома

Hypermarket – гипермаркет

I

Income – доход

Indexation – индексация

Indifference – карта безразличия

Inferior – низкие блага

Investment – инвестиции

J

Job analysis – анализ трудовых операций

Job description – должностная инструкция

Joint – venture – совместное предприятие

Just in time production – производство «точно – в – срок»

K

Kinked demand curve theory – теория изогнутой кривой спроса

Keep – иметь в продаже

Kerb – неофициальная биржа

Kit – комлект

Kite – дутый вексель

L

Labor force – рабочая сила

Labor supply curve – кривая предложения труда

Labor union – профсоюз

Labour – труд

Land – земельные ресурсы

M

Market – рынок

Mediation – посредничество

Mentor – наставник

Merchant – торговец

Moral hazard – моральный риск

N

Net export – чистый экспорт

Nominal – номинальный

Normal goods – нормальные блага

Normal profit – нормальная прибыль

O

Oligopoly – олигополия

Open economy – открытая экономика

Option – опцион

Out put – объём производства

P

Peak – пик

Pension fund – пенсионный фонд

Price – цена

Price level – уровень цен

Pure risk – чистый риск

Q

Qualitative patterns of behavior – качественные схемы поведения

Quality – качество

Quality assurance – гарантия качества

Quality circle – кружок качества

R

Rebates – скидка

Recession – склад или рецессия

Reflation – рефляция

Regulation – регулирование

Risk –риск

S

Selection – отбор

Services – услуги

Stockholder – акционер

Strike – забастовка

Surplus – перепроизводство

T

Tariff – тариф

Task force – оперативная группа

Total profit – общая прибыль

Transfer – перевод

U

Underemployed – не полностью занятый

Unemployed – безработный

Uses of funds – использование фондов

Utility – полезность

V

Value added – добавленная стоимость

Vertical mergers – вертикальное слияние

Variable costs (VC) – переменные издержки

Voluntary unemployment – добавленная безработица

W

Warrant – гарантия

Wealth – богатство

Wholesaling – оптовая продажа

Working capital – оборотный капитал

**5.Экономический текст**

The Bank of England does business with many international institutions and central banks of many countries keep their accounts there. It advises banks, companies and governments. This Bank has three main function in England.

1. It holds the central accounts of the Government – the accounts of H M chequer and of the National Loans Fund. Any money received or paid out by the central government goes through these accounts. It arranges short – term borrowing of money for the government. It manages the government’s stocks. There are nearly 200 types of stock with a nominal value of 20, 000, 000, 000! The Bank issues the stocks, keeps a list of the three million stockholders and pays out the dividends.

It manages the Exchange Equalization Account. This means making sure the exchange value of sterling does not change too much. It controls the country’s reserves of gold and foreign currencies and administers the Exchange Control Regulation.

2. It acts as the principal bank for all the other banks, e.g. Lioyds, Barclays, Midland. They all keep a large amount of their cash in the Bank of England. It has close relation with the Committee of London Clearing Banks and the British Banker’s Association, the Stock Exchange and the insurance industry.

3. Only the Bank of England can issue notes. Until 1931 it was possible to take a bank note to the Bank of England and exchange it for the same amount of gold. Nowadays, the value of a bank note does not depend on gold, but on complicated of government securities.

Английский ведет банк дела с иностранными институтами, и центральные банки многих стран хранят свои счета в нем. Он дает советы банкам, компаниям и правительствам. Этот банк имеет три главные функции в Англии.

1. Он держит центральные счета правительства: счета чеков и национального заемного фонда. Любые деньги получаемые или выплачиваемые центральным правительством проходят через эти счета. Он осуществляет краткосрочные заимствования денег для правительства. Он управляет правительственными акциями. Есть около 200 видов акций с номинальной ценностью в 200, 000, 000, 000! Банк выпускает ценные акции, хранит 3 миллиона держателей акции и выплачивает дивиденды.

Он управляет обменным фондом. Это означает, что обменная стоимость фунта стерлинга не сильно меняется. Он контролирует золотые запасы страны и иностранную валюту и управляет действиями обменного контроля.

2. Он действует как принципиальный банк для всех других банков, таких как Lioyds, Barclays, Midland. Они все хранят большое количество их наличных денег в Английском Банке. У него тесные отношения с Контролирующим Комитетом Банков Лондона и Ассоциацией Британских Банкиров с Биржей Труда и страховой индустрией.

3. Только Английский Банк может выпускать банкноты. До 1931 года было возможным получить банкноты Английского Банка и обменять их на такое же количество золота.

В наши дни ценность банкнот не зависит от золота, а от сложной системы к правительственной безопасности.

1. **Деловое письмо**

Dear Sirs,

You will be interested to hear we been able to obtain a further supply of Brazilian Coffee of the same quality as than supplied to you last year.

The total consignment is only 1000 lb., and we are pleased to offer it to you at per lb.

With the increase in freight costs which become effective this week? The next consignment will be dearer? So we recommend you to take prompt advantage of this offer, which is firm for three days only.

Yours faithfully.

Уважаемые господа,

Возможно, вам будет интересно узнать, что мы смогли получить новое предложение на Бразильский кофе такого же качества, какой мы поставили вам в прошлом году.

Общее количество составляет всего 1000 фунтов и мы предлагаем его вам по цене за фунт. С повышение цен на транспортные услуги, которые вводятся на этой неделе, следующая поставка будет дороже, поэтому мы рекомендуем вам незамедлительно воспользоваться этим предложение, которое имеет силу только в течение трех дней.

С уважением.

**7. Contract**

Contract №271 8 July 2002

Worldwide Flowers, ltd., Amsterdam hereinafter referred to as "the seller" on the one part and «Orchideya» Company Tuapse, Russia hereinafter referred to as "the buyer" on the other part, have concluded the present Contract for the following.

Subject of the Contract.

1.1 The Seller has sold & the Buyer has bought on terms CIF Tuapse, Russia the goods in full conformity, with the Specification attached to the present Contract.

Prices and Total Value.

1. The total value of the present Contract amounts 27485 (twenty-seven thousand four hundred and eighty-five).
2. The prices peritem are specified in Appendices Nos. 2, 3.
3. The prices are firm and subject to no alternation.
4. The prices for the goods are fixed in NLG and are understood CIF Tuapse, Russia or in accordance with our basic conditions of delivery, including the cost of packing, marking and other delivery expenses.

Legal Address of the parties.

The Buyer: "Orchideya", 2, Lenin Str., Tuapse, Krasnodar Ter., 352800, Russia The Seller: Worldwide Flowers, ltd., ganzenmarkt, 1017 CX, Amsterdam, the Neth­erlands.

The present contract is made in two copies, each in English and Russia.

The contract comes in to force the date of the signing.

The Buyer

The sell

Контракт 271

8 Июля 2002

Всемирные Цветы, Амстердам в дальнейшем именуемые как " продавец" с одной стороны и Компания Орхидея Туапсе, Россия в дальнейшем именуемая как " покупатель" в другой стороны, решили заключить контракт о нижеследующем.

Условия контракта.

1.1 Продавец продает покупателю по условиях СИФ Туапсе, Российские товары в полном соответствии, со Спецификацией приложенной к данному контракту.

Цены и Условия.

1. Общая величина суммы Контракта 27485 (двадцать семь тысяч четыреста восемьдесят пять).
2. Цены определены в Приложениях Nos. 2, 3.
3. Цены - твердые и не подлежащие никакому чередованию.
4. Цены за товары установлены в NLG и приняты СИФ Туапсе, Россия, в соответствии с нашими основными условиями поставки, включая стоимость упаковки, выделяя и другие затраты на поставки.

Юридический Адрес сторон.

Покупатель: "ОРХИДЕЯ", Россия, 352800 Краснодарский край, г.Туапсе ул.

Ленина 2, Продавец: Всемирные Цветы, Гарзенмакт, 1017 СХ, Амстердам,

Нидерланды.

Настоящий контракт сделан в двух копиях, каждый на Английском и Русском языке.

Контракт входит в условия обязательного подписания.

Покупатель Продавец