

БИЗНЕС АНГЛИЙСКИ
самоучител
в диалози

ENGLISH
FOR BUSINESS
a self-study course

“Бизнес английски - самоучител в диалози” е предназначен основно за деловия българин, който владее езика до определено ниво, но желае да обогати знанията си с професионална терминология и да развие и усъвършенства своите комуникативни умения.

В него читателят ще намери в обобщен, практически структуриран вид и в достъпно изложение всичко, от което се нуждае, за да прави бизнес на английски език.

Бизнес английски - самоучител в диалози

Първо издание

Автор: Надежда Маслева
Редактор: Адорей Първанова
Художник: Красимир Коцев
Печат: “АБАГАР” АД - Велико Търново
Формат: 60/90/16
Печатни коли: 22

ISBN: 978-954-8805-85-8

© издателство “ГРАММА” 2007

Предговор

Английският език придобива все по-голямо значение за общуването в деловите среди не само в САЩ, Великобритания и Австралия, но и по целия свят. Доброто му владееие вече се превърна в ежедневна необходимост и неотменимо условие за развиване на успешен бизнес, а контактите с делови партньори от различни страни се оказват почти невъзможни без него.

Настоящият самоучител е предназначен за хора, които вече имат известни първоначални познания по езика, но не владеят професионалната лексика на бизнеса и не притежават добри комуникативни умения.

Усвояването на езиковия материал е максимално улеснено при самостоятелна подготовка, тъй като в основната си част помагалото съдържа диалози взети от реалната бизнес практика и представени с паралелен превод на български език. Същият подход е използван и при останалите специализирани текстове и статии с икономическа насоченост.

Книгата се състои от 15 раздела, посветени на разнообразни теми от ежедневието на деловия българин (работа в офиса, бизнес срещи, преговори, финанси, посещения на търговски панаири, командировки в чужбина и др.). Представени са основни правила за оформяне на бизнес документи (презентации, писма, договори, протоколи от заседания). Отделна глава е посветена на особеностите на служебната кореспонденция поради нейното важно значение за работата на фирмите. Включена е и тема, засягаща кариерата и професионалното развитие на тези, които се готвят да търсят работа обвързана с владееенето на английски език.

Към всеки раздел има кратка граматична справка, с която се припомнят и обобщават най-важните и употребявани правила и конструкции, които обикновено затрудняват българския читател. Включен е също коментар за културните различия и протокола при делови срещи в англоезични страни.

Приложението на помагалото съдържа специализиран английско-български речник с най-често използваната бизнес терминология.

От позицията на натрупания с годините опит се надявам искрено, че „Бизнес английски - самоучител в диалози” ще се окаже полезен не само на предприемчивия българин, но и за всички, които се интересуват от делови отношения.

Надежда Маслева

СЪДЪРЖАНИЕ

1. Meeting people. Places and states. Occupation Запознаване. Градове и държави. Професия	7
2. At the office В офиса	22
3. On the phone По телефона	42
4. Organization of companies. Management and workforce Организация на фирмите. Управление и работна сила	58
5. Manufacturing and innovations. Presentation Производство и иновации. Презентация	80
6. Marketing. Sales Маркетинг. Продажби	102
7. Advertising and PR. Meetings Реклама и връзки с обществеността. Съвещания	119
8. Import and export Внос и износ	139
9. Money Пари	160
10. Fairs and exhibitions. Negotiating. Contracts Панаири и изложби. Преговаряне. Договори	183
11. Travelling. Accommodation Пътуване. Настаняване	202
12. Food and entertainment Храна и развлечения	225

13. Career. Professional development. Looking for a job Карьера. Професионално развитие. Търсене на работа	243
14. Business correspondence Делова кореспонденция	267
15. In case of emergency При спешни случаи	315

1.**Meeting people.
Places and states.
Occupation**

1. - Hello. I'm Steven Collins of Heleco company.
- How do you do, Mr Collins?
I'm George Benson from the Commercial Department of GlaxoSmithKline.
- Pleased to meet you, Mr Benson.

commercial [kə'mɜ:ʃl] търговски

2.

- Good morning, Tom.
- Good morning, Annie.
Annie, this is my colleague Susan. She is English.
- Hello, Susan. Nice to meet you.
- Nice to meet you, too.

colleague ['kɒli:g] колега, колежка

3.

- Excuse me, are you Mr. Davis?
- Yes, I'm Bob Davis.
- Pleased to meet you. I'm Vasil Donchev from the Bulgarian Economic Society.
- Nice to meet you, Mr Donchev. It's a real pleasure for me to meet a well-known Bulgarian economist like you.

society [sə'saiəti] дружество

**Запознаване.
Градове и държави.
Професия**

- Здравейте. Аз съм Стивън Колинс от фирма "Хелеко".
- Приятно ми е, г-н Колинс. Аз съм Джордж Бенсън от търговския отдел на "Глаксо Смит Клайн".
- Приятно ми е, г-н Бенсън.

- Добро утро, Том.
- Добро утро, Ани.
Ани, това е моята колежка Сюзън. Тя е англичанка.
- Здравей, Сюзън. Приятно ми е.
- И на мен също.

- Извинете, Вие ли сте г-н Дейвис?
- Да, аз съм Боб Дейвис.
- Приятно ми е. Аз съм Васил Дончев от Българското икономическо дружество.
- Приятно ми е, г-н Дончев. Истинско удоволствие за мен е да се срещна с добре познат български икономист като вас.

pleasure ['pleɪə] удоволствие

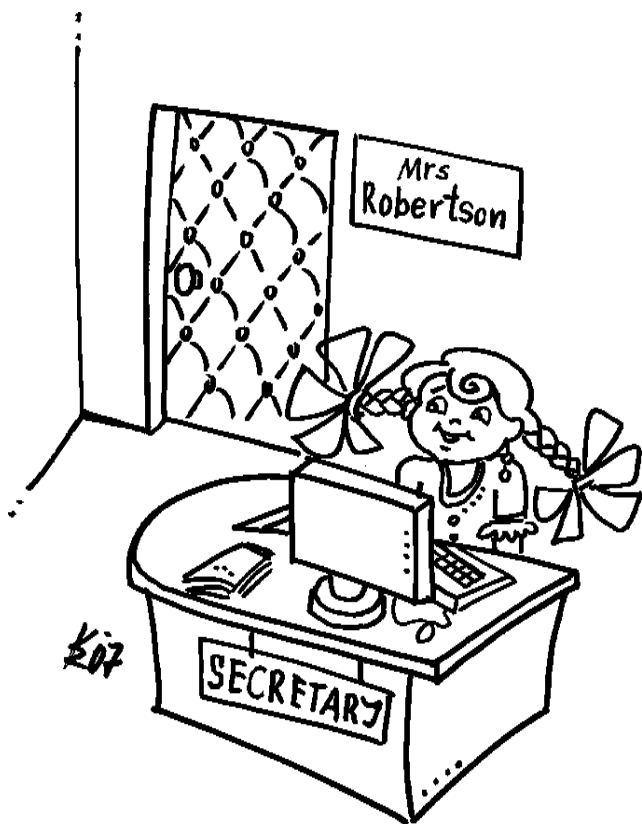
4.

- Are you the new secretary of Mrs Robertson?
- No, I'm not. I'm her daughter.
- Oh, I'm sorry. It seems your mother is very busy these days with our guests from Canada.
- I think so. That's why she invited me for her interpreter in French.

- Вие ли сте новата секретарка на г-жа Робъртсън?
- Не, не съм. Аз съм дъщеря ѝ.
- О, съжалявам. Изглежда, че майка ви е много заета тези дни с гостите ни от Канада.
- Така е. Ето защо ме покани за нейна преводачка по френски.

guest [gest] гост

interpreter [in'tə:prɪtə] преводач



Когато се запознавате с бизнеспартньори освен името, фамилията и своята професия, използвайте традиционните за английския протокол изрази на учтивост като:

Pleased to meet you.

Good to meet you.

Nice to meet you.

Nice meeting you.

Приятно ми е.

Особено разпространен е изразът **How do you do?** *Приятно ми е!* (да се прави разлика с **How are you?** *Как сте?* и **What do you do?** *Какво работите?*) На този поздрав обикновено отговаряме също с **How do you do?** В американския английски е възможно да се отговори и с **I'm very well, thank you.**

Когато не се сещате как да отговорите на даден поздрав, използвайте универсалното правило да отговорите по същия начин, по който са се обърнали към вас.

Интереса си към другите хора можете да покажете с възклицанията **How interesting!** *Колко интересно!* **Oh, really!** *Наистина ли!* **That's really amazing!** *Изумително!*

За да продължите разговора и да "разтопите ледовете", можете да зададете на събеседника си въпроси от рода на **Where are you from?** *От къде сте?*, **Do you like this city (country)?** *Харесва ли ви градът (страната)?* **Where are you staying?** *Къде сте отседнали?*, **Is this your first visit to Bulgaria?** *Това първото ви посещение в България ли е?* **What are you here for? Why are you here?** *Защо сте тук?*

5.

- Where are you from?
- I'm from New York. I'm American.
What about you? Are you British?
- No, I'm Italian, but I grew up in the United Kingdom.
- Oh, I see. Your English is fluent.
You speak like a native speaker.
Is this your first visit to New York?
- Yes, this is my first visit to the city that never sleeps.
- And what are you here for?
- I'm visiting customers.

- От къде сте?
- Аз съм от Ню Йорк. Американец съм. А вие? Англичанин ли сте?
- Не, италианец съм, но съм израснал в Обединеното кралство.
- О, разбирам. Вие говорите английски свободно. Говорите като местен.
Това първото ви пътуване до Ню Йорк ли е?
- Да, това ми е първото пътуване до града, който никога не спи.
- А защо сте тук?
- Посещавам клиенти.

fluent [fluənt] свободен (за език)

My English is fluent.
Говоря свободно английски.

6.

- Oh, hi. What was your name again?

I can't keep straight

all the participants' names.

- It's OK. I have a hard time remembering names myself.

- How, Karen, right?

- No, it's Cornelia.

My colleague's name is Karen.

- Cornelia. Okay. I think I heard you were from Bulgaria.

- Well, I was born there. But my parents are American. I grew up in France and I live and work in America.

- Oh, a world traveller.

- That's right. So, what do you do?

- Well, I'm a manager in a big consulting company.

- How interesting!

And what do you consult?

- Technical works, infrastructure projects, construction of factories, bridges, roads.

- Oh, really?

It must be an interesting job.

- Well, being a manager in a big company can be real hard, but rewarding job.

- I think so, too.

- Здравсти. Как ти беше името?

Не мога да запомня правилно имената на всички участници.

- Няма нищо. И на мен самата ми е трудно да помня имена.

- Как, Карън, нали?

- Не, Корнелия е.

Името на моята колежка е Карън.

- Корнелия. Добре. Мисля, че чух, че си от България.

- Е, родена съм там, но родителите ми са американци. Отраснах във Франция и работя и живея в Америка.

- О, обиколила си земното кълбо.

- Така е. Е, а ти какво работиш?

- Ами аз съм мениджър в голяма консултантска фирма.

- Колко интересно!

И какво консултираш?

- Технически дела, инфраструктурни проекти, строителство на фабрики, мостове, пътища.

- О, наистина ли?

Трябва да е интересна работа.

- Е, да си мениджър в голяма фирма може да бъде наистина трудна, но удовлетворяваща работа.

- И аз мисля така.

keep straight запомням правилно
grow up (grew-grown) [grou] раста, отаствам

consult [kən'sʌlt] консултирам

technical ['teknikəl] технически

infrastructure [ˌɪnfre'strʌktʃə]

инфраструктура

rewarding [ri'wɔːdɪŋ]

удовлетворяващ, отплащащ се

7.

- Hello. Are you here for the IT conference?

- Yes, we are. Paul, come and meet these people. These are James and Susan from Canada. They also came for the conference.

- How do you do?

- That's neat. "How do you do?". You British are very polite.

- And let me introduce Maria and Julian. They come from Bulgaria.

- Hi. Pleased to meet you. And who is the man with the glasses over there?

- This is Mr Contini, President of British - American Tobacco.

- Contini? I've heard about him.

He is Italian but he was born and grew up in the USA.

- This is not quite true. He was born in Milan. Then he moved to the United States with his parents.

- Здравейте. За конференцията по информационни технологии ли сте тук?

- Да. Пол, ела да се запознаеш с тези хора. Това са Джеймс и Сюън от Канада. Те също са дошли за конференцията.

- Приятно ми е.

- Колко изискано! "Приятно ми е." Вие, англичаните, сте много учтиви.

- Позволете да ви представя Мария и Юлиан. Те са от България.

- Здравсти. Приятно ми е. А кой е мъжът с очилата ей там?

- Това е г-н Контини, президент на "Бритиш-американ тъбакоу".

- Контини? Чувал съм за него.

Той е италианец, но е роден и израснал в САЩ.

- Това не е съвсем вярно. Роден е в Милано. После се е преместил в САЩ с родителите си.

neat [ni:t] изящен, чист, изискан

I've heard about him.

Чувал съм за него.





Country (Страна)	Capital (Столица)	Nationality/language (Националност/език)
USA	Washington	American (English)
Great Britain	London	British
England		English
Australia	Canberra	Australian (English)
Bulgaria	Sofia	Bulgarian
France	Paris	French
Spain	Madrid	Spanish
Japan	Tokyo	Japanese
Germany	Berlin	German
Italy	Rome	Italian
Greece	Athens	Greek
Russia	Moscow	Russian
Canada	Ottawa	Canadian (English, French)
Poland	Warsaw	Polish
China	Peking	Chinese



8.

Hello. I'm Tanaka Yamamoto.
I'm Japanese. I'm from Tokyo.
I work for Hitachi Corporation.
We are an international company
and my colleagues aren't all from
Japan. They are from Britain,
France, Germany and Bulgaria.
My friend Sonya is Bulgarian.
She's from Sofia. She is an account-
tant here and she speaks English
and Japanese. Our boss, Mr Lewis
is British. He is from London.
He manages the financial department
of our corporation.
He's a very good boss and we're
very good employees.

Здравейте. Аз съм Танака Ямамото.
Японец съм. Аз съм от Токио.
Работя в корпорация "Хитачи".
Ние сме международна компания
и не всичките ми колеги за от
Япония. Те са от Великобритания,
Франция, Германия и България.
Приятелката ми Соня е българка.
Тя е от София. Тя е счетоводителка
тук и говори английски
и японски. Нашият шеф г-н Люис
е британец. Той е от Лондон.
Ръководи финансовия отдел
на нашата корпорация.
Той е много добър шеф и ние сме
много добри служители.

corporation ['kɔ:pəreɪʃn] корпорация
(съответства на ООД)
manage ['mænidʒ] управлявам, ръководя

financial [faɪ'nænʃl] финансов
employee [em'plɔɪ'i:] работник, служител



OCCUPATIONS ПРОФЕСИИ

manager	[ˈmænidʒə]	управител
secretary	[ˈsekritri]	секретарка
accountant	[əˈkauntənt]	счетоводител
engineer	[ˌendʒiˈniə]	инженер
teacher	[ˈti:tʃə]	учител/преподавател
interpreter	[inˈtə:prɪtə]	преводач
doctor	[ˈdɒktə]	лекар
IT specialist	[aɪ ti: ˈspeʃəlist]	специалист по информа- ционни технологии
consultant	[kənˈsʌltənt]	консултант
banker	[ˈbæŋkə]	банкер
designer	[diˈzainə]	дизайнер
economist	[i:ˈkɒnəmist]	икономист
lawyer	[ˈlɔ:jə]	адвокат, юрист
businessman,	[ˈbiznismən,	бизнесмен,
businesswoman	ˈbizniswumən]	бизнесдама
mechanic	[miˈkænik]	механик
technician	[tekˈnɪʃən]	техник
shop assistant	[ʃɒp əˈsɪstənt]	продавач
office worker	[ˈɒfis ˈwɜ:kə]	служител в офис
driver	[ˈdraɪvə]	шофьор
policeman	[pəˈli:smən]	полицай



9.

- Ah, Peter, may I introduce Jack Wilson, our new financial consultant?
 - How do you do, Peter?
 - I'm very well, thank you.
 It's good to meet you.
 Chris told me so much about you.
 - Nice things, I hope.
 - Yes, of course.
 - Perhaps we could have lunch together tomorrow, couldn't we?

- А, Питър, мога ли да ти представя Джак Уилсън, нашия нов финансов консултант?
 - Как си, Питър?
 - Много добре, благодаря.
 Приятно ми е да се запознаем.
 Крис ми е разказвал много за теб.
 - Хубави неща, надявам се.
 - Да, разбира се.
 - Може би бихме могли да обядваме заедно утре, нали?

- That would be nice, but we're a bit busy this week with the new contracts. How long are you going to stay here?

- Ten days may be.

- Oh, that's nice. Then I'll give you a call next week.

I have to go now. It was a pleasure to meet you.

- Thanks, good meeting you, too.

Hope to see you again very soon.

- Това би било хубаво, но сме малко заети тази седмица с новите ни договори. Колко време ще останете тук?

- Може би 10 дена.

- О, това е хубаво. Тогава ще ти се обадя другата седмица.

Сега трябва да тръгвам. Беше ми приятно да се срещна с теб.

- Благодаря. И на мен ми беше приятно. Надявам се да те видя отново много скоро.

introduce [intrə'dju:s] представям
have lunch обядвам

give somebody a call обаждам се на
някого по телефона

10.

- Oh, that must be John. Come in. David, John Adams is our representative in Bulgaria.

- Good to meet you, John.

- It's good to meet you too, David.

- John, David works for DeltaCom in Italy.

- Yes, I know DeltaCom.

It's a big advertising company.

Is this your first trip

to Washington, David?

- Yes, yes, it is.

- О, това трябва да е Джон. Влизай. Дейвид, Джон Адамс е нашият представител в България.

- Приятно ми е, Джон.

- Приятно ми е, Дейвид.

- Джон, Дейвид работи за "Делта Ком" в Италия.

- Да, аз познавам "Делта Ком".

Тя е голяма рекламна фирма.

Това първото ти пътуване

до Вашингтон ли е, Дейвид?

- Да, да.

representative [ˌreprɪˈzentətɪv]
представител

advertising ['ædvɜːtaɪzɪŋ] рекламен

11.

- Mike, I'd like you to meet Penny Johnson, our new partner.
- How do you do, Penny?
- Pleased to meet you, Mike.
- Mike is our company lawyer. He's taking care of our legal affairs.
- I hear you're from Belgium.
- Yes, that's right.
- How do you like Bulgaria and Sofia so far?
- It's a lovely country. Sofia is a nice and modern city and people are really very hospitable.
- Lousy weather, though.
- Well, it's the same in Brussels.
- Yeah. I have to go now. It's late. It was good meeting you, Penny.
- Yes, good to see you too, Mike. Take care.

legal affairs ['li:gəl ə'fæəz]

правни въпроси

hospitable ['hɒspɪəbəl] гостоприемен

weather ['weðə] време

- Майк, бих искал да се запознаеш с Пени Джонсън, нашия нов партньор.
- Приятно ми е, Пени.
- Приятно ми е, Майк.
- Майк е адвокатът на компанията. Той се грижи за нашите юридически дела.
- Чувам, че сте от Белгия.
- Да, така е.
- Как ви се виждат България и София?
- Страната е прелестна. София е хубав и модерен град и хората са наистина много гостоприемни.
- Времето обаче е отвратително.
- Е, същото е и в Брюксел.
- Да. Сега трябва да тръгвам. Късно е. Приятно ми беше да се срещнем, Пени.
- Да, и на мен също, Майк. Пази се.

lousy ['lauzi] разг. противен, отвратителен

though [ðəʊ] макар че, при все че

Take care! Пази се! Внимавай!

12.

- Ms Rosy, this is Mrs Smith. She is from our sales office in Paris.
- Hi.
- Nice to meet you, Ms Rosy.
- Please, call me Kate.
- And I'm Maria.
- Have you just arrived, Maria?
- No, no. I came yesterday morning.
- Did you have a good journey?
- Yes, not too bad.

- Г-це Роси, това е г-жа Смит. Тя е от търговския ни офис в Париж.
- Здравсти.
- Приятно ми е, г-це Роси.
- Моля, викайте ми Кейт.
- А аз съм Мария.
- Току-що ли пристигна, Мария?
- Не, не. Дойдох вчера сутринта.
- Добре ли пътува?
- Да, не много лошо.

13.

- Hi, my name's Doris Blanche. I'm from Maxim Engineering, Washington.
- Hello, Ms Blanche.
- Please, call me Doris. Everyone calls me Doris.
- I know. We met at the Holiday Inn in Bucharest last May. My name is Pete Marshall.
- Of course, I'm sorry! How are you?
- I'm very well. How are you?
- Not bad. It's good to see you again. I'm sorry I didn't recognize you!
- That's OK. I want you to meet Deyan Savov. He's from Sofia. Deyan, this is Ms Doris Blanche.
- How do you do?
- Ms Blanche is Vice President at Maxim Engineering, Washington.
- You're American?
- That's right. Here's my card.
- Thank you. And this is mine.

- Здравейте, казвам се Дорис Бланш. Аз съм от "Максим инженеринг", Вашингтон.
- Здравейте, г-це Бланш.
- Моля, наричайте ме Дорис. Всички ми казват Дорис.
- Знам. Срещнахме се в "Холидей ин" в Букурещ през миналия май. Казвам се Пийт Маршал.
- Разбира се, съжалявам. Как си?
- Много съм добре. А ти?
- Добре. Хубаво е, че те виждам отново. Извинявай, не те познах.
- Няма нищо. Искам да те запозная с Деян Савов. Той е от София. Деяне, това е г-ца Дорис Бланш.
- Приятно ми е.
- Г-ца Бланш е вицепрезидент в "Максим инженеринг", Вашингтон.
- Вие сте американка?
- Така е. Ето визитката ми.
- Благодаря. А това е моята.

engineering [endʒi'niəriŋ]
инженеринг

Bucharest [ˌbju:kə'rest] Букурещ
recognize ['rekəɡnaɪz] разпознавам

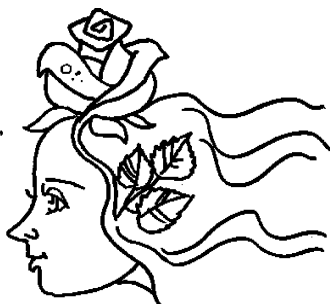




Не се учудвайте, ако американците и британците ви предложат да се обръщате към тях на малко име. Предложете им и вие същото. Не е израз на невъзпитание, напротив, някои ще се почувстват дори обидени, ако въпреки напомнянето да им говорите на малко име, продължавате да се обръщате към тях с Mr или Mrs.

Когато се запознавате, можете да използване следния трик, за да дадете сигнал на събеседника как да се обръща към вас.

*-My name's Roza.
-Hello, Roza!*



Ако кажете **"My name's Staykov. Chris Staykov"**, хората ще се обръщат към вас с **Mr. Staykov**.

Ако кажете **"My name's Kalina. Kalina Dancheva"**, хората ще се обръщат към вас с **Kalina**.

Другите хора обаче представяйте винаги с техните титли:

"This is Ms Blanche.

This is Dr Yamamoto".



*-My name's Margaritova.
-Hello, Mrs Margaritova!*



ГРАМАТИЧНА СПРАВКА

⇒ В разговорния английски се съкращават формите на много спомагателни глаголи. Най-често това става с глагола **съм**.

I'm	ВМЕСТО	I am	Аз съм
You're	ВМЕСТО	You are	Ти си
He's	ВМЕСТО	He is	Той е
She's	ВМЕСТО	She is	Тя е
It's	ВМЕСТО	It is	То е (това е)
We're	ВМЕСТО	We are	Ние сме
You're	ВМЕСТО	You are	Вие сте
They're	ВМЕСТО	They are	Те са

⇒ При образуването на въпрос спомагателният глагол не се съкращава

Are you from Bulgaria?	От България ли сте?
Is he the new lawyer?	Той ли е новият юрист?
Are you British?	Британец ли сте?
Are they American?	Те американци ли са?

⇒ Когато в разговора си искаме да включим “полезните” въпроси, използваме същия словоред, като отпред поставяме въпросителните наречия: **where** (къде) **when** (кога) **how** (как) или местоименията: **what** (какво) **who** (кой)
Запомнете, че при последните две словоредът е като в разказвателно изречение.

Where are you staying?	Къде сте отседнали?
When did you arrive?	Кога пристигнахте?
Who is that man over there?	Кой е онзи мъж там?
What's your job?	Каква е професията ви?

⇒ В разговорната реч е възможно съкращаване на глагола **to be** **съм** с въпросителните наречия и местоимения.

Безличното **there is** (има, съществува)

- За разлика от българския език, където за единствено и множествено число се използва една и съща форма - *има*, в английския формите са две. **There is** се употребява в единствено число, а **there are** - в множествено.

There is only one Sheraton in Sofia. There are three Sheratons in Atlanta.
В София има само един "Шератон". В Атланта има три "Шератона"-а.

- В разговорната реч могат да настъпят съкращения:
there is = there's
there are = there're
- Отрицателната форма е there is not = there's not, there isn't
there are not = there're not, there aren't
There isn't hot water. Няма топла вода.
- Въпросителните форми (положителни и отрицателни) се образуват с инверсия.
Are there good computer specialists in your company?
Има ли добри компютърни специалисти във вашата фирма?

Неопределителният член **a / an**

- Използва се пред броими съществителни нарицателни имена в единствено число.
Превежда се *един, -а, -о* или въобще не се превежда.
Please, make **a** copy of this document.
Моля, направете (едно) копие на този документ.
- **an** се поставя пред думи, които започват с гласна с изключение на *eu* и *u*, когато те се произнасят *you*.
I have **an** appointment. Имам среща.
This costs **a** euro. Това струва едно евро.
- **a/an** се използва преди наименованията на професии.
He is **a** taxi-driver. Той е таксиметров шофьор.
She is **an** accountant. Тя е счетоводителка.

14.

- Good morning. Are you Ms Cotton?
- Yes, I am.
- It's good to meet you at last.
- Well, hello, Mr White. How are you?
- I'm fine, thank you. And you?
- I'm very well.
- Oh, would you like to sit down, Ms Cotton?
- Oh, yeah, thanks.
- Can I get you something to drink? Tea or coffee?
- Yes, please. Could I have some coffee without sugar?
- All right.... How was your journey, Ms Cotton?
- Oh, please, call me Vera.
- How was your journey, Vera?
- Not too bad. We arrived on time despite the delay in London.
- Oh, good, good. So tell me, did you have any difficulties finding the office?

- Добро утро. Вие ли сте г-ца Котън?
- Да, аз съм.
- Добре е, че най-после се виждаме.
- А, здравейте, г-н Уайт. Как сте?
- Чудесно, благодаря. А вие?
- Много съм добре.
- О, бихте ли искали да седнете, г-це Котън?
- Да, благодаря.
- Мога ли да ви донесе нещо за пиене? Чай или кафе?
- Да, моля. Бих ли могла да изпия едно кафе без захар?
- Добре... Как мина пътуването ви, г-це Котън?
- О, моля ви, казвайте ми Вера.
- Как мина пътуването, Вера?
- Не много зле. Пристигнахме навреме въпреки закъснението в Лондон.
- О, добре, добре. Ами кажете ми, имахте ли някакви затруднения с намирането на офиса?



- No, thanks to the map you sent me, I got here right away.
 - Is this your first visit to Sofia?
 - Yes, it is. I'm looking forward to doing some sightseeing later on.
 - Sofia is a beautiful city.
 By the way, do you want to go to your hotel first and have a rest or you'd like to get down to the business right away?
 - I'd rather go to my hotel for a short rest.
 - All right. Mike, my driver, will give you a lift to the hotel.
 - Oh, thank you. That's very kind of you.

- Не, благодарение на картата, която ми изпратихте, пристигнах тук веднага.
 - Това първото ви посещение в София ли е?
 - Да. Очаквам да разгледам забележителностите по-късно.
 - София е красив град. Между другото, първо искате да отидете до хотела си и да си отпочинете, или веднага да се захващаме с работата?
 - Предпочитам да отида в хотела си за кратка почивка.
 - Добре. Майк, моят шофьор, ще ви откара до хотела.
 - О, благодаря. Това е много любезно от ваша страна.

at last накрая
have coffee пия кафе
journey ['dʒe:ni] пътуване
look forward очаквам

get down to the business захващам се с работа
I'd rather go home. Предпочитам да си отида вкъщи.
give someone a lift откарвам някого



*В британския английски съкращенията за титлите
 Mr / Mrs / Dr / Ms се пишат без точка.
 В американския английски точка се пише (Mr./ Mrs./ Dr./ Ms.)*

At the office

1.

I am an Office Manager in London and I am charged with the general administrative operations of the General Manager's office in our company. At the least this means responsibility for all paperwork, including its filing and retention over time, and the supervision of the staff doing it. It includes planning and controlling any expenditure that has to do with office work plus Hiring and Firing office staff.

In fact, our company is large and we have several offices in several geographical areas, and each one has its office manager.

be charged with [tʃa:dʒd]

отговарям за, натоварен съм с
responsibility [ris,pɒnsɪ'bɪlɪtɪ]
отговорност

paperwork ['peɪpwɜ:k]

канцеларска работа

В офиса

Аз съм офис мениджър в Лондон и отговарям за общите административни дейности в кабинета на генералния директор в нашата фирма. Най-малкото това означава отговорност за цялата документация, включително нейното картотекиране и архивиране, както и контрол на персонала, който прави това. Това включва планиране и контролиране на всеки разход, който е свързан с работата в офиса плюс наемането и уволняването на персонала в него. Всъщност нашата компания е голяма и ние имаме няколко офиса в няколко географски района, всеки от които си има собствен офис мениджър.

filing [faɪlɪŋ]

регистрация, картотекиране

retention [ri'tenʃn]

запазване, архивиране

expenditure [ɪks'pendɪtʃə]

разход, разноси

2. 

I work in an office in Boston, in the Customer Service Department, and spend a lot of time on the phone, dealing with customer problems. I work regular office hours, It's the classic nine to five job, five days a week.

Аз работя в офис в Бостън, в отдела за обслужване на клиенти, и прекарвам много време на телефона, занимавайки се с проблеми на клиентите. Работя с нормално работно време. Това е класическа работа, от девет до пет, пет дни в седмицата.

I have twenty working days vacation a year. I have to take fourteen of them together, but it's good to have the extra six days as well. In the office I wear a tie and a jacket, but I don't have to wear a suit.

Имам 20 работни дни отпуск в годината. Трябва да взема 14 от тях наведнъж, но е добре да имам и още шест дни. В офиса нося сако с вратовръзка, но не трябва да нося костюм.

deal with [di:l] занимавам се с
customer ['kʌstəmə] клиент
vacation [və'keɪʃn] ваканция



3.

I'm a Sales Executive and I travel a lot on business. When I'm back in the office, I work nine to five, but when I'm travelling I work much longer. I work five days a week, Monday to Friday, but I often have to go out somewhere on the weekend. It's good that I can take time-off during the week when that happens. I have to dress well and I usually wear a suit with a skirt. The company pays me a clothes allowance. Otherwise, I'm not well paid, but the fact that I get free trips to foreign countries more or less of my choice for most of the year does in some measure recompense for that.

Аз съм администратор по продажбите и пътувам много по работа. Когато се връщам в офиса, работя от девет до пет, но когато пътувам, работя много по-дълго. Работя пет дни в седмицата, от понеделник до петък, но често трябва да ходя някъде и през уикенда. Хубаво е, че мога да си взимам отпуск през седмицата, когато това се случи. Трябва да се обличам добре и обикновено нося сако с пола. Компанията ми дава пари за дрехи. Иначе аз не съм добре платена, но фактът, че мога да пътувам безплатно до чужди страни, малко или много по мой избор през голямата част от годината, в известна степен компенсира това.

executive [ig'zekjutiv]
опитен администратор
time-off (time-out) отпуск, почивка

allowance [ə'laʊəns] надбавка
well-paid добре платен
recompense ['rekəmpens] ~for
обезщетявам, компенсирам



I'm a Receptionist
and I deal with incoming
mail and people, which are the most
important part of my job.
I also send faxes.
I think meeting people is very
enjoyable. People can be very
irritating but they can be very nice
as well. Over the telephone they are
more sincere because they feel
that they can say things to you over
the phone that they perhaps
wouldn't say to you to your face.

Аз работя на рецепцията (рецепционистка съм) и се занимавам с входящата поща и хора, които са най-важната част от моята работа. Също така изпращам факсове. Мисля, че посрещането на хората е много забавно. Хората могат много да те дразнят, но също така могат да бъдат и много добри. По телефона те са по-искрени, защото чувстват, че могат да ти кажат неща, които не биха ти казали лице в лице.



irritating ['iriteitin]
дразнещ, възмущаващ
sincere [sin'siə] искрен, прям

5.

I am Personal Assistant to the Managing Director. I organize his appointments diary, make the arrangements for his meetings and business trips, answer the telephone and greet his visitors. I also do some typing - letters, reports and things like that.

Аз съм лична асистентка на Главния директор. Организирам неговия календар със срещи, уреждам срещите и командировките му, отговарям по телефона и поздравявам посетителите. Пиша и на компютър - писма, доклади и подобни неща.

diary ['daɪəri]

дневник, бележник-календар

typing ['taɪpɪŋ] машинопис

arrangement [ə'reɪndʒmənt]

уреждане, организиране

ГРАМАТИЧНА СПРАВКА

- ⇒ Когато говорим за обичайно повтарящи се действия (напр. какво правим всеки ден в офиса си), използваме *сегашно просто време*.

Every day I **work** from 9 to 5.

Всеки ден работя от 9 до 5 часа.

I usually **wear** a tie and a jacket in the office.

В офиса обикновено нося вратовръзка и сако.

- ⇒ Единствената важна особеност при употребата на това време е, че в трето лице единствено число глаголт получава окончание **-s**, а когато завършва на **-s**, **-ch**, **-sh**, **-z**, **-x**, окончанието е **-es**.

He **travels** a lot on business.

Той пътува много по бизнес.

- ⇒ При задаване на въпрос в това глаголно време се използва спомагателния глагол **do**, който се поставя в началото на въпросителното изречение.

Do you go to work by car?

С кола ли ходиш на работа?

- ⇒ В трето лице единствено число спомагателният глагол е **does**.

Does he go to his office on foot?

Той пеша ли ходи на работа?

- ⇒ Отрицателната форма се образува с помощта на спомагателния глагол **do** и частицата **not** (**do not**, съкратена форма **don't** [дѐунт]).

В трето лице единствено число отрицателната форма е **does not** (съкратена форма **doesn't** [дѐзнт]).

I **don't** smoke.

Аз не пуша.

Tom **doesn't** speak Bulgarian.

Том не говори български език.

Глаголът **have** (имам, притежавам)

I have	Аз имам
You have	Ти имаш
He, she has	Той, тя има
We have	Ние имаме
You have	Вие имате
They have	Те имат

- В британския английски към глагола **have** се прибавя частицата **got**. Въпросителните изречения също се образуват с тази частица.

Have you got a car? Имаш ли кола?

Yes, I **have**. Да, имам.

No, I **have not** (haven't или haven't got) Не, нямам.

- В американския английски глаголът **have** се употребява самостоятелно. Тогава въпросителните изречения и отрицателната форма се образуват с помощта на спомагателния глагол .

Do you **have** any baggage? Имаш ли някакъв багаж?

I **don't have** a voucher. Аз нямам ваучер.

- Глаголът **have** много често се използва в идиоматични изрази, с които се изразяват действията **eat** ям, **drink** пия, **experience** преживявам, прекарвам, **take** взимам.

I'll **have** a fish. Ще ям риба.

I **had** a glass of water. Пих чаша вода.

We **had** a good time. Прекарахме добре.

Определителният член **the**

- Използва се, когато се говори за неща, които вече са били споменати в хода на разговора или по презумция е ясно за какво става въпрос. **the** съответства на пълния и непълния член на български.

We need to speak about **the** contract. Трябва да говорим за договора.

The manager comes tomorrow. Мениджърът пристига утре.

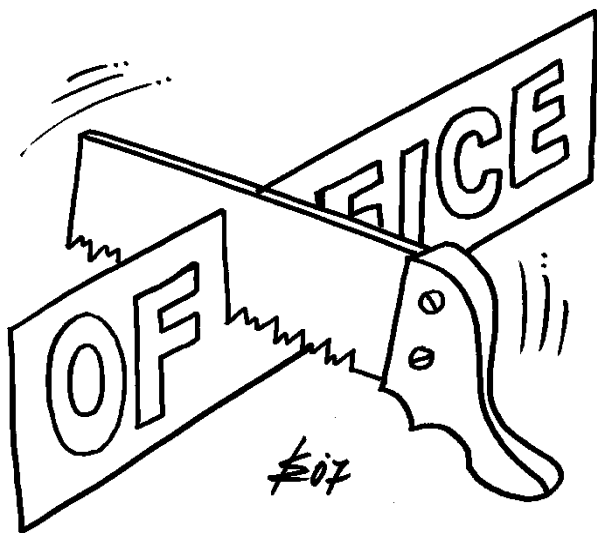
- Определителен член използваме и когато говорим за нещо, което е единствено по рода си - обикновено имена на морета и океани (the Black Sea), на планински вериги (the Alps), на реки (the Danube), на хотели (The Sheraton Hotel), някои имена на страни и столици (the USA, the Netherlands, the Hague).



6.

- Do you commute to your office or do you go on foot?
- It's relatively close to my house so I usually go on foot.
- What exactly do you do at DeltaCom, David?
- I'm in charge of marketing. I'm responsible for the marketing surveys.
- And what exactly does Kate Moss do there? I mean, is she a Marketing Manager?
- Oh, no. You're wrong. She owns the company!
- Really? She is very ingenious and a born leader but she can't work with a lot of people, I'm afraid... Don't you think that your office is too overcrowded, here in the city centre?
- That's why we intend to move some of the departments out of town.

- Пътуваш ли до офиса си или ходиш пеша?
- Относително близко е до дома ми и обикновено отивам пеша.
- Какво точно работиш в "Делта Ком", Дейвид?
- Отговарям за маркетинга. Отговарям за маркетинговите проучвания.
- А какво точно работи Кейт Мос там? Искам да кажа, тя маркетинг мениджър ли е?
- О, не. Грещиш. Тя притежава компанията.
- Наистина ли? Тя е много находчива и роден лидер, но се страхувам, че не може да работи с много хора... Не мислиш ли, че офисът ви е доста пренаселен, тук в центъра на града?
- Затова възнамеряваме да преместим някои от отделите извън града.



- I can see what you mean, but how would your staff get to work? Not everyone has a car you know. And besides, your customers have used you to be here and if you move you'll lose business.

- Mm, maybe we'll divide the office into two. We'll move part of the staff out of the city. At the same time we'll keep our office downtown for the customers.

- That seems more reasonable.

commute [kə'mju:t]

ам. пътувам до работата си

on foot пеша

survey ['sə:veɪ] проучване, изследване

- Разбирам какво искаш да кажеш, но как хората ви ще идват на работа? Знаеш, че не всеки има кола.

И освен това, вашите клиенти са свикнали да сте тук и ако се преместите, ще си загубите работата.

- Е, може би ще разделим офиса на две. Ще преместим част от персонала извън града. В същото време ще запазим нашия офис в центъра за клиентите.

- Това изглежда по-разумно.

overcrowded [ˌoʊvə'kraʊdɪd]

пренаселен

downtown ['daʊntaʊn]

ам. център на града

7.

- Maria, come in, please. I would like you to help me with a couple of things.

- Sure, Mr Alison.

- Do you think you could send a copy of this agenda to Sofia for me?

- Of course. Do you want me to fax it or to send it by e-mail?

- Fax it. And could you call Mrs Johnson and ask her to come to my office tomorrow.

- Oh, I won't be able to do that, because she is in Germany this week.

- Well, never mind. I'll try to get in touch with her myself. Now I have this report to finish by 12 o'clock. What I'd like you to do is to translate it into English by tomorrow morning.

- Мария, влез, моля те. Бих искал да ми помогнеш за няколко неща.

- Разбира се, г-н Алисън.

- Мислиш ли, че можеш да изпратиш едно копие от тази програма до София вместо мен?

- Разбира се. Искате да я изпратя по факса или по имейла?

- Изпрати я по факса. Би ли се обадила на г-жа Джонсън да я помолиш да дойде в офиса ми утре?

- О, няма да мога да направя това, защото тя е в Германия през тази седмица.

- Е, няма нищо. Ще се опитам сам да се свържа с нея. Сега трябва да завърша този доклад до 12 часа. Това, което искам ти да направиш, е да го преведеш на английски до утре сутринта.

- But I'm sorry I have to go to the factory now. It won't be possible to do that by tomorrow.
- It's a very short report, only two pages...
- Why don't you ask Tina to do it?
- All right. Go to the factory now. But please don't forget to arrange the meeting with John in the afternoon. Please, remind him to bring the plans of the new factory.
- Of course, I'll do that.

- Съжалявам, но сега трябва да отида до фабриката. Няма да е възможно да свърша това до утре.
- Докладът е много кратък, само две страници...
- Защо не помолите Тина да го направи?
- Добре. Върви сега във фабриката. Но, моля те, не забравяй да уредиш срещата с Джон следобед. Моля, напомни му да донесе плановите за новата фабрика.
- Разбира се, ще го направя.

couple of things няколко неща
agenda [ə'dʒendə] програма, дневен ред
never mind нищо, няма значение

get in touch with somebody свързвам се,
влизам във връзка с някого
remind [ri'maɪnd] напомням



8.
- Good morning, Sonya.
- Good morning, Mr Barns.
- Can we just go through my diary for today?
- Yes, sure... Now, the meeting with Mr Todorov is at 9.00, so, after ten minutes.
- Oh, yes. And after that I'm meeting John Robertson, at 10.30.
- That's right.
- And I meant to tell you that I've arranged to have a lunch with Mary Luis at 12.30. Please, don't forget to book us a table somewhere nice.
- Sure. Is Uno OK?
- Yes, perfect. After lunch I may have more time to work on the report. I haven't finished it yet.

- Добро утро, Соня.
- Добро утро, г-н Барнс.
- Може ли само да прегледаме календара ми за днес?
- Да, разбира се... Сега, срещата с г-н Тодоров е в 9 часа, тоест, след десет минути.
- О, да. И след това ще се срещам с Джон Робъртсън в 10,30.
- Точно така.
- Исках да ти кажа, че съм планирал обяд с Мери Лу в 12,30. Моля, не забравяй да ни резервираш маса на някое хубаво място.
- Разбира се. "Уно" добре ли е?
- Да, отлично. След обяда може да имам повече време да работя по доклада. Още не съм го завършил.

Tell the people who may call me to ring me up later on my mobile.
I don't want anybody to disturb me.

- Right. But you need to remember to call Morton International in the afternoon.

- OK, I'll put it in the diary for 3.30. So apart from preparing the report, that's it for the day?

- Oh, not quite. Maria Stross is calling you at 5 p.m. from Canada.

- Right. And when is the meeting with the marketing staff fixed for?

- It has been cancelled for tomorrow at 11.30. We're expecting Marta to come from London.

- OK. The Polish engineers are coming on Thursday, aren't they?

- Yes. Terry is picking them up at the airport.

- Please, arrange a tour of the factory for them, and lunch. Probably at the same restaurant you mentioned before. Uno or something.

- OK, I'll book a table.

Кажи на хората, които може да ме търсят, да ми звъннат по-късно на мобилния телефон. Не искам никой да ме безпокои.

- Добре. Вие не трябва да забравяте да се обадите на "Мортън интернешънъл" следобед.

- Добре. Ще си го отбележа в графика за 3,30. И така, освен подготвянето на доклада, това е всичко за днес?

- О, не съвсем. Мария Строс ще ви се обади в 5 часа от Канада.

- Добре. А за кога е определена срещата с хората от маркетинга?

- Тя се отложи за утре в 11,30. Очакваме Марта да се върне от Лондон.

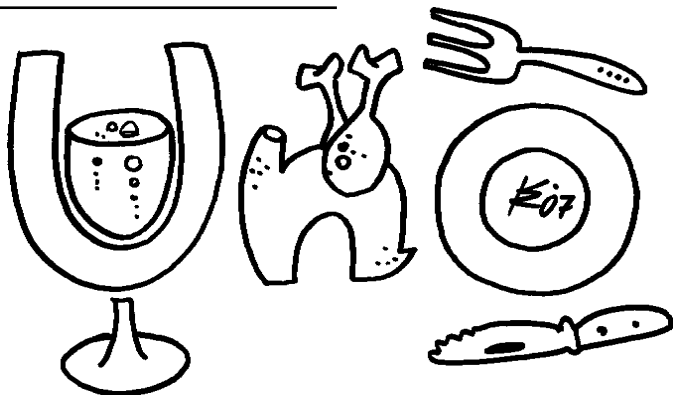
- Добре. Полските инженери пристигат в четвъртък, нали?

- Да. Тери ще ги вземе на летището.

- Моля те, уреди обиколка на фабриката за тях и обяд. Може би в същия ресторант, който спомена преди. "Уно" или каквото беше там.

- Добре. Ще резервирам маса.

go through
преглеждам,
проверявам
book a table
запазвам маса
ring up
позвънявам
cancel ['kænsəl]
отменям,
анулирам





ЧАСОВЕТЕ

При обозначаване на часовете на английски се използват цифрите от 1 до 12. Дигиталната 24-часова система се използва предимно при разписания.

Времето от 12 часа на обяд до полунощ се обозначава с **p.m.** (от латински **post meridiem** *след обяд*).

Времето от полунощ до обяд се обозначава със съкращението **a.m.** (от латински **ante meridiem** *преди обяд*).

Excuse me, what time is it?

Извинете, колко е часът?

Excuse me, can you tell me the time?

Извинете, можете ли да ми кажете колко е часът?

It's 12 o'clock.

(точно) 12 часа е.

It's 12.05 (five past twelve) p.m.

12 и 5 на обяд е.

It's 8.30 (half past eight) a.m. (in the morning)

8 и половина сутринта е.

It's 9.50 (ten to ten) p.m. (in the evening)

10 без 10 вечерта е.



- 9.
- Good morning, Jane.
How's it going?
 - Hello, Richard. Look, I'm in a hurry, you know my plane leaves in two hours.
 - Oh yes, of course.
Would you like me to help you?
 - Just give me a hand with today's and yesterday's correspondence.
 - OK. I will check it instead of you.
And if there are some urgent letters I'll draw up the responses.

- Добро утро, Джейн.
Какво става?
- Здравей, Ричард. Виж, бързам, знаеш ли, самолетът ми отлита след два часа.
- О, да, разбира се.
Искаш ли да ти помогна?
- Само ми помогни за днешната и вчерашната кореспонденция.
- Добре. Ще я прегледам вместо теб. И ако има някои спешни писма, ще съставя отговорите.

- That's very kind of you.
Look, if you do that,
can you sign the letters
for me as well, please?

- Yes, of course, no problem. And
would you like me to do anything
else?

- Oh, heavens, yes. My hotel
booking... Would you
mind phoning the Continental
Plaza to confirm the reservation?

- Of course, no problem. Well, if you
need any more help, just let me
know.

- Oh, terrific. Thanks a lot.
I will.

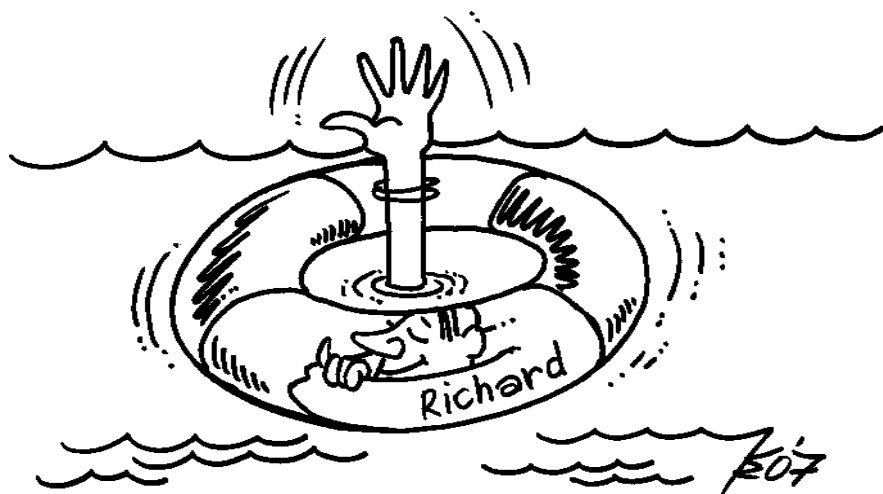
- Това е много любезно от твоя
страна. Виж, ако направиш това,
можеш ли и да подпишеш
писмата вместо мен?

- Да, разбира се, няма проблем. А
би ли искала да направя нещо
друго?

- О, господи, да. Моята хотелска
резервация... Имаш ли нещо
против да се обадиш в хотел
"Континентал плаза" и да
потвърдиш резервацията?

- Разбира се, никакъв проблем.
Е, ако ти е необходима още
помощ, просто ме информирай.

- О, страхотно. Благодаря много.
Ще го направя.



I'm in a hurry бързам
give someone a hand
помагам на някого

draw up [drou:] съставям
heavens [hevns] небеса, господи

10.

Although there may be differences from country to country, offices do not vary widely. Office furniture tends to be similar desks, chairs, filing cabinets, office equipment such as personal computers, faxes, printers. Recently, firms have become more aware of how greatly the atmosphere of the workplace can influence the effectiveness of their employees. Modern business offices became more spacious and better lit and heated than in the past. But of course this is a feature that may be dependent on the size of the company and its corporate 'philosophy'. Some large businesses may have their employees working in large open-planned offices with air-conditioning and no walls between the departments. Others may emphasize the usefulness of letting their staff work in individual offices.

vary ['vɛəri] различавам се, варирам
tend [tend] клоня, имам склонност
become aware [ə'weə] **of**
чувствам, усещам разбирам

Макар че може да има разлики от страна до страна, офисите не се различават значително. При офис мебелите тенденцията е да са подобни - бюра, столове, шкафове, офис оборудване като персонални компютри, факсове, принтери. Наскоро фирмите започнаха да разбират колко много атмосферата на работното място може да въздейства върху ефективността на служителите им. Модерните бизнес офиси станаха по-просторни и по-добре осветени и отоплени, отколкото в миналото. Но, разбира се, това е характеристика, която зависи от големината на компанията и нейната корпоративна "философия". В някои големи фирми служителите могат да работят в големи отворени офиси с климатици и без стени между отделите. Други могат да наблегнат на ползата от оставянето на персонала им да работи в отделни канцеларии.

spacious ['speɪʃəs] просторен
open-plan (open-planned)
отворен, открит
usefulness ['ju:sfʊlnəs]
полезност, полза

11.

'Our agency is very efficient. We use paperless office system which reduces the need for excess bureaucracy within the company.

The office is all open-plan, everybody dresses casually, there's no secretaries, no private offices, people come and go as they please. Everything we can do we do in order to minimize cost, and we have an absolute commitment in order to taking cost out of the business and therefore continuing to offer low fares to customers.'

efficient [e'fijənt]

продуктивен, добре извършен

paperless ['peipəlis] без хартия

"Нашата агенция се справя умело с работата си. Ние използваме офис система, която не работи на хартия и намалява необходимостта от излишна бюрокрация във фирмата. Офисът е целият отворен, всички се обличат ежедневно, няма секретарки, няма отделни канцеларии, хората влизат и излизат както си искат. Всичко, което правим, го правим за да намалим себестойността. За нас това е абсолютен ангажимент, за да намалим разходите за бизнеса и заради това да продължим да предлагаме ниски такси на клиентите".

casual ['kæʒuəl]

неофициален, обикновен

commitment [kə'mitmənt] ангажимент

fare [fɛə] такса

12.

- Now let me take you round the offices in our building.

- So, this is the new building of Cosmonet, right?

- Yes, and I'll take you on a little tour.

- That's a good idea.

- Let's start with the reception.

Right opposite is the corridor which leads to the Mr Johnson's office.

He's the General Manager.

His secretary is Mrs Red

and if you go through this door here on the right you have to go through her office before you reach Mr Johnson's.

- Сега ми позволете да ви разведа из офисите в нашата сграда.

- Значи, това е новата сграда на "Козмонет", нали?

- Да, и аз ще ви заведа на малко пътешествие.

- Това е добра идея.

- Да започнем с приемната (рецепцията). Точно отсреща е коридорът, който води до кабинета на г-н Джонсън. Той е главният директор. Неговата секретарка е г-жа Ред и ако минете през тази врата тук надясно, трябва да преминете през нейния кабинет, преди да стигнете до този на г-н Джонсън.

Personnel Manager's office is on the left.

- And Personnel Manager is Mrs Adams, right?

- Yes, she is the newest member of our team. A nice lady. She was appointed recently.

- I see. And what is all that noise coming from the room between the reception and Personnel Manager's office?

- A, yes. That's the photocopying room. It's not always as noisy as that - I think they must be using both of the machines or something! And if we carry on a little further we pass the lifts. The next door on the left is where the System Administrators are. And right ahead at the end of the corridor is where the data processing takes place.

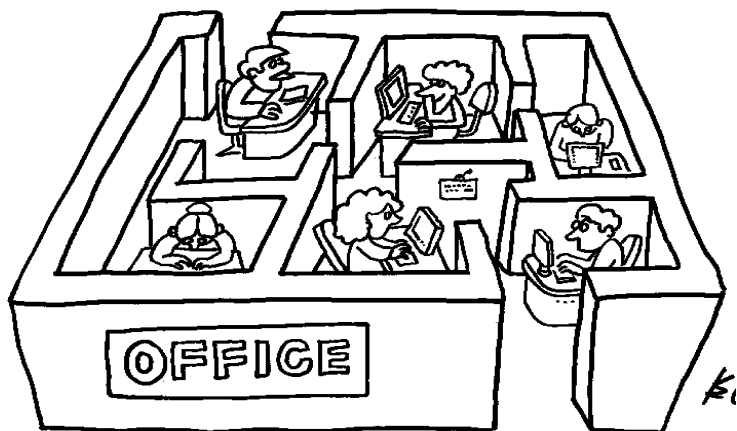
Кабинетът на шефа на "Човешки ресурси" е наляво.

- А началник на "Човешки ресурси" е г-жа Адамс, нали?

- Да, тя е най-новият член на екипа ни. Хубава жена. Беше назначена скоро.

- Разбирам. А какъв е този шум, който идва от стаята между рецепцията и кабинета на началник "Човешки ресурси"?

- А, да. Това е стаята за фотокопиране. Не винаги е така шумно както сега. Мисля, че използват и двете машини или нещо такова! Ако продължим малко по-нататък, минаваме асансьорите. Следващата врата наляво е където се намират системните администратори. А точно направо в края на коридора става обработването на данните.



take somebody round

водя, разхождам някого

appoint [ə'pɔɪnt] назначавам

take somebody on a tour

завеждам на пътешествие

carry on продължавам

13.

- Excuse me, can you tell me where the Financial Manager's office is?
- It's at the far end on the right. You have to go through the small corridor. On the left you'll see the door of the Book-keeping Department. On the right it is the Financial Manager's office.
- Shall I pass the glass doors at the end?
- No, that's the canteen. It's only open at lunchtime. Usually we get our tea and coffee from the machines.
- Just one more thing, if we've got a moment?
- Yes, sure.
- Where is the toilet?
- Can't you see it? It's right opposite the photocopying room.
- Fine. Let's take the lift and go up to our floor.

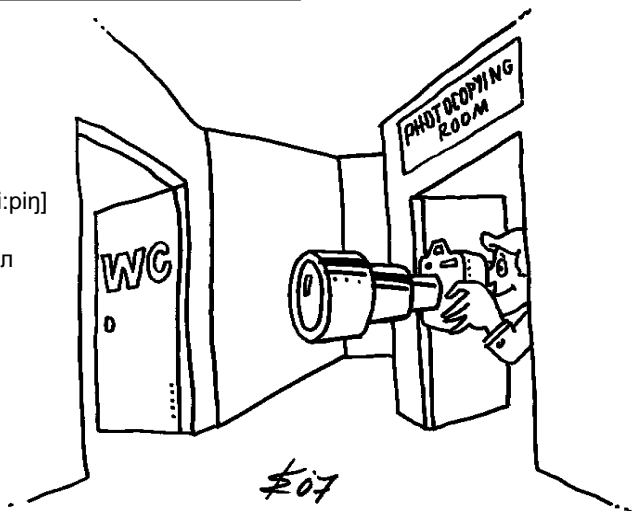
- Извинете, можете ли да ми кажете къде е канцеларията на финансовия директор?
- В отдалечения край надясно е. Трябва да минете през малкия коридор. Наляво ще видите вратата на счетоводния отдел. Надясно е канцеларията на финансовия директор.
- Трябва ли да премина през стъклената врата в дъното?
- Не, това е столът. Той е отворен само по обяд. Обикновено си взимаме чай и кафе от машините.
- Само още едно нещо, ако имаме минутка?
- Да, разбира се.
- Къде е тоалетната?
- Не я ли виждате? Тя точно срещу стаята за фотокопиране.
- Чудесно. Нека да вземем асансьора и да се качим на нашия етаж.

book-keeping ['bukki:pin]

счетоводство

canteen [kən'ti:n] стол

(за хранене в
предприятие)



14.

- Ah, good morning, Mr Ford,
do come in!
- Hello, Mr Petrov.
Nice to see you.
- How are you?
- Fine, thanks, very well.
- Oh, do sit down.
Would you like some coffee?
- Oh, yes please, black.
- Here you are.
- Thanks. Well, how's all it going?
- Oh, not too bad, we're just about
to open a branch in Warsaw.
- Oho..
- I'm hoping to - if I can
justify it to the marketing
director! How's your little
daughter, has she started school yet?
- Oh, yes, in September.

...

- Well, I suppose we'd better make
a start. Shall we get down
to business?
- Right. First of all, can I confirm the
time and date of the conference?
It's Saturday 25 October in the
morning. What time exactly?
- Well, on the invitations we've sent
out we've said that the conference
itself will start at 10 a.m. and go on
till 2 p.m.
- So you'll need the room for about
10 till 2. Would you like us to serve
coffee beforehand?
- Yes, yes - and drinks and snacks
at the end.
- Better to have buffet lunch?

- А, добро утро, г-н Форд,
влезте!
- Здравейте, г-н Петров.
Радвам се да ви видя.
- Как сте?
- Чудесно, благодаря, много добре.
- О, седнете.
Искате ли кафе?
- Да, моля, шварц.
- Заповядайте.
- Благодаря. Е, как вървят нещата?
- Добре, готвим се да отворим
клон във Варшава.
- Охо..
- Надявам се, ако мога да го
оправдая пред директора по
маркетинг. Как е вашата малка дъ-
щеря? Започна ли вече училище?
- О, да, през септември.

...

- Е, мисля, че е по-добре да
започваме. Да се захващаме ли
с работа?
- Добре. Първо, мога ли да потвърдя
часа и датата на конференцията? Тя
е в събота, 25 октомври, сутрин-та.
Точно в колко часа?
- Ами, на поканите, които сме раз-
пратили, сме казали, че самата кон-
ференция ще започне в 10 сутринта
и ще продължи до 2 следобед.
- Значи помещението ви е необхо-
димо от около 10 до 2. Искате ли да
сервираме кафе преди това?
- Да, да, и напитки и закуски
в края.
- Не е ли по-добре да направим
обяд на шведска маса?

- No, people who are invited will want to get back to their families, as it's Saturday.

- All right. The normal pre-lunch snack buffet will be what you need - that's basically the same as what you had last February.

- Oh, that'll be fine.

- OK, well, we'll charge for the room, coffee and snack buffet at the standard rate less 15%, as we agreed. And we'll charge for the drinks served on pro-rata basis.

- Fine, fine, yes.

- What type of equipment and furniture would you like?

- Well, let's have two tables for our presentations. There's an overhead projector and sound system already in the room, I believe?

Can you get someone to check that before we come, you know to see that it's working?

- Oh, of course, the technician will be with you when you're setting everything up. Do you need simultaneous interpretation?

- Yes. Most of our lecturers are English. We need English-Bulgarian interpretation.

- OK. Alfa Lingua will send a specialist in English for marketing... By the way, you say you've sent out the invitations, any idea how many people there'll be? I think you know the capacity for the room is about 50, but 40 is ideal.

- Не, хората, които са поканени, ще искат да се прибират при семействата си, защото е събота.

- Добре. Нормалната закуска преди обяд ще бъде това, което ви е необходимо - в основни линии същото, каквото беше миналия февруари.

- О, ще бъде чудесно.

- Добре, ами за помещението, кафето и закуските ще ви вземем по стандартната тарифа минус 15 %, както сме се разбрали. За сервираните напитки ще ви таксуваме пропорционално според консумацията.

- Чудесно, чудесно, да.

- Какво оборудване и обзавеждане желаете?

- Е, нека да имаме две маси за нашите презентации. Надявам се, че вече има прожектор над главите и звукова система в помещението? Можете ли да накарате някого да провери това, преди да дойдем, за да види, че всичко работи?

- О, разбира се, техникът ще бъде с вас, когато оправяте всичко. Имате ли нужда от симултанен превод?

- Да. Повечето от нашите лектори са англичани. Необходим ни е английско-български превод.

- Добре. "АлфаЛингва" ще изпрати специалист по английски за маркетинг... Между другото, казахте, че сте изпратили поканите. Някаква идея колко човека ще има? Мисля, че знаете, че капацитетът на помещението е около 50 човека, но 40 е идеално.

- Yes, the problem is that we won't know exactly how many there'll be until shortly before.
 - Can you let me know definitely by Thursday?
 - No. But I'll have a rough idea. We've sent out 100 invitations.
 - 100?!
 - Yes, well, in theory that means that there could be 100 people.
 - Yes, but the room won't..
 - But of course I don't expect more than about 30 to come.
 - But what if they do? This room is the only one we have that day.

- Да, проблемът е, че малко преди конференцията няма да знаем точно колко души ще бъдат.
 - Можете ли да ме информирате категорично до четвъртък?
 - Не, но знам приблизително. Изпратили сме 100 покани.
 - 100?!
 - Да, теоретично това означава, че биха могли да бъдат 100 човека.
 - Да, но помещението няма да...
 - Но, разбира се, аз не очаквам да дойдат повече от 30.
 - Но ако дойдат? Това помещение е единственото, което имаме този ден.

justify ['dʒʌstɪfaɪ] оправдавам
snack [snæk] лека закуска
buffet lunch ['bʊfeɪ lʌntʃ]
 обяд на шведска маса
charge [tʃɑːdʒ] искам цена, таксувам

rate [reɪt] тарифа
pro-rata [prou'reɪtə] пропорционален
equipment [ɪk'wɪpmənt] оборудване
set everything up уреждам всичко
interpretation [ɪn,tə'priːteɪʃn]
 устен превод

15.
 - Hi, Julia. Do you think it would be reasonable to outsource some of the operations in our office?
 I believe we should have a firm in to do the cleaning.
 - Will it be cheaper?
 - Yes and what's more we could get a firm in to do the book-keeping as well. We could save a lot of money that way.
 - Book-keeping is a serious job. Don't you think the work would be done better by our own staff?

- Здравей, Джулия. Мислиш ли, че ще бъде разумно да изведем някои от дейностите в нашия офис?
 Смятам, че трябва да викнем фирма за почистването.
 - По-евтино ли ще бъде?
 - Да и нещо повече, можем да вземем фирма и за счетоводството. По този начин бихме могли да спестим много пари.
 - Счетоводството е сериозна работа. Не мислиш ли, че тази работа ще се върши по-добре от нашия персонал?

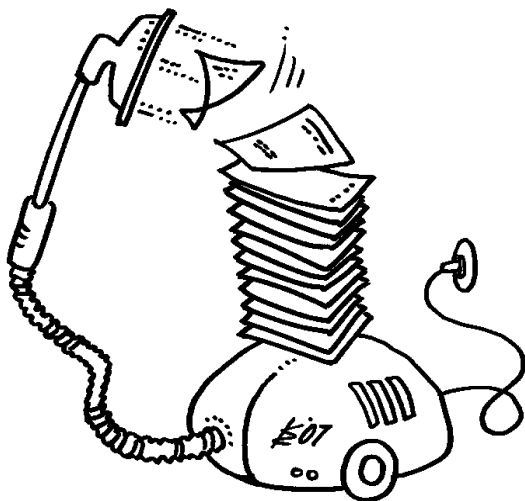
- That's right. Sometimes outside workers don't care as much and besides subcontractors may not protect the financial secrets of our company. But John made up his mind to save money by outsourcing. It's a modern trend in companies you know.

- I share your view on that. With cleaning it's all right but accounting is to some extent a 'private matter' of the company and our own staff will do a better job.

- Така е. Понякога външните служители не ги е толкова грижа и освен това подизпълнителите може да не пазят финансовите тайни на нашата фирма. Но Джон е решил да спести пари чрез "аутсорсинг". Знаеш, че това е модерна тенденция във фирмите.

- Споделям твоето мнение по въпроса. С почистването върви, но счетоводството си е до известна степен "частен въпрос" на фирмата и нашият собствен персонал ще върши по-добра работа.

outsource ['aʊtsɔ:s] възлагам
услуга да се извършва от
външни лица и фирми
cleaning ['kli:nɪŋ] почистване
save a lot of money
спестявам много пари
make up one's mind
решавам, наумявам си
trend [trend] тенденция



Outsourcing (or contracting out) is often defined as the delegation of noncore operations or jobs from internal production within a business to an external entity (such as subcontractor) that specializes in that operation.

Аутсорсинг (или сключване на договор с външни лица) често се определя като възлагане на неприсъщи дейности и работа от вътрешното производство на фирмата на външен субект (като подизпълнител), който е специализиран в тази дейност.

On the phone



1.
 - Good morning.
Dot's Communications.
 - Good morning. Can I speak to Mr Short, please?
 - Short speaking.
 - Hello, William.
 - John Steward here. How are you?
 - Oh, hello, John. It has been a long time since we met in London... I'm rather tied up at the moment. May I call you back later?
 - Sorry to disturb you.
 - I'll keep it very short. Would you please give me the number of Assen Milanov, your Managing Director in Bulgaria?
 - Now let me see. I can look it up for you. It's 00359 2 6754368 (zero, zero, three, five, nine, two, six, seven, five, four, three, six, eight).
 - Thanks a lot, John.
 - It's all right. You'll be hearing from me soon. Bye now.
 - Bye.

I'm rather tied up. Доста зает съм.
disturb [dis'tə:b] безпокоя, смущавам

По телефона

- Добро утро.
- „Дотс комюникейшънс”.
- Добро утро. Мога ли да говоря с г-н Шорт, моля?
- На телефона.
- Здравей, Уилям.
- Тук е Джон Стюърт. Как си?
- О, здравей, Джон. Много време мина, откакто се видяхме в Лондон... Доста съм зает в момента. Мога ли да ти звънна по-късно?
- Извинявай, че те безпокоя.
- Ще бъда съвсем кратък. Би ли могъл да ми дадеш номера на Асен Миланов, вашия главен директор в България?
- Чакай да видя. Ще го намеря за теб. Той е 00359 2 6754368.
- Благодаря много, Джон.
- Няма защо. Скоро ще се чуем.
- Дочуване засега.
- Докуване.

I'll keep it very short. Ще бъда съвсем кратък.



2.

- Dot's Communications Bulgaria.

Can I help you?

- John Steward from BCS is calling.

I'd like to speak to Mr Asen

Milanov, please?

- Just a moment, please. I'm putting you through, Mr Steward.

- Thank you.

- Milanov.

- Good afternoon. This is John Steward. I'm calling you from Britain.

- Ah, yes Mr Steward. We met last month in Plovdiv at the trade fair. You expressed an interest in our communication equipment.

- Oh yes. I'm going to be in Bulgaria next month and I thought you might like to see me. I'd like to discuss the details in case we decide to make an order.

- „Дотс комюникейшънс България”
Мога ли да ви помогна?

- Джон Стюърт от Би Си Ес се обажда. Бих искал да говоря с г-н Асен Миланов, моля.

- Един момент, моля. Свързвам ви, г-н Стюърт.

- Благодаря.

- Миланов

- Добър ден. Джон Стюърт е. Обаждам ви се от Великобритания.

- А, да, г-н Стюърт. Срегнахме се миналия месец в Пловдив на търговския панаир. Изразихте интерес към нашето комуникационно оборудване.

- О, да. Ще съм в България следващия месец и си помислих, че може да искате де ме видите. Бих искал да говорим за подробностите в случай, че решим да направим поръчка.



- Yes, yes. It's OK if you come and see us next month.
Do you know the precise day of your visit?
- Let me have a look at my diary. ..Yes, November 4th, about 10 a.m. Is that convenient for you?
- I'm sorry. The next day might be better. Just after lunch for preference.
- Right, so that's Tuesday, 5th of November. That suits me fine.
What time exactly?
- Shall we say 2.30?
- Certainly, 2.30 is fine.
- You know how to get to our office, don't you?
- Yes, I know your address and I'll take a taxi from the airport.
- Goodbye, then, Mr Steward.
- Goodbye, Mr Milanov.

- Да, да. Добре е, ако дойдете и ни видите следващия месец.
Знаете ли точния ден на вашето посещение?
- Чакайте да погледна календара си... Да, 4 ноември, около десет сутринта. Това удобно ли е за вас?
- Съжалявам. На следващия ден би било по-добре. Предпочитам точно след обяд.
- Добре, значи вторник, 5 ноември. Това ме устройва много добре.
В колко часа точно?
- Да кажем 2,30?
- Разбира се, 2,30 е отлично.
- Знаете как да дойдете до офиса ни, нали?
- Да, знам адреса ви и ще взема такси от летището.
- Тогава дочуване, г-н Стюърт.
- Дочуване, г-н Миланов.

I'm putting you through. Свързвам ви.
trade fair [treɪd fɛə] търговски панаир
precise [pri'saɪs] точен, определен

convenient [kən'veniənt] удобен
preference ['prefərəns] предпочитание
That suits me fine.
Това ме устройва отлично.

ГРАМАТИЧНА СПРАВКА

- ⇒ Формите на *сегашното продължително време* се използват за изразяване на временни действия или състояния, съвпадащи със сегашния момент (момента на говорене).

Who **is speaking**? (разг. Who's speaking?)

Кой говори? (когато питаме кой е на телефона)

Who **is calling**, please?

Кой се обажда, моля?

I'm **reading** your offer at the moment.

В момента чета вашата оферта.

- ⇒ Формите на това глаголно време се образуват от спомагателния глагол **to be** в сегашно време и сегашното причастие (**-ing** формата) на основния глагол.

I **am calling** (I'm calling)

Аз се обаждам

You **are calling** (You're calling)

Ти се обаждаш

He(he) **is calling** (He's calling)

Той(тя) се обажда

We **are calling** (We're calling)

Ние се обаждаме

You **are calling** (You're calling)

Вие се обаждате

They **are calling** (They're calling)

Те се обаждат

- ⇒ Отрицателната форма се образува като при глагола **to be**.

I'm **not** speaking.

Аз не говоря.

You're **not** speaking.

Ти не говориш *и т.н.*

(You **aren't** speaking).

- ⇒ Въпросителната форма е:

Are you speaking?

Ти говориш ли? (Вие говорите ли?)

- ⇒ Отрицателният въпрос започва с формите **isn't** и **aren't**:

Aren't you speaking?

Ти не говориш ли? (Вие не говорите ли?)

Isn't she speaking?

Тя не говори ли?

- Освен за изразяване на действие, което се извършва в момента на говоренето, със сегашно продължително време могат да се обозначат бъдещи планове

I'm **planning** to be in L.A. next week.

Планирам да съм в Ел Ей следващата седмица.

- Някои глаголи, които означават чувства, умствена дейност и възприятие, никога не образуват продължителни форми:

like	харесвам
love	обичам
hate	мразя
know	знам
understand	разбирам
want	искам
see	виждам
hear	чувам

I want to take a shower.

Искам да си взема душ.

Притежателните местоимения **mine, yours, his....**

- За разлика от обикновените притежателни местоимения, които се поставят пред съществителните, има група от местоимения, които се използват самостоятелно, за да се избегне повторение

mine	мой, -я, -е, -и
yours	твой, -я, -е, -и
his	негов, -а, -о, -и
hers	неин, -а, -о, -и
its	негов, -а, -о, -и
ours	наш, -а, -е, -и
yours	ваш, -а, -е, -и
theirs	техен, -а, -о, -и

Our office is more convenient than **yours**.

Нашият офис е по-удобен от вашия.

A colleague of **mine** is going to head our department.

Един мой колега ще оглави нашия отдел.



3.

- Hallo.

- Could I speak to Mr Valentinov, please?

- I'm sorry. I cannot connect you with him. He isn't in the office right now. Can I help you at all? Who's calling, please?

- This is Ivan Vachev. Could you ask him to call me back today after 3 p.m. or any time tomorrow. It's to do with the arrangements for the Economist Conference in Athens.

- OK, Mr Vachev. I think I have your number. Let me see.

Yes, I have your mobile number. It's 08875657038. I'll get Mr Valentinov to call you as soon as he comes back to the office.

- Thank you. Good bye.

- Good bye.

- Ало.

- Мога ли да говоря с господин Валентинов, моля?

- Съжалявам. Не мога да ви свържа с него. Точно сега не е в офиса. Мога ли въобще да ви помогна? Кой се обажда, моля?

- Иван Вачев е. Можете ли да го помолите да ми се обади днес след 3 следобед или по всяко време утре. Отнася се за уреждането на икономическата конференция в Атина.

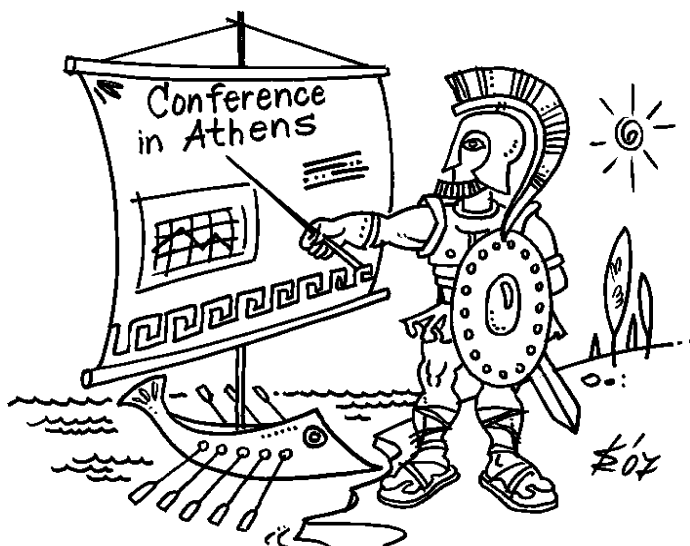
- Добре, г-н Вачев. Мисля, че имам номера ви. Чакайте да видя.

Да, имам мобилния ви телефон.

Той е 08875657038. Ще кажа на г-н Валентинов да ви се обади веднага щом се върне в офиса.

- Благодаря. Дочуване.

- Дочуване.





4.

- Good morning, Tip-top Products.
 - Oh, is this the Export Department?
 - Yes, this is Sonya Ivanova speaking.
 - This is Tom Andrews.
 Is Mr Harris available?
 - I'm sorry, Mr Andrews, but he's not here just now.
 - Oh, any idea when he'll be back?
 - Well, I'm afraid he won't be back till Tuesday.
 He's on a business trip to Germany.
 Can I give him a message?
 - Can I get him on his cell phone?

- Yes, you could try that.
 Do you know the number?
 - Yes, I think I have it written in my phone.

- Добро утро. „Изделия Тип-топ ”.
 - Това отдел „Износ” ли е?
 - Да, Соня Иванова е на телефона.
 - Аз съм Том Андрюс.
 Там ли е г-н Харис?
 - Съжалявам, г-н Андрюс, но сега не е тук.
 - Някаква идея кога ще се върне?
 - Ами страхувам се, че той няма да се върне до вторник.
 В командировка е в Германия. Да му предам ли нещо?
 - Мога ли да го намеря на мобилния му телефон?
 - Да, можете да опитате.
 Знаете ли номера?
 - Да, мисля, че го имам записан в моя телефон.



При невъзможност за свързване можете учтиво да помолите:
Hold the line, please. *Изчакайте, не затваряйте, моля.*
I'm sorry. The line is busy. *Съжалявам, линията е заета.*

Mr X

is — talking at the moment.
 — is on the other line.
 — is in a meeting.
 — is off sick today.
 — is on holiday.
 — is no longer working for us.

Г-н X — говори в момента.
 — е на другата линия.
 — е на среща.
 — е болен днес.
 — е в отпуск.
 — не работи вече при нас





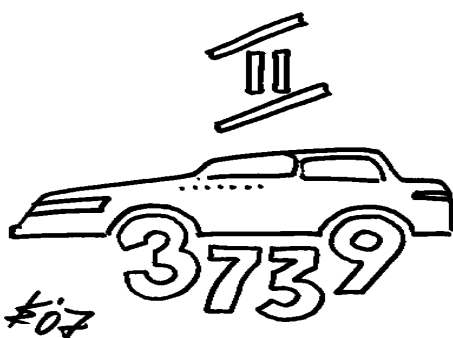
5.

- MCD. Good morning.
- Good morning. This is Stefan Vasilev calling from Bulgaria. I'd like to speak to Mrs Rolling, please.
- OK, certainly. I'm putting you through.
- Hello.
- Is that Mrs Rolling?
- No, no, she is in a meeting right now.
- May I ask you who is speaking? Is that you, Mrs Wing?
- Yes. Can I help you?
Would you like to leave a message?
- Yeah. I'll leave a message with you. It's urgent. There's been a mistake in the advertisement of the new cars. The correct number of the product is 3739, not 3738.
- OK. I've got that.
- And I'd like her to contact me so that it can be cleared up. OK?
- All right. I'll ask her to call you when she gets back.
Thanks, Mr Vasilev.
- OK, bye-bye.

- Ем Си Ди. Добро утро.
- Добро утро. Стефан Василев се обажда от България. Бих искал да говоря с г-жа Ролинг, моля.
- Добре, разбира се, свързвам ви.
- Ало.
- Г-жа Ролинг ли е?
- Не, не, точно сега е на една среща.
- Мога ли да попитам с кого разговарям? Това вие ли сте, госпожо Уинг?
- Да. Мога ли да ви помогна. Искате ли да оставите съобщение?
- Да. Ще ви оставя съобщение. Спешно е. Има грешка в рекламата за новите коли. Верният номер на изделието е 3739, а не 3738.
- Добре, записах го.
- И искам тя да се свърже с мен, за да изясним въпроса. Нали?
- Добре. Ще я помоля да ви се обади като се върне.
Дочуване, г-н Василев.
- Окей. Чао.



certainly ['sə:tnli] разбира се
urgent ['ɜ:dʒənt] спешен, бърз



advertisement [əd've:tismənt] реклама

You're through to the voicemail of Advent Limited. We are sorry there is no one to take your call at the moment. Please, leave your message after you hear the beep and we will call you back as soon as possible. To leave a message, press 1. To speak to the operator, please hold.

Вие се свързахте с гласовата поща на "Адвент" ООД. Съжаляваме, че не можем да отговорим на повикването ви в момента. Моля, оставете съобщение след като чуете сигнала и ние ще ви се обадим възможно най-бързо. За да оставите съобщение, натиснете 1. За да говорите с оператора, моля изчакайте.

6. 

Hello. This is Wilma Johns, your agent in Bulgaria. I'm coming to London next week and would like to make an appointment with James Doe, if possible on Tuesday. Could he call me by tomorrow morning to arrange a time? Thank you. Good bye.

Здравейте. Уилма Джонс е, вашият агент в България. Пристигам в Лондон следващата седмица и бих искала да се срещна с Джеймс Доу, ако е възможно във вторник. Може ли той да ми се обади до утре сутринта, за да си уговорим час? Благодаря ви. Дочуване.

To listen to your message, press 2.

If you'd like to change your message, press 3. If you'd like to erase it, press 4. Otherwise, please hang up.

За да прослушате съобщението си, натиснете 2.

Ако искате да промените съобщението си, натиснете 3. Ако искате да го изтриете, натиснете 4. В противен случай, моля, затворете.



appointment

[ə'pɔɪntmənt] среща

erase [i'reɪz]

изтривам, заличавам

hang up [hæŋ ʌp]

затварям телефона,
прекъсвам разговор



Когато приемате съобщение, често се налага да повторите или да уточните някои детайли. Можете да помолите събеседника да говори по-бавно или да повтори съобщението.

Could you, please, repeat the last sentence (word)?

Можете ли, моля, да повторите последното изречение (последната дума)?

Would you mind saying that again?

Имате ли нещо против да кажете това отново?

I'm sorry but I didn't catch what you said.

Съжалявам, но не разбрах какво казахте.

Could you spell that, please?

Можете ли да го спелувате, моля?

Please, don't speak so fast.

Моля, не говорете толкова бързо.

Could you speak more slowly, please?

Можете ли да говорите малко по-бавно, моля?

Did you say your number is 853867?

Казахте, че вашият номер е 853867 ли?

При спелуване на дума съответните букви казвайте с други общо-известни думи, започващи с тях, а не с наименованието им в азбуката:

Is that with D at the end, D for Daniel?

Това с Д накрая ли е, Д като Даниел?

Is that with B for Bravo or V for Victor?

Това с Б като Браво ли е или с В като Виктор?



International word recognition chart

Международно призната таблица за спелуване на английски език

A Alpha	H Hotel	O Oscar	V Victor
B Bravo	I India	P Papa	W Whiskey
C Charlie	J Juliet	Q Quebec	X X-ray
D Delta	K Kilo	R Romeo	Y Yankee
E Echo	L Lima	S Sierra	Z Zulu
F Foxtrot	M Mike	T Tango	
G Golf	N November	U Uniform	



- Thomson and Company.

Can I help you?

- Good morning. Can I speak to Dr Alison, please?

- Dr Ellison. One moment, please. I'll put you through.

- Yes, Ellison, accounts.

- Hello,

is that Dr John Alison?

- What? No, no, this is Martin Ellison. You've got the wrong extension. You probably want Dr Alison in Human Resources. Alison with A for Alpha. My name is Ellison with E for Echo.

- Oh, I'm terribly sorry.

Can you connect me back through the switchboard, please.

- Yes, I'll try.

- „Томсън и компания”.

Мога ли да ви помогна?

- Добро утро. Мога ли да говоря с д-р Алисън, моля?

- Доктор Елисън. Един момент, моля, ще ви свържа.

- Да, Елисън, счетоводство.

- Здравейте.

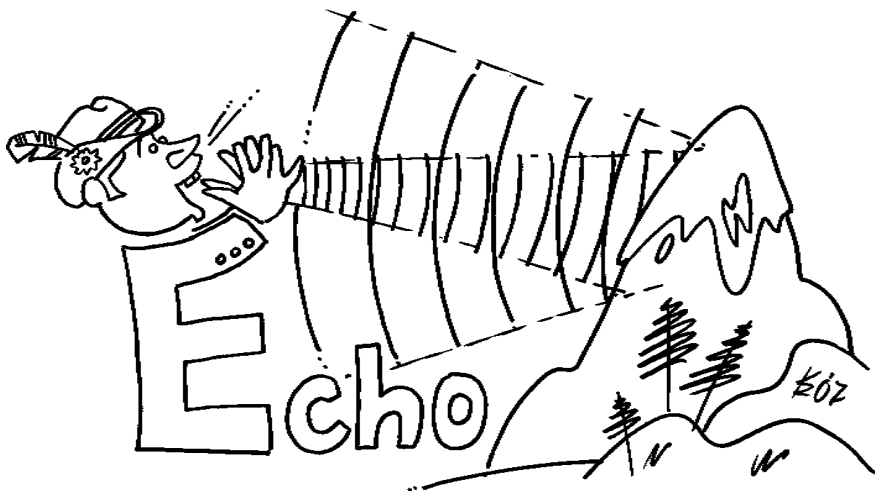
Това д-р Джон Алисън ли е?

- Какво? Не, не, тук е Мартин Елисън. Набрали сте грешен вътрешен номер. Вероятно търсите д-р Алисън от „Човешки ресурси”. Алисън с А като *алфа*. Моето име е Елисън с Е като *ехо*.

- О, ужасно съжалявам.

Можете ли да ме свържете обратно с централата, моля?

- Да, ще се опитам.



accounts [ə'kaunts] счетоводство
human resources ['hju:mən ri'sɔ:sɪz]
човешки ресурси

switchboard ['swɪ:tʃbɔ:d]
телефонна централа



8.

- Dimitri Karagiannis's office.

Can I help you?

- Could I speak to Mr Karagiannis, please?

- I'm afraid Mr Karagiannis isn't here at the moment. Can I take a message for him?

- Yes, please, this is Tanya Nikolova.

I'm calling from the Bulgarian Commercial Association.

I want to know if you got my registration form.

- I'm sorry I can't hear you.

Could you speak a little louder, please?

- Do you hear me better now?

- I'm sorry. What did you say?

- I said I just wanted to know if my registration form had been received, my registration form for the South European Conference in Athens?

I sent it last week.

- Could you repeat, please?...

We were cut off...

- Кабинетът на Димитрис Караянис. Мога ли да ви помогна?

- Мога ли да говоря с г-н Караянис, моля?

- Страхувам се, че г-н Караянис не е тук в момента. Мога ли да приема съобщение за него?

- Да, моля. Таня Николова е. Обаждам се от Българската търговска асоциация.

Искам да знам дали сте получили моя регистрационен формуляр.

- Съжалявам, не мога да ви чуя. Можете ли да говорите малко по-високо, моля?

- Сега по-добре ли ме чувате?

- Съжалявам. Какво казахте?

- Казах, че само искам да знам дали моят регистрационен формуляр е получен, регистрационният ми формуляр за Южноевропейската конференция в Атина.

Изпратих го миналата седмица.

- Можете ли да повторите, моля?... Прекъснах ни...

louder ['laudə] по-високо

cut off [kʌt ɔf] прекъсвам



Понякога в телефонен разговор се налага да промените часа на срещата и да предложите на събеседника друго решение.

I'm afraid I have to cancel my appointment with you on Wednesday. I can't make on Wednesday. Something has cropped up. I've got to go over to Berlin to see a client. How about Thursday?

We're going to have to change our arrangement for the 7th. Can we put it off till the 10th? I've completely forgotten we have a meeting that day.

We are really disappointed, but we cannot organize the conference as planned on the 8th October.

We have not decided yet to fix a new date, we leave it open for the time being.

Страхувам се, че трябва да отложи срещата си с вас в сряда. Не мога в сряда. Нещо изникна. Трябва да отида в Берлин да се срещна с един клиент. Какво ще кажете за четвъртък?

Трябва да променим уговорката си за 7. Можем ли да го отложим до 10? Напълно забравих, че имаме събрание този ден.

Наистина съжаляваме (букв. наистина сме разочаровани), но не можем да организираме конференцията както сме планирали на 8 октомври. Още не сме решили за определянето на нова дата, за момента оставяме въпроса отворен.



9.

- Karelia Corporation.

Can I help you?

- Hello, this is Susan White.

- Hello Ms White.

What can I do for you?

- Is Mr Blake there?

- No, he's not in today, I'm afraid.

Is there anything I can do?

- Could I leave him a message, please?

- Yes, of course.

- Now, can you tell him that the meeting on Monday has to be postponed? The Chinese missed their flight and aren't expected to come until late tomorrow.

- Корпорация „Карелия“.

Мога ли да ви помогна?

- Ало, Сюзън Уайт е.

- Здравейте, г-це Уайт.

Какво мога да направя за вас?

- Там ли е г-н Блек?

- Не, днес не е тук. Има ли нещо, което аз мога да направя?

- Мога ли да му оставя съобщение, моля?

- Да, разбира се.

- И така, можете ли да му кажете, че срещата в понеделник трябва да се отложи? Китайците са изпуснали полета си и не се очаква да дойдат до късно утре.

Can he find out if it's possible to change it to Tuesday morning, please? The best starting time for our partners will be 11 o'clock.

- Right, Tuesday at 11 a.m.

- Yes and please remind him that he needs to book the meeting room with seating for, let's say 15 people.

- OK, should we arrange lunch in a restaurant?

- Oh, I don't think so, but ask Tom to arrange for drinks - coffee and juice, and some sandwiches. Oh, and the meeting has to finish by 1 p.m. because I have an appointment with the mayor in the afternoon.

- Right, that's fine. I've got all that.

My colleague will be here tomorrow, so what I'm going to do is just leave a message to her and she on her side will tell him about the change.

- Wonderful, thanks Miss.

- You're most welcome, Ms White.

Може ли той да разбере дали е възможно да промени срещата за вторник сутринта? Най-доброто време за започване за нашите партньори ще бъде 11 часа.

- Разбрано, вторник в 11 сутринта.

- Да и моля, напомнете му, че той трябва да резервира залата за срещи с места за сядане, да кажем за 15 души.

- Добре. Трябва ли да уредим обяд в ресторанта?

- А, не мисля, но помолете Том да се погрижи за напитките - кафе и сок и никакви сандвичи.

О, и срещата трябва да е завършила до един, защото имам среща с кмета следобед.

- Добре, чудесно. Записах всичко. Моята колегка ще бъде тук утре.

Така че, това, което мога да направя, е да й оставя съобщения и тя от своя страна ще му каже за промяната.

- Чудесно, благодаря, госпожице.

- Моля, моля, г-це Уайт.

postpone

[pəʊst'pəʊn] отлагам,
отсрочвам

mayor [meɪə] кмет





ДНИТЕ НА СЕДМИЦАТА. МЕСЕЦИТЕ. ВЧЕРА, ДНЕС, УТРЕ

Дните на седмицата се пишат винаги с главна буква и се използват с предлога **on**.

Monday	понеделник
Tuesday	вторник
Wednesday	сряда
Thursday	четвъртък
Friday	петък
Saturday	събота
Sunday	неделя

On Monday, on Wednesday, on Sunday....

В понеделник, в сряда, в неделя...

Месеците също се пишат с главна буква, но с тях се използва предлогът

in.	January	януари	July	юли
	February	февруари	August	август
	March	март	September	септември
	April	април	October	октомври
	May	май	November	ноември
	June	юни	December	декември

In January, in February, in May...

През януари, през февруари, през май

in the morning	сутринта
at lunchtime	на обяд
in the afternoon	следобед
in the evening	вечерта
at night	през нощта

yesterday/today/tomorrow

вчера/днес/утре

last night/tonight/tomorrow night

снощи/довечера/утре вечер

the day after tomorrow/ in two days

вдругиден/след два дни

the day before yesterday/two days ago

завчера/преди два дни

last week/this week/next week

миналата седмица/ тази седмица/
следващата седмица



*Когато провеждате телефонен разговор на английски,
бъдете уттиви и използвайте максимално модалните глаголи
could и would, с които се изразява вежливо отношение*

Could you please tell me....?

Could I speak with....?

I would like to speak to..., please.

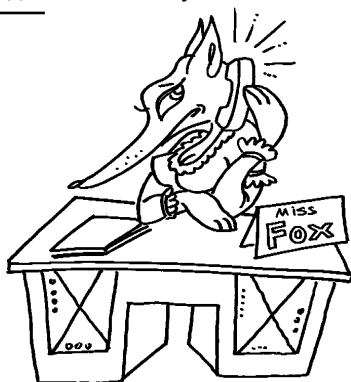
*Не забравяйте след почти всеки отговор на отсрещната страна
да казвате Thank you. Thank you very much. Thanks a lot.*

10.

- Hello?
 - Hello, can I speak to Miss Fox, please?
 - This is she.
 - Oh, good. I promised to e-mail you our last catalogue. I tried to do that yesterday, but my e-mails kept coming back marked 'unknown user'.
 - Well, let me check my list. Oh, I didn't get it. But what was the address you used?
 - marrie.fox24@onenet.com
 - No, no, that's the old address.
 - Oh, I'm sorry. Could you please tell me your new e-mail address?
 - Of course. It's marrie.andrews@onenet.com. Only the family name is different. That's because I married recently.
 - Congratulations and all the best, Mrs Andrews! OK. I'll update my address book right away and send you the catalogue in a couple of minutes.

- Ало?
 - Здравейте, мога ли да говоря с г-ца Фокс, моля?
 - Тя е.
 - О-о, добре. Обещах ви да ви изпратя по имейла нашия последен каталог. Опитях се да го направя вчера, но моите имейли непрекъснато се връщат с надпис „непознат потребител”.
 - Ами чакайте да проверя моя списък. О, не съм го получила. Но какъв беше адресът, който използвахте?
 - marrie.fox24@onenet.com
 - Не, не, това е старият адрес.
 - О, съжалявам. Можете ли, моля, да ми кажете вашия нов имейл адрес?
 - Разбира се. Той е marrie.andrews@onenet.com. Само фамилното име е различно. Това е защото се омъжих наскоро.
 - Поздравления и всичко най-хубаво, госпожо Ендриус. Добре. Ще актуализирам моя адрес бук веднага и ще ви изпратя каталога след няколко минути.

promise ['prɒmɪs] обещавам
marry ['mæri] женя се, омъжвам се
Congratulations! [kən,grætʃu'leɪʃns]
 Поздравления!



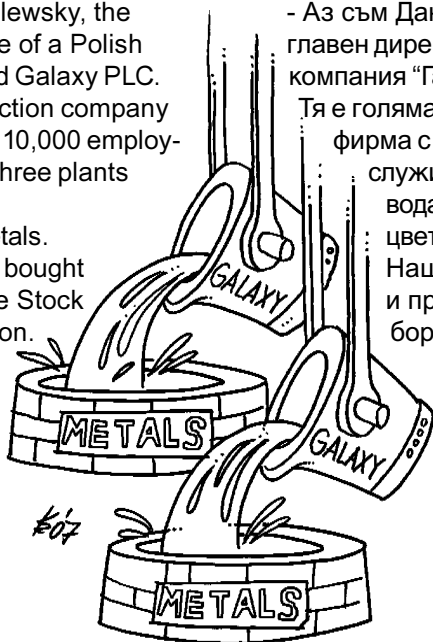
Organization of companies. Management and workforce

1.

- Well, gentlemen, before we start this seminar, would you please tell us a few words about the companies you represent?

- OK. I'm Tim Torich, the Managing Director and main shareholder of a small electronics company called GHV Ltd. Our company was founded in 1998 and is specialized in the production of computer components.

- I'm Dan Kovalewsky, the Chief Executive of a Polish company called Galaxy PLC. It's a big production company with more than 10,000 employees. We have three plants which produce non-ferrous metals. Our shares are bought and sold on the Stock market in London.



Организация на фирмите. Управление и работна сила

- Е, господа, преди да започнем този семинар, бихте ли ми разказали с няколко думи за фирмите, които представлявате, моля?

- Добре. Аз съм Тим Торич, управляващ директор и главен акционер в малка фирма за електроника, наречена "Джи Ейч Ви" ООД. Фирмата ни беше основана през 1998 г. и е специализирана в производството на компютърни компоненти.

- Аз съм Дан Ковалевски, главен директор на полската компания "Галакси" АД.

Тя е голяма производствена фирма с повече от 10 000 служители. Имаме три завода, които произвеждат цветни метали. Нашите акции се купуват и продават на фондовата борса в Лондон.

- My name is George Bowl.
I'm CEO of Klox Corp.
The name shows
that we're a corporation,
a term used especially in
the US for companies with limited
liabilities. The company was
founded in 1992. We provide
consultancy and design services.
We have only 50 people
permanent staff as we have
outsourced many jobs previously
done by in-house personnel.
Some of the operations are carried
out by outside companies
and freelancers.

- Казвам се Джордж Боул.
Аз съм управляващ директор
на корпорация "Клокс". Името
показва, че ние сме корпорация,
термин, използван особено в
САЩ за фирми с ограничена
отговорност. Компанията беше
създадена през 1992 г. Ние осигу-
ряваме консултация и дизайнер-ски
услуги. Имаме само 50 души
постоянен персонал, тъй като сме
изнесли много дейности, преди
това извършвани от вътрешния
персонал. Някои от дейностите се
извършват от външни компании и
хора на свободна практика.

found [faund] основавам
non-ferrous [ˌnɒnˈfɛrəs]
цветен (за метал)
share [ʃeə] акция

limited liability ['lɪmɪtɪd laɪəˈbɪlɪti]
ограничена отговорност
in-house ['ɪnhəʊs] вътрешен
carry out провеждам

	Акционерно дружество	Public limited company (PLC) US: Incorporated (Inc.) Company limited (Ltd) US: Corporation (Corp.) Sole owner/Sole proprietor Sole trader (само UK) Freelancer
	Дружество с ограничена отговорност (ООД) Едноличен собственик	
	Човек със свободна професия (самоосигуряващ се) Председател на управителния съвет Управляващ (главен) директор	Chairman; US: President Managing Director US: Chief Executive Officer (CEO) Director US: Vice President
	Заместник-директор Финансов контролор	Accountant US: Financial Controller
	Директор (напр. личен състав)	Personnel Manager US: Personnel Director
	Много британски фирми все по-често използват наименованията Chief Executive Officer, Financial Controller, Director вместо Managing Director, Accountant, Manager.	



2.

- Maria, how is COMTECH actually organized?

- Well... as you know, we're a multinational company which produces personal computers. We employ ten thousand people in 32 countries. Our headquarters are in Dublin and most of people work in our plant there. We also have plants in Austria, Bulgaria and Hong Kong and representative offices in many other countries.

- Could you explain me the departmental structure?

- Of course. Now, we have Board of Directors which is responsible for all plants and representations. This board includes the main shareholders, the owner of the company and our Managing Director William Smith.

- But all these people are at the top, aren't they?

- Yes. They together with the division managers are at the highest executive level. We have seven divisions. The Production Division is the most important one. Bill Roberts is the head, I mean the Production Manager.

- Мария, как всъщност е организирана „Комтех“?

- Ами... както знаеш, ние сме много-национална компания, която произвежда персонални компютри.

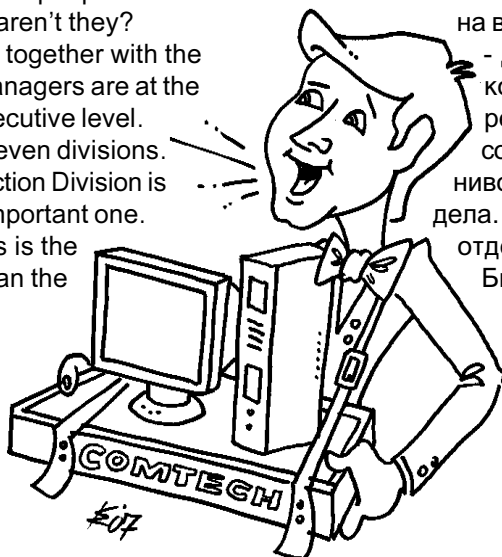
Даваме работа на десет хиляди души в 32 страни. Централата ни е в Дъблин и повечето хора работят в нашия завод там. Ние също така имаме заводи в Австрия, България и Хонг Конг и представителства в много други страни.

- Можеш ли да ми обясниш фирмената структура?

- Разбира се, и така, имаме борд на директорите, който отговаря за всички заводи и представителства. Този борд включва главните акционери, собственика на компанията и нашия управляващ директор Уилям Смит.

- Но всички тези хора са на върха, нали?

- Да. Те заедно с ръководителите на дирекции са на най-високото изпълнителско ниво. Имаме седем отдела. Производственият отдел е най-важният. Бил Робъртс е директорът, искам да кажа директор „Производство“.



Our three factories are responsible to him, but at the same time they are fairly independent. They have their own structure and management. As General Manager of the plant in Bulgaria I have to report to the Production Manager and to the Managing Director.

- What about the other divisions?

Are they less important than the Production?

- No, by no means... Company cannot function without sales. Sales Department is subordinate to the Marketing Manager. They research the existing markets and look for new opportunities. They also deal with orders and customer relations and handle customer payments and accounts.

- That's right. But you forgot to mention the Financial Department. Some people say this is the most important division because they make sure the money-side of things is OK.

- I fully agree but I wanted to mention the Personnel Department first. David Brown is Personnel Manager. He is responsible for the recruitment and training of people. The Training Manager reports to him of course.

- Is this department also called Human Resources?

- Yes, Human Resources and Personnel is one and the same thing.

Всичките три фабрики отговарят пред него, но в същото време са достатъчно самостоятелни. Те имат своя собствена структура и управление. Като главен директор на завода в България аз трябва да се отчитам на директора по производството и на управляващия директор.

- Какво ще кажеш за другите отдели? Те по-малко важни ли са от производствения?

- Не, в никакъв случай... Фирмата не може да функционира без продажби. Отделът за продажби е подчинен на директор „Маркетинг“. Те проучват съществуващите пазари и търсят нови възможности. Занимават се също с поръчките и отношенията с клиентите и работят с плащанията от клиентите и техните сметки.

- Точно така. Но ти забрави да споменеш финансовия отдел. Някои хора казват, че това е най-важният отдел, защото той гарантира, че финансовата страна на нещата е окей.

- Напълно съм съгласна, но исках първо да спомена отдел „Личен състав“. Дейвид Браун е директор на „Личен състав“. Той отговаря за набирането и обучението на хората. Ръководителят по обучението, разбира се, докладва на него.

- Този отдел се казва също и „Човешки ресурси“?

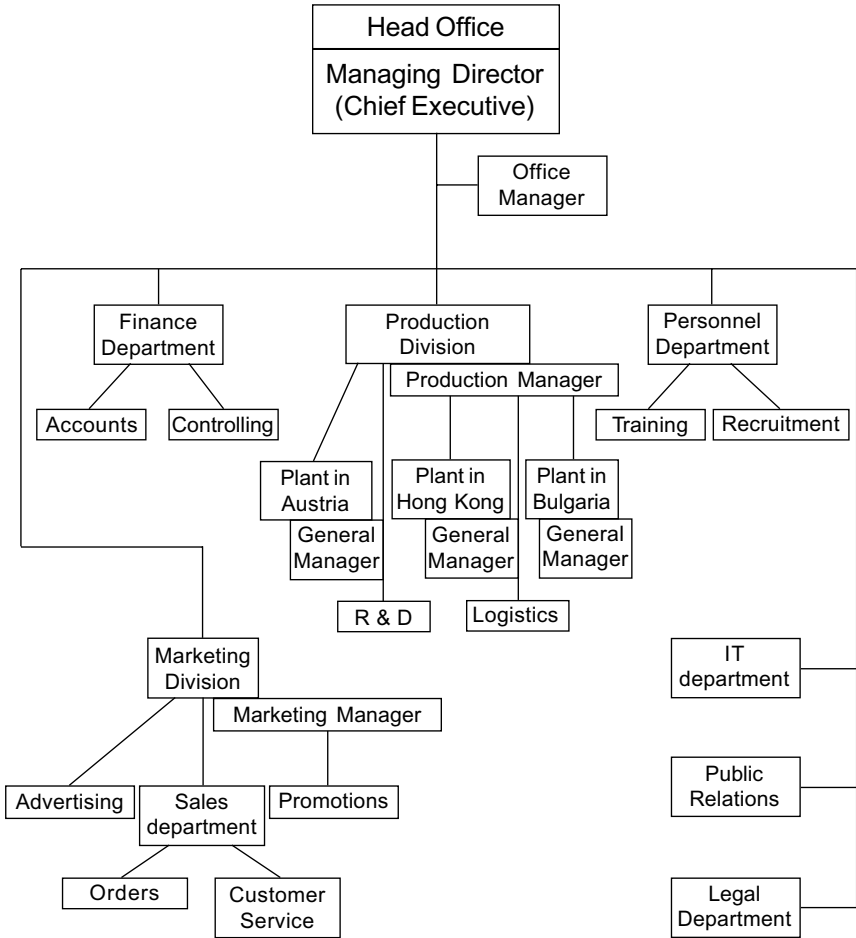
- Да, „Човешки ресурси“ и „Личен състав“ е едно и също нещо.

departmental [di:pa:t'mentl] фирмен,
ведомствен
shareholder ['ʃeəhouldə] акционер

executive [ig'zekjutiv] изпълнителски
subordinate [səb'ɔ:dinit] подчинен
recruitment [ri'kru:tment] набиране

 *division, department обикновено е голяма структурна единица в компанията. На български може да означава дирекция или отдел. unit е по-малка единица. Може да се преведе като сектор или отдел.*

ORGANIGRAM OF COMTECH



3.

- So, you say that people who are carrying out the work of the company are more than 10,000?

- That's right. We employ more than 10,000 people from 32 different countries.

- International staff, isn't it?

- Yes. And do you now what is much interesting? Most of these workers, I mean the blue-collar ones, work for the company until they reach retirement.

It's not the case with the white-collar workers, the administrative staff. They change their job easily. They work their way up the career ladder, get promotion to more senior positions with greater responsibility and after that they resign.

- Why? Maybe they are not well paid?

- Oh, our wages are higher than the average for all manufacturing industries. The problem is that we move them to different positions when necessary, often we send them abroad. To put it short, we expect flexibility but this means job insecurity. They feel they may not be in their job for long and start looking for something more secure.

- But what could be more secure than a job in a big multinational company?

- Maybe a job in a state-owned company.

- И така, казваш, че хората, които работят във фирмата (букв. вършат работата на фирмата), са повече от 10 000?

- Точно така. Наели сме над 10 000 човека от 32 различни страни.

- Международен състав, нали?

- Да. А знаеш ли кое е най-интересното? Повечето от тези работници, искам да кажа работниците на физическия труд, работят във фирмата докато се пенсионираат. Не такъв е случаят с работниците на умствения труд, административния състав. Те лесно сменят работата си. Правят възходяща кариера, получават повишение на по-високи длъжности с по-големи отговорности и след това напускат.

- Защо? Може би не са добре платени?

- О, нашите заплати са по-високи от средните за всички промишлени предприятия. Проблемът е, че ги местим на различни позиции, когато е необходимо, често ги изпращаме в чужбина. Казано накратко, очакваме гъвкавост, но това означава несигурност в работата. Те чувстват, че не могат да останат на работата си дълго и започват да търсят нещо по-сигурно.

- Но какво може да бъде по-сигурно от работата в голяма международна компания?

- Може би работа в държавна фирма.



blue-collar worker

работник (на физическия труд)

white-collar worker

служаш, работещ в администрацията

work one's way up издигам се

promotion [prə'mouʃn] повишение

put it short с една дума



За думата *фирма* на английски е
добре да използвате *company*.

Думата *firm* се среща по-рядко. *Business*
означава не само фирмата, предприятието,
в което работите, но и самата работа и
професия. За персонал (личен състав) в пред-
приятието (*enterprise*) могат да се
използват думите *personnel, staff,*
workforce, workers, employees.

4.

If you want to become a good manager you have to observe the following principles:

Organization

Organizing involves the establishment of a structure of roles through determination of the activities required to achieve the goal of the enterprise, the grouping of these activities, the assignment of such groups of activities to managers and the delegation of authority to carry them out. The organization structure is not an end of itself but a tool for accomplishing enterprise objectives.

Efficient organization will contribute to the success of the company, and for this reason the application of organizational principles is very important.

Ако искате да станете добър мениджър, трябва да спазвате следните принципи:

Организация

Организирането включва установяването на структура от роли чрез определяне на дейностите, необходими да се постигне целта на предприятието, групирането на тези дейности, възлагането на всяка група от дейности на мениджъри и упълномощаването им да ги извършват. Структурата на организацията не е самоцел, а инструмент за постигане целите на предприятието.

Ефективната организация ще допринесе за успеха на фирмата и по тази причина прилагането на организационни принципи е много важно.

Staffing

This involves manning and keeping manned the positions provided for by the organization structure.

The task includes selecting the best candidates for positions, their training and appraising.

Directing

Directing involves guiding and supervising subordinates. They must learn the organization structure and the relationship of activities and personalities, their duties and authority. Once subordinates are oriented, the Manager has a continuing responsibility for clarifying their assignments, guiding them toward improved performances, and motivating them to work with zeal and confidence. This naturally leads to knowledgeable, well-trained people who work efficiently.

Controlling

Control seeks to compel events to conform to plans. Thus it measures performance, corrects negative deviations, and assures the accomplishment of plans. The plan guides the manager in the timely use of resources to accomplish specific goals. Then activities are monitored to determine whether they conform to planned action, as things are controlled by controlling what people do.

Набиране на персонал

Това включва набиране на работна ръка и обезпечаване с персонал на длъжностите, предвидени в организационната структура. Задачата включва подбор на най-добрите кандидати за длъжностите, тяхното обучение и оценяване.

Ръководство

Ръководството включва насочване и наблюдаване на подчинените. Те трябва да научат организационната структура и връзките между дейности и личности, техните задължения и пълномощия. Когато подчинените са ориентирани, мениджърът има непрекъсната отговорност за изясняване на възложените им задачи, като ги насочва към усъвършенствано изпълнение и като ги мотивира да работят с усърдие и увереност. Това естествено води до интелигентни, добре обучени хора, работата на които дава резултати.

Контролиране

Контролът се стреми да принуди събитията да се подчиняват на плановете. Така той измерва представянето, коригира негативните отклонения и гарантира изпълненото на плана. Планът ръководи мениджъра към навременно използване на ресурсите за постигане на определени цели. Дейностите се наблюдават, за да се определи дали съответстват на планираното действие, тъй като нещата се контролират чрез контролиране на това, което хората правят.

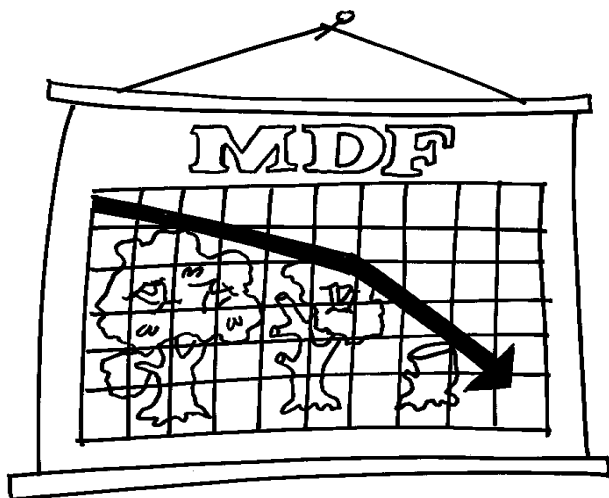
observe [əb'zə:v] спазвам,
съблюдавам
assignment [ə'sainmənt] възлагане
на задача
manning and keeping manned
набиране на работна ръка
appraising [ə'preiziŋ] оценяване
authority [ə:'θæriti] власт, права

guide [gaɪd] ръководя, насочвам
supervise ['sju:pəvaɪz] наглеждам,
надзиравам
zeal [zi:l] усърдие, жар
knowledgeable ['nɒlɪdʒəbl] добре
осведомен, интелигентен
conform [kən'fɔ:m] подчинявам се,
следвам, спазвам

5. 

- Good morning, Mr Toren!
- Good morning, Mayor!
- I'm glad to meet you again in Bulgaria. You don't look very well. What's going on?
- When I called you yesterday I didn't want to tell you everything ... I'm very upset because there's no supply of raw material. I mean, there's no enough wood in the region and our production of MDF boards is at a standstill.
- That's alarming. What about the workers? Have you already started to fire them?

- Добро утро, г-н Торен!
- Добро утро, кмете!
- Радвам се да ви видя отново в България. Не изглеждате много добре. Какво става?
- Когато ви се обадох вчера не исках да ви кажа всичко... Много съм обезпокоен, защото няма доставка на суровини. Имам предвид, че няма достатъчно дървен материал в района и производството на дъски от МДФ е в застой.
- Това е обезпокояващо. Ами работниците? Започнахте ли вече да ги уволнявате?



- Oh, no. The factory is still in operation. You know, we're a subsidiary of Entegre Holding. We still have some reserves to rely on but in the next few days the factory will stop.

- How can I help you?

- We need your political support for the assurance of wood supply for our project.

- But you've just told me there is no raw material in my region.

- You know what to do. Maybe you can write to the Minister of Forestry and ask for his assistance.

- Ok, we'll do that.

I say "we" because you should write him a letter asking for help and I'll write a supporting letter where I can state my arguments, otherwise I'll be accused of lobbying.

- We must persuade him that if the project is completed additional job positions for 300 new workers will be created, 90% of the panels will be exported and the investment shall be in total around 110 million euros.

- Yes, we'll try to. I know what your enterprise means for the workers in my region.

- А, не. Фабриката още работи.

Нали знаете, че сме поделение на „Ентегре холдинг“. Все още имаме някои резерви, на които да разчитаме, но в следващите няколко дни фабриката ще спре.

- Как мога да ви помогна?

- Необходима ни е вашата политическа подкрепа за осигуряване доставката на дървен материал за нашия проект.

- Но вие току-що ми казахте, че няма суровини в моя район.

- Знаете какво да направите. Може би можете да пишете до министъра на горите и да го помолите за помощ.

- Добре, ние ще направим това.

Казвам „ние“, защото вие трябва да му напишете писмо и да го помолите за помощ, а аз ще напиша писмо в подкрепа, където ще изложя моите аргументи. В противен случай ще ме обвинят в лобизъм.

- Трябва да убедим министъра, че ако проектът се завърши, ще се създадат допълнителни работни места за още 300 нови работници, 90% от панелите ще се изнасят и инвестицията ще бъде общо около 110 милиона евро.

- Да, ще се опитаме. Знам какво означава вашето предприятие за работниците в моя район.

raw material суровина
be at a standstill спирам

be in operation работя,
функционирам, в действие съм

Siemens - the world's largest conglomerate

Siemens was founded by Werner von Siemens on October 1, 1847, based on the telegraph he had invented that used a needle to point to the sequence of letters, instead of using the Morse code.

In 1848 the company built the first long-distance telegraph line in Europe, spanning 500 km from Berlin to Frankfurt am Main.

In 1881 a Siemens AC Alternator, driven by a watermill, was used to power the world's first electric street lighting in the town of Godalming, United Kingdom.

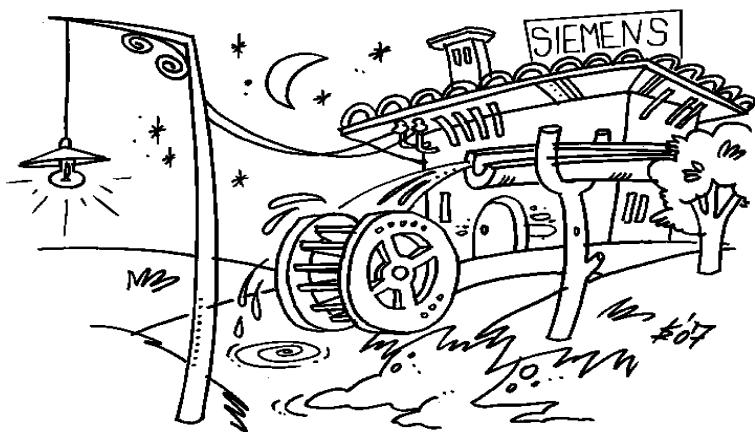
The company continued to grow and diversified into electric trains and light bulbs.

Сименс - най-големият световен конгломерат

Компанията „Сименс“ е основана от Вернер фон Сименс на 1 октомври 1847 г, като в основата е телеграфът, който той изобретил и при който се използва игла за посочване на поредността на буквите, вместо морзовата азбука.

През 1848 компанията построява първата в Европа телеграфна линия за далечни разстояния, разпростираща се на 500 километра от Берлин до Франкфурт на Майн.

През 1881 преобразувателят на „Сименс“ за прав ток, задвижван от воденица, се използва за захранване на първото в света улично осветление в град Годалминг, Великобритания. Компанията продължава да се разраства и разнообразява продукцията с електрически влакове и осветителни крушки.



During the 1920s and 1930s, Siemens started to manufacture radios, television sets, and electron microscopes. Before World War II the company was involved in the secret rearmament of Germany. Like many big German companies Siemens supported Hitler. In the 1950s Siemens started to manufacture computers, semiconductor devices, laundry machines, and heart pace makers. Siemens AG was incorporated in 1966. The company's first digital telephone was produced in 1980. In 1988 Siemens and GEC acquired the UK defense and technology company Plessey. The holdings of Plessey were split; Siemens taking over the avionics.

In 1990 Siemens acquired failing Nixdorf Computer AG and renamed it Siemens Nixdorf Informationssysteme AG. In 1997 Siemens introduced the first GSM cellular phone with color display. Also in 1997 Siemens agreed with British Aerospace and DASA the sale of the defence arm of Siemens Plessey. In 2005 the Taiwanese company BenQ acquired the financially bleeding mobile phone subsidiary from Siemens and gained the exclusive right to use Siemens trademark for 5 years. Before transferring the mobile phone subsidiary to BenQ,

През 20-те и 30-те години „Сименс“ започва да произвежда радиа, телевизионни приемници и електронни микроскопи. Преди Втората световна война компанията участва в тайното превъоръжаване на Германия. Като много големи немски компании „Сименс“ подкрепя Хитлер. През 50-те години „Сименс“ започва да произвежда компютри, полупроводникови устройства, перални машини и сърдечни пейсмейкъри. „Сименс АГ“ става акционерно дружество през 1966. Първият дигитален телефон на компанията е произведен през 1980 г. През 1988 г. „Сименс“ и Джи И Си придобиват британската отбранителна и технологична компания „Плеси“. Холдингът „Плеси“ е разделен, като „Сименс“ придобива авиационната радиотехника. През 1999 г. „Сименс“ придобива западащата „Никсдорф Компютър АГ“ и я преименува в „Сименс Никсдорф информационни системи АГ“. През 1997 г. Сименс представя първия GSM клетъчен телефон с цветен дисплей. Пак през 1997 г. „Сименс“ се договаря с „Бритиш Аероспейс“ и Ди Ей Ес Ей за продажбата на отбранителния клон на „Сименс Плеси“. През 2005 г. тайванската фирма BenQ придобива финансово затруднения филиал на Сименс за мобилни телефони и получава изключителното право да използва търговската марка „Сименс“ за пет години. Преди да прехвърли филиала за мобилни телефони на BenQ

Siemens invested 250 million euros and wrote off assets amounting to 100 million euros. In June 2006 the Fixed Networks, Mobile Networks and Carrier Services divisions of Siemens merged with Nokia's Network Business Group in a 50/50 joint venture, creating a fixed and mobile network powerhouse called Nokia Siemens Networks.

„Сименс“ инвестира 250 милиона евро и намалява активи, възлизащи на 100 милиона евро. През юни 2006 г. отделите на „Сименс“- „Фиксирани мрежи“, „Мобилни мрежи“ и „Носители“, се сливат с „Нетуърк бизнес груп“ на „Нокиа“ в 50 на 50 смесено предприятие, като създават централа за фиксирана и мобилна мрежа, наречена „Нокиа Сименс Нетуъркс“.

diversify [dai'və:sifai] разнообразявам, произвеждам различни продукти
semiconductor ['semikən,dʌktə] полупроводник
failing ['feiliŋ] западащ
financially bleeding
във финансово затруднение

transfer [træns'fə:] прехвърлям, премествам
subsidiary [səb'sidiəri] филиал
merge [mɜ:dʒ] сливам се
powerhouse ['paʊəhaʊs] източник, електростанция



A stake (an interest, a holding) in a company is the shares that one investor has in a company. Two companies may work together in a particular area by forming an alliance or joint venture.

By series of acquisitions a company becomes a parent company in conglomerate (or holding) with the other businesses as its subsidiaries. Usually mergers occur in consensual setting in a deal that is beneficial for both parties, while acquisition can happen through a hostile takeover by purchasing the majority of outstanding shares of a company against the wishes of its board.

Дял в компанията означават акциите, които един инвеститор притежава в нея.

Две компании могат да работят заедно в определена област като формират търговски алианс или смесено предприятие.

Чрез серия от придобивания компанията става централна (майка) в конгломерат (холдинг) с други бизнеси като нейни поделения. Обикновено сливанията се извършват с консенсус в сделка, която е благоприятна и за двете страни, докато придобиването може да стане посредством враждебно поглъщане чрез закупуване на по-голямата част от свободните акции на компанията против желанието на нейния борд.



ГРАМАТИЧНА СПРАВКА

- ☞ Когато говорим за действия, извършени в даден момент или период в миналото, който няма връзка с настоящето, използваме *минало просто време*. В повествователни четива това време има широка употреба. На български то се превежда с минало свършено или сегашно историческо време.

In 1990 Siemens **acquired** the failing Nixdorf Computer AG
През 1990 „Сименс“ придобива западащата „Никсдорф компютър АГ“

In the 1950s Siemens **started** to manufacture computers.
През 50-те години „Сименс“ започва да произвежда компютри.

- ☞ По отношение на правилните глаголи важи правилото, че минало просто време се образува от инфинитива на смисловия глагол и окончанието **-ed**. Всички глаголи, които не образуват минало просто време по този начин, са неправилни. Обърнете внимание на факта, че те трябва да се запомнят наизуст, но успокоителното е, че са много по-малко на брой от правилните глаголи.

work

работя

make

правя

worked

работих (правилен глагол)

made

направих (неправилен глагол)

Last year I **worked** in the USA.
Миналата година работих в САЩ.

DuPont **made** people's life easier.
„Дюпон“ направи живота на хората по-лесен.

- ☞ При задаване на въпрос в това глаголно време се използва спомагателния глагол **did**, който се поставя в началото на въпросителното изречение.

Did you work in the USA last year?
В САЩ ли работи миналата година?

- ☞ Във въпросителното изречение глаголът остава в основната си форма.

- ⇒ Отрицателната форма се образува с помощта на спомагателния глагол **did** и частицата **not** (**did not**, съкратена форма **didn't** [дйднт]) .

They **didn't** merge with Nokia.
Те не се сляха с „Нокиа“.

При образуване на отрицателната форма, както във въпросителните изречения, смисловият глагол също остава непроменен.

- ⇒ Глаголът **to be** е неправилен. Формата му за минало просто време е **was** (чете се уџ) или **were** (уъ:) съответно за единствено и множествено число

I was	Аз бях
You were	Ти беше
He, she was	Той, тя беше
We were	Ние бяхме
You were	Вие бяхте
They were	Те бяха

I was in London last year.
Бях в Лондон миналата година.

- ⇒ Въпросителните изречения се образуват с инверсия, а не с помощта на спомагателния глагол **did**

Was your production competitive last year?
Беше ли продукцията ви конкурентна миналото лято?

- ⇒ Изречението става отрицателно, когато след глагола се прибави частицата **not**.

Unfortunately, it **wasn't**.
За съжаление, не беше.

Място на прилагателното име и наречието в изречението

- Прилагателните се поставят пред съществителните. Когато има три или повече прилагателни, те се подреждат по следния начин:

Прилагателно за					Съществително
качество	размер	възраст	цвят	произход	материал
funny	little	old	brown-haired		man
забавен	дребен	стар	кестеняв		мъж
beautiful		old	red	Persian	woolen
красив		стар	червен	персийски	вълнен
promising		new	Bulgarian		chemical
обещаваща		нова	българска		химическа
					compound
					съставка

- Мястото на наречието е обикновено след глагола в края на изречението. Прости са наречия като **here, there, now, then, still**. Повечето наречия са съставни и се образуват от прилагателни имена чрез добавяне на наставката **-ly**

easy	➔	easily	usual	➔	usually
лесен		лесно	обикновен		обикновено

- Формата на други наречия съвпада с тази на прилагателното име

fast	➔	fast	hard	➔	hard
бърз		бързо	труден		трудно
long	➔	long	low	➔	low
дълъг		дълго	нисък		ниско

Запомнете, че **well** е наречието от прилагателното **good**.



I don't speak English very **well**.

Не говоря английски много добре.

- Наречията за време и честота (**always, usually, often, sometimes, rarely, never**) се поставят пред глаголите, освен спом. глагол **to be**.

I **sometimes** rent a car when I'm on a business trip.

Понякога наемам кола, когато съм в командировка.

I'm **already** late.

Вече съм закъснял.

- Наречия като **very much, very well, before, lately, recently** обикновено стоят в края на изречението.

I have never been there **before**.

Никога не съм бил там преди.

I like the English language **very much**.

Харесвам английския език много.



8.

- How many divisions are there in your company now?
- Four or rather five.
- In which one do you work? I heard you were recently promoted.
- In the Production Division. Actually, I'm Head of the Logistics Department which is part of the Production Division. My department is responsible for deliveries, supplies of raw materials and stock maintenance.
- And what does the Production Division do as a whole?
- Oh, it's the most important and largest division in our company. The Production Manager has overall responsibilities for three manufacturing plants and the distribution centres. Do you remember Linda Grace?
- Of course.
- She was appointed Production Manager last year. And I come under her direct control.
- Oh, I'm glad to hear that. And what about Bill Davis?
- Bill is in the company's Head Office in California and works closely with the Managing Director who has overall control of the company. The Finance and Personnel Departments are attached to Bill.
- Is Mary Jones still in the Marketing Division?
- Yes, but she was promoted and now heads the division. She employs about 37 staff and became very serious and responsible lady.

- Колко дирекции има сега във вашата компания?
- Четири или даже пет.
- Ти в коя работиш? Чух, че наскоро си бил повишен.
- В дирекция „Производство“. Всъщност, шеф съм на отдел „Логистика“, който е част от производствената дирекция. Моят отдел отговаря за доставките, снабдяването със суровини и поддръжката на складовите наличности.
- А какво прави производствената дирекция като цяло?
- О, тя е най-важната и най-голямата дирекция в нашата фирма. Директорът по производството отговаря за трите производствени предприятия и центрове за разпространение. Помниш ли Линда Грейс?
- Разбира се.
- Тя беше назначена за директор „Производство“ през миналата година. И аз съм ѝ пряко подчинен.
- О, радвам се да го чуя. А какво става с Бил Дейвис?
- Бил е в седалището на компанията в Калифорния и работи тясно с главния директор, който изцяло контролира компанията. Отделите „Човешки ресурси“ и „Финанси“ са прикачени към Бил.
- А Мери Джоунс още ли е в дирекция „Маркетинг“?
- Да, но тя получи повишение и сега ръководи дирекцията. При нея работят 37 човека и тя стана много сериозна и отговорна дама.

- Oh, I see. She advertises the firm's products and deals with customers. In this role the appearance is very important. Now she is the face of the company.

- Разбирам. Тя рекламира изделията на фирмата и се занимава с клиентите. В тази роля външността е много важна. Сега тя е лицето на компанията.



delivery [di'livəri] разнасяне,
доставка
supply [sə'plai] доставка
overall ['ouvəɜ:l] пълен, цял, общ

distribution [,distri'bju:fn]
дистрибуция, разпространение
appoint [ə'pɔɪnt] назначавам
appearance [ə'piərəns] външен вид

9.

- Is it true that your company intends to close down two factories in Bulgaria?
- Who mentioned that?
- I read in the newspapers. I'm keen to hear what you have to say on the subject.
- Well, in the last years we limited our production to certain medicines which are prescribed in large quantities.
- So it's true you're going to close the factories in Sofia and Varna?

- Вярно ли е, че компанията ви възнамерява да затвори две фабрики в България?
- Кой каза това?
- Прочетох във вестниците. Интересно ми е да разбере какво можеш да кажеш по въпроса.
- Ами през последните години намалихме производството си до определени лекарства, които се предписват в големи количества.
- Значи е истина, че ще затворите фабриките в София и Варна?

- Not the whole factories. We'll reduce our facilities to research and marketing. We are increasing our R&D (research and development) expenditure. We will establish new laboratory units that will focus on developing a compound for effective fight against cancer.

- Oh, this sounds like a revolution in medicine. What about the manufacturing facilities? Will you move them to somewhere else?

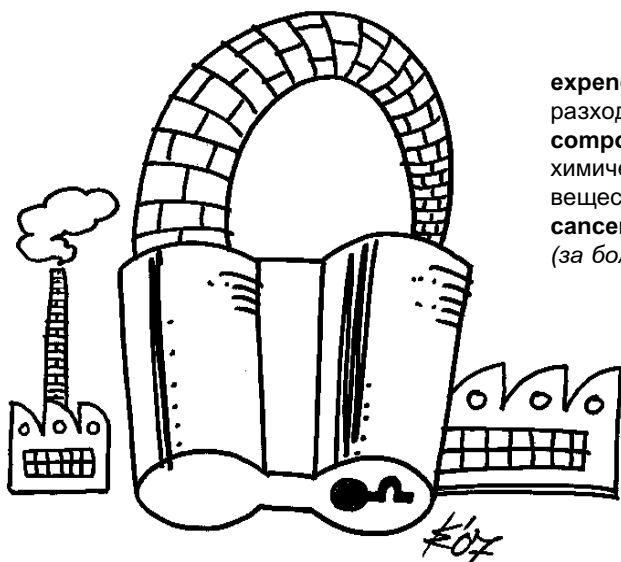
- We're moving them to Asia. Our production resources have been concentrated steadily over the past few years. In Asia we have 5 more plants. We believe that moving the facilities to one and the same place will reduce costs and increase efficiency and profit.

- Не целите фабрики. Ще ограничим съоръженията до проучване и маркетинг. Увеличаваме нашите разходи за научно-развойна дейност.

Създаваме нови лабораторни отдели, които ще се насочат към разработването на съставка за ефективна борба срещу рака.

- О, това звучи като революция в медицината. Какво ще стане с производствените съоръжения? Ще ги преместите ли някъде другаде?

- Местим ги в Азия. Нашите производствени ресурси се концентрираха устойчиво през последните няколко години. В Азия имаме още пет завода. Вярваме, че преместването на съоръженията на едно и също място ще намали себестойността и ще увеличи ефективността и печалбата.



expenditure [iks'penditʃə]

разход, разноски

compound ['kɒmpaʊnd]

химическа съставка,
вещество

cancer ['kænsə] рак

(за болест и зодия)

10.

- My last company was based in Warsaw. That was until it was taken over.

- When was that?

- In March 2004. My department was merged with our parent company. About 30 people lost their jobs. And our head office moved to Berlin.

- When was the R&D division closed down?

- In October 2006. The plant and machinery were sold off.

- When did you join your present company?

- At the beginning of this year.

- Моята последна фирма беше със седалище във Варшава. Това беше докато я погълнаха.

- Кога стана това?

- През март 2004. Моят отдел се сля с компанията-майка. Около 30 човека загубиха работата си. А седалището ни се премести в Берлин.

- Кога беше затворена дирекция „Научно-развойна дейност“?

- През октомври 2006. Заводът и машините се разпродадоха.

- Кога започна работа в сегашната си фирма?

- В началото на тази година.



DuPont at a Glance

Operating in more than 70 countries, DuPont offers a wide range of innovative products and services for markets including agriculture, nutrition, electronics, communications, safety and protection, home and construction.

In 1802 when it was founded, DuPont was primarily an explosives company. One hundred years ago, its focus turned to chemicals, materials and energy. Today DuPont deliver science-based solutions that make real differences in people's lives around the world in areas such as food, health care, apparel, construction, electronics and transportation. Look closely at the things around your home and workplace and you'll find dozens of items made with DuPont materials. Last year's revenues of the company amount to 27 billion dollars. DuPont employs 60 000 people worldwide. It has more than 40 research and development and customer service labs in the United States and more than 35 labs in 11 other countries.

Charles (Chad) Holliday is its chairman and CEO. He has been with DuPont for more than 30 years. Chad has been chief executive officer since 1998 and chairman since 1999.

DuPont is the 66th largest U.S. industrial corporation.

Some of the trade marks of DuPont are Pioneer (brand seeds), Teflon (films, fabric protectors), Corian (solid surfaces).

Manufacturing and innovations. Presentation



1. - Mr Stancheva and Mr Dimitrov are here, John.
- Thank you. Hello, Mrs Stancheva, hello, Mr Dimitrov, welcome to the United States.

- Mr Cotton, we're so sorry to be late.
- That's all right. Was your flight delayed?
- Yes, there was a terrible fog at JFK Airport. We waited for more than five hours there.
- Oh, well, never mind, you're here now. Would you like to freshen up?
- No, we're fine. But some coffee would be nice.
- All right. Mary, would you please bring us three coffees?
- We're very happy to be invited in your factory in Silicon Valley. It's a fantastic place and as we know the biggest centre of the electronics industry. Would you please tell us something more about your production?
- All right. In fact, we don't produce PCs but components for them - computer chips and integrated circuits.
- And where the final products, the computers, are assembled?

Производство и иновации. Презентация

- Госпожа Станчева и г-н Димитров са тук, Джон.
- Благодаря. Да влязат. Здравейте, г-жо Станчева, здравейте, г-н Димитров, добре дошли в Съединените щати.
- Господин Котън, извинете, че закъсняхме.
- Няма нищо. Полетът ли ви се забави?
- Да, имаше ужасна мъгла на летище "Джон Кенеди". Чакахме повече от пет часа там.
- Е, ами, няма нищо, сега сте тук. Искате ли да се освежите?
- Не, добре сме. Но малко кафе би било хубаво.
- Добре. Мери, би ли ни донесла три кафета?
- Много сме щастливи, че ни поканите във вашата фабрика в Силиконовата долина. Това е фантастично място и както знаем, най-големият център на електрониката. Ще ни кажете ли нещо повече за вашето производство?
- Добре. Всъщност, ние не произвеждаме персонални компютри, а компоненти за тях - компютърни чипове и интегрални схеми.
- И къде се сглобяват крайните продукти, персоналните компютри?

- American companies, you see, manufacture and assemble many products abroad, because of lower production costs and trade agreements. Electronics manufacturing has become truly global. Many products are being designed in one country, manufactured in another and assembled in third. Highly sensible and sophisticated items such as semiconductors and computers are being designed and tested in the United States, for example, but it remains likely that other parts such as the keyboards and outer casings are made in China and shipped to Japan for final assembly.

- I see... Do your employees enjoy good working conditions?

- Would you like me to show you around the factory?

- Oh, we certainly would, that would be really interesting...

These premises are so clean and noise-free at the same time.

- Виджте, американските компании произвеждат и сглобяват много изделия в чужбина поради по-ниските производствени разходи и търговските споразумения.

Производството на електроника стана наистина глобално. Много изделия се проектират в една страна, произвеждат се в друга и се сглобяват в трета. Високо чувствителните и усъвършенствани артикули като полупроводници и компютри се проектират и тестват в САЩ, например, но е твърде вероятно другите части като клавиатури и външни кутии да се произвеждат в Китай и да се транспортират до Япония за окончателно сглобяване.

- Разбирам... Радват ли се вашите работници на добри условия на работа?

- Искате ли да разгледате фабриката?

- О, разбира се, че бихме искали, ще бъде наистина интересно...

Тези помещения са така чисти и едновременно безшумни.



- The air is filtered here and workers wear special garments to prevent any dust from getting into the air. A speck of dust will ruin a computer chip.

- Why don't you use machines for assembly of these small parts?

- Automated equipment will be introduced in this ward next month.

Manual work increases the cost of the product. It will be a history for us very soon.

- Въздухът тук се филтрира и работниците носят специални облекла, за да възпрепятстват проникването на прах във въздуха. Една прашина може да унищожи компютърен чип.

- Защо не използвате машини за сглобяването на тези дребни части?

- Следващия месец в този цех ще се въведе автоматично оборудване.

Ръчната работа увеличава стойността на продукта. Това за нас много скоро ще бъде история.

freshen up [freʃn ʌp] освежавам се
circuit ['sə:kit] верига, цикъл, схема

assemble [ə'sembl]
монтирам, сглобявам

manufacture [ˌmænjʊ'fæktʃə]

произвеждам, изработвам

sophisticated [sə'fistikeitid]

сложен, усъвършенстван

garment ['ga:mənt] облекло (*особено работно*)

2.

- Is this the first exhibition of food-processing industry, Mr Mollov?

- Yes, it is. This branch of industry is very important because it links farmers and other agricultural producers with customers.

- I fully agree. The food industry has shown a steady increase in production and variety.

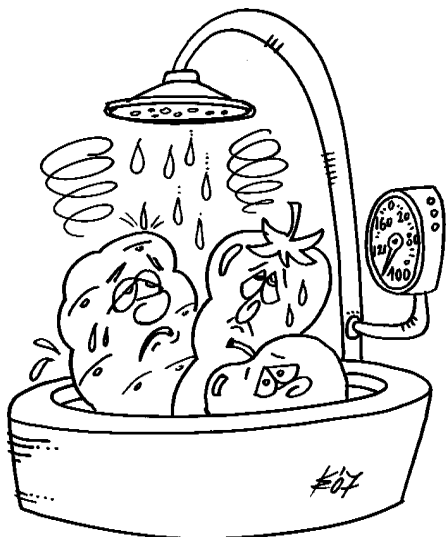
Operations are as varied as many foods we eat.

For example, in meat-processing plants meat or poultry are slaughtered, dressed and cut, in dairy product factories milk, cheese and other dairy products are processed, bakeries make bread, cookies, cakes and other bakery products.

- Това първата изложба на хранително-вкусовата промишленост ли е, г-н Моллов?

- Да. Този клон от промишлеността е много важен, защото той свързва фермерите и други селскостопански производители с клиентите.

- Напълно съм съгласен. Хранително-вкусовата промишленост показва стабилно нарастване откъм производителност и разнообразие. Операциите са толкова различни, колкото различни храни ядем. Например, в месопреработвателните заводи месото или птиците се колят, чистят и режат, в млеко-централите се произвежда мляко, сирене и други млечни продукти, хлебозаводите правят хляб, бисквити, торти и други хлебни изделия.



It's a long, long list.

But in this exhibition

you put stress on the preservation and canning of food. Why?

- Canning industry is the leading branch in food production, because we're living in an age where households have reduced cooking at home and housewives are looking for something labour-saving.

- Quality control and quality assurance must be vital to this industry.

- The Agency on Food Quality Control oversees all aspects of food manufacturing. Especially in canneries we apply science-based methods for preservation without preservatives.

- Do you make use of any automatic machines in your canneries?

Списъкът е много, много дълъг.

Но на тази изложба наблягате на запазването и консервирането на храната. Защо?

- Консервната промишленост е водещият дял в производството на храни, защото живеем във век, когато домакинствата са намалили готвенето в къщи и домакините търсят спестяващи труда методи.

- Качественият контрол и гарантирането на качеството трябва да са жизнено важни за тази промишленост.

- Агенцията за контрол на качеството на храните наблюдава всички аспекти в производството на храни. Специално в консервните фабрики използваме научно основани методи за консервиране без консерванти.

- Използвате ли някакви автоматизирани машини във вашите консервни фабрики?

- Of course. With each new year we make use of more sophisticated machines and devices. For example, we bought a fully automatic peeling machine for our factory in Parvomay two months ago.

- How does it work?

- Oh, you can see it over there.

It consists of a conveyor which carries and drops the vegetables in a rotating pressure drum where they are exposed to a sudden increase in steam pressure, the peels get loosened by this 'pressure shock' and softened by the steam.

Then they are automatically removed in an adjacent washing drum, and the loosened skins are subsequently removed by flushing with pressure-water. There are many other automatic machines that I have no time to mention even half of them.

- Maybe you have filling machines for filling jars of various size with tomatoes, cucumbers, etc.

- Sure. But not only fillers. We also have spray pasteurisers, vacuum boilers for the preparation of jams, mince-and-cook machines and many others.

- Разбира се. С всяка нова година използваме все по-усъвършенствани машини и средства. Например, преди два месеца купихме напълно автоматизирана белеща машина за нашата фабрика в Първомай.

- Тя как работи?

- О, можете да я видите ей там.

Състои се от конвейер, който пренася и пуска зеленчуците във въртящ се барабан под налягане, където те са изложени на рязко увеличаване на налягането на парата, кожичките им се отпускат от този "шок под налягане" и омекват.

След това те се отстраняват автоматично в съседния измиващ барабан и обелките съответно се отмиват с вода под налягане.

Има още много автоматизирани машини, от които не мога да спомена дори половината.

- Може би имате пълначни машини за пълнене на буркани с различни размери с домати, краставици и др.

- Разбира се. Не само пълначки. Имаме също и струйни пастьоризатори, вакуумни бойлери за подготовка на мармалад, машини, които едновременно мелят и готвят и много други.

slaughter ['slɔ:tə] коля

dress [dres]

изчиствам (за *птици, животни*)

diary products ['daɪəri 'prɒdʌkts]

млечни продукти

preservative [pri'zə:vətiv] консервант

preservation [ˌprezə'veɪʃn]

запазване, консервиране

cannery ['kænəri] консервна фабрика

adjacent [ə'dʒeɪsnt] близък, съседен

flushing ['flʌʃɪŋ]

прочистване, промиване

3.

- Good morning. I'd like to welcome you all at IFF Chemicals. I hope everyone had a good journey. Before we have a look round the plant, I'd like to show you a short video. After that, there should be time for some questions.

- Will we have enough time to look at the whole plant?

- Yes, of course, but I'm afraid we can't go into the main laboratory. It's a restricted area.

We're now walking past the finished-goods area. Please be careful. It's very slippery here. *(noise of falling)*... Oh, let me help you. Are you OK?

- Yes, I'm fine. Just a little wet. Do you mind if I sit for a moment?

- No, of course not.

- Добро утро. Бих искал да ви кажа добре дошли на всички в "IFF химически изделия". Надявам се, че всички са пътували добре. Преди да разгледаме завода, искам да ви покажа едно кратко видео. След това трябва да има време за някои въпроси.

- Ще имаме ли достатъчно време да разгледаме целия завод?

- Да, разбира се, но се страхувам, че не можем да отидем в главната лаборатория. Тя е ограничена зона. Сега минаваме покрай зоната за готова продукция. Моля, бъдете внимателни. Тук е много хлъзгаво. *(шум от падане)*... О, позволете ми да ви помогна. Добре ли сте?

- Да, добре съм. Само малко съм мокър. Имате ли нещо против да седна за малко?

- Не разбира се.



restricted [ri'striktɪd] ограничен

slippery ['slɪpəri] хлъзгав

4.

- Hi, Milen. I can never find you at home. You're always in the field.

- Don't you remember? Last year I told you I was the biggest producer of crops in our village.

- What you've achieved here is very impressive. It surpasses my expectations. What do you grow?

- Wheat, rye, maize.

- Do you intend to sow vegetables?

- No, we've concentrated on cereal crops so far.

- Have you got any animals?

- My Brother Georgy has. He breeds cattle and intends to set up a new poultry if the market turns out right. He can afford this, because we owe 300 acres of land altogether.

- Wow. It's too much. Do you rent part of it?

- Здравей, Милене. Никога не те намирам вкъщи. Винаги си на полето.

- Не помниш ли? Миналата година ти казах, че съм най-големият производител на посеви в нашето село.

- Това, което си постигнал тук, е много впечатляващо. Надминава очакванията ми. Какво отглеждаш?

- Пшеница, ръж, царевица.

- Възнамеряваш ли да засадиш зеленчуци?

- Не, засега сме се насочили към зърнени култури.

- Имате ли животни?

- Брат ми Джордж има. Той отглежда говеда и възнамерява да направи нова птицеферма, ако пазарът позволява. Той може да си позволи това, защото заедно притежаваме 300 акра.

- Ау. Това е много. Ползвате ли под аренда част от земята?



- No, no. The land belonged to our grandfather many years ago. Then it was nationalized by the communists and ten years ago it was given back to us by denationalization.

- How do you till the land?

- We are fully mechanized.

We have two tractors which are used for a multitude of tasks on the farm, a modern combine, a plow which is pulled by the tractor when in use and can turn the soil over in a single day, and a seed drill which moves the seeds with air pressure.

- How do you manage to set your accounts right? The expenditure is immense.

- We're eligible for state aid because our turnover doesn't exceed 5 million euros.

We also receive grants and subsidies from the EU structural funds under various schemes.

- And still it takes a lot of courage and enterprise to do this. Was there a good harvest last year ?

- Yes, our production rates were very high last year. 1000 kg wheat per acre and we intend to keep the same high rate this year. We export part of our production to Turkey.

- Aren't you afraid of the drought?

- No, I fully insure the production.

- May I ask you a personal question?

- Не, не. Земята е принадлежала на дядо ни преди много години. След това тя била национализирана от комунистите и ни беше върната преди десет години с денационализацията.

- Как обработвате земята?

- Напълно механизирани сме. Имаме два трактора, които се използват за редица дейности във фермата, модерен комбайн, рало, което се дърпа от трактора, когато се използва и може да обърне почвата за един ден и редосеялка, която движи семената с въздух под налягане.

- Как се оправяш със сметките? Разходът е огромен.

- Отговаряме на изискванията за държавна помощ, защото оборотът ни не надвишава 5 милиона евро. Също така получаваме помощи и субсидии от структурните фондове на ЕС по различни схеми.

- И все пак е необходим много кураж и предприемчивост да направиш това. Миналата година добра ли беше реколтата?

- Да, степента на производителността ни беше много висока през миналата година. 1000 кг пшеница на акър и възнамеряваме да поддържаме същите високи нива тази година. Част от реколтата изнасяме за Турция.

- Не се ли страхуваш от сушата?

- Не, напълно застраховам продукцията.

- Мога ли да ти задам един личен въпрос?

- Of course you may.
 - One gains the impression that you live in the lap of luxury. I saw you wife driving a brand new Mercedes.
 - That's true, but don't forget I'm working very hard day and night. I live by my labour.

- Разбира се, че можеш.
 - Човек си създава впечатлението, че живееш охолно. Видях жена ти да кара чисто нов мерцедес.
 - Вярно е, но не забравяй, че работя много усърдно ден и нощ. Живея от труда си.

It surpasses my expectations. Това надминава моите очаквания.

rye [rai] ръж

wheat [wi:t] пшеница

sow [sou] садя

breed [bri:d] отглеждам, въдя

till [til] обработвам, ора

eligible ['elidzibl] приемлив, избираем

set one's accounts right оправям си сметките

drought [draut] суша

Measures / Мерки

Height, length

(Височина, дължина)

1 inch = 2.54 cm

1 foot = 30.48 cm

1 yard = 91.44 cm

Distance (Разстояние)

1 mile = 1.609 km

Liquids (Течности)

1 pint = 0.567 litres

1 gallon = 4.544 litres

Weight (Тегло)

1 ounce = 28.35 gr

1 pound = 453.6 gr

1 stone = 6.36 gr

Surface (Повърхност)

1 sq.inch = 6.45 sq.cm

1 sq.foot = 929 sq. cm

1 sq.yard = 0.836 sq. m

1 acre = 4.04 decares

1 sq.mile = 2.59 sq.km

5.

Many new drugs are expected to be developed in the coming years. Advances in technology and the knowledge of how cells work allow pharmaceutical and medicine manufacturing makers to become more efficient in the drug discovery process.

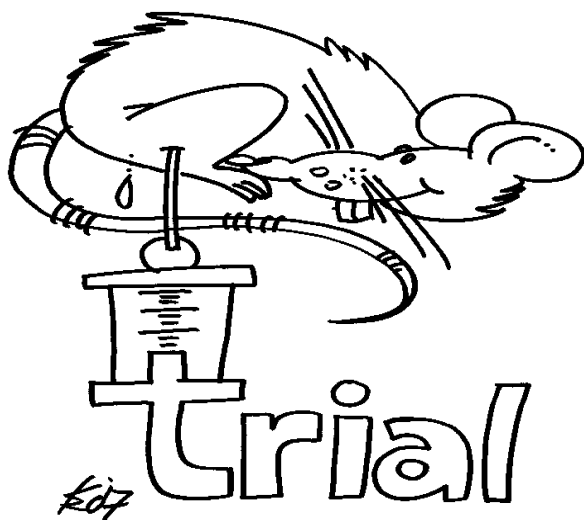
The US pharmaceutical industry has achieved worldwide prominence through research and development (R&D) work on new drugs and spends a relatively high proportion of its funds on innovation compared with other industries.

For the majority of pharmaceutical companies the actual manufacture of drugs is the last stage of a lengthy process that begins with scientific research to discover new products and to improve the existing ones.

Много нови лекарства се очаква да бъдат разработени през идните години. Напредъкът в технологиите и познанието как функционират клетките позволяват на производителите на фармацевтични изделия и лекарства да станат по-ефективни в процеса на откриване на лекарства.

Фармацевтичната индустрия на САЩ е добила световна значимост чрез научно-развойна дейност за нови лекарства и изразходва относително висок процент от своите фондове за иновации в сравнение с други индустрии.

За повечето фармацевтични компании действителното производство на лекарства е последната фаза на дълъг процес, който започва с научно изследване за откриване на нови продукти и усъвършенстване на съществуващите.



The process starts with seeking and rapidly testing of thousands to millions of new chemical compounds with the potential to prevent, combat or alleviate symptoms of diseases or other health problems. Sophisticated techniques, including computer simulation and combinatorial chemistry, are used to hasten and simplify the discovery of potentially useful new components.

A new drug is selected for testing on humans only if it promises to have therapeutical advantages over drugs already in use, or is safer.

Drug screening is an incredibly risky, laborious, and costly process - only one in every 10 000 compounds tested eventually becomes an approved medicine.

After laboratory screening firms conduct clinical investigations, or "trial" on human patients. The entire process from the first discovery of a promising new compound to its final approval for commercial use usually takes over a decade and may cost hundreds of millions of dollars.

Процесът започва с търсене и бързо тестване на хиляди и милиони нови химически субстанции, имащи потенциал да предотвратят, унищожат или да облекчат симптомите на болести или други здравословни проблеми. Усъвършенствани технически похвати, включващи компютърна симулация и комбинаторна химия, се използват да ускорят и улеснят откриването на потенциално полезни нови компоненти.

Едно ново лекарство се избира за тестване върху хора, само ако обещава да има терапевтични предимства пред лекарства, които вече се използват или е по-безопасно. Изпробването на лекарства е невероятно рискован, трудоемък и скъп процес - само една на всеки 10 000 тествани субстанции накрая се превръща в одобрено лекарство. След лабораторния скрининг фирмите провеждат клинични проучвания или опити върху пациенти-хора. Целият процес от първоначалното откриване на обещаващо ново химическо вещество до неговото окончателно одобрение за търговска употреба обикновено отнема повече от десетилетие и може да струва стотици милиони долари.

pharmaceutical [ˌfa:mə'sju:tɪkl]

фармацевтичен

drug [drʌg] 1. лекарство, 2. наркотик

prominence ['prɒmɪnəns] известност

alleviate [ə'li:vɪet]

облекчавам, намалявам

therapeutical [θerə'pjutɪkl]

терапевтичен, лечебен

screening ['skri:nɪŋ]

проверка, преглед

trial [traɪəl] изпитание, проба, опит

promising ['prɒmɪsɪŋ] обещаващ

6.

- Despite the advances in technology working conditions in our textile factory still remain bad.

- Can you explain me why?

You have been a trade union's leader for more than ten years.

- Well, I can do. Many workers must stand for long periods while bending over machinery. Sometimes a lot of them are exposed to hazardous situations that could produce cuts or minor burns if proper safety practices are not observed. Also, some workers are occasionally exposed to the fumes and odours of coolants and lubricants used in machines.

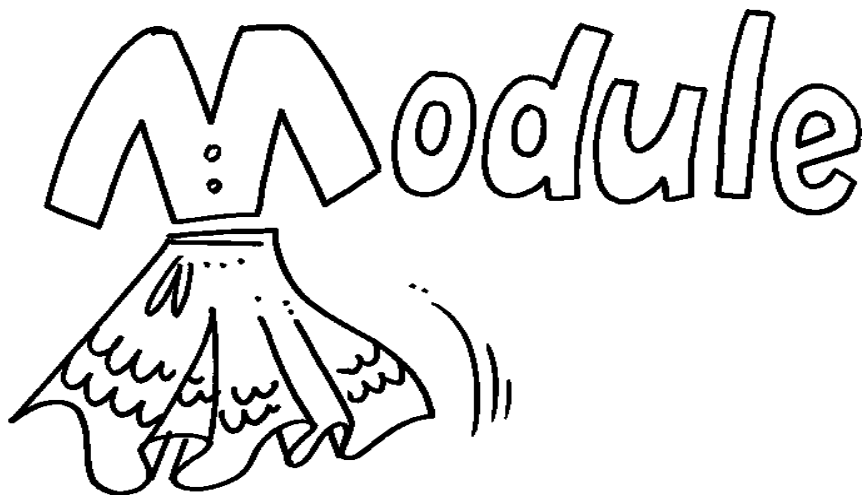
- How could you improve the situation?

- Въпреки напредъка в технологиите условията за работа в нашата текстилна фабрика все още остават лоши.

- Можеш ли да ми обясниш защо? Ти си синдикален лидер повече от десет години.

- Е, мога. Много работници трябва да стоят дълго време наведени над машините. Понякога много от тях са изложени на рискови ситуации, които могат да доведат до порязвания или малки изгаряния, когато не се съблюдава необходимата техника на безопасност. Също така понякога някои работници са изложени на изпаренията и миризмата на охладителни смеси и смазки, които се използват в машините.

- Как можете да подобрите положението?



- We could persuade our bosses to buy new ergonomically designed chairs and sewing machines that allow workers to sit during their operation. We can make an offer to our General Manager to introduce team work in order to reduce the potential health problems and to lessen the stress of repetitive motions.

- A team work in a textile factory?! What do you mean?

- For example, sewing machine operators need to be organized into production "modules". Each worker in a module should be trained to perform nearly all the functions required to assemble a garment – from the cutting until the last stitch.

- Sounds really interesting. I'll tell my colleagues that my future dress will be made by a "module".

- Oh, stop kidding, please.

- Можем да убедим нашите шефове да купят нови ергономично проектирани столове и шевни машини, които позволяват на работниците да седят по време на операциите. Можем да направим предложение до нашия главен директор да въведе екипна работа, за да се намалят потенциалните здравословни проблеми и стресът от повтарящите се движения.

- Работа в екип в текстилна фабрика! Какво искаш да кажеш?

- Например, операторите на шевни машини е необходимо да са организирани в производствени модули. Всеки работник в модула трябва да бъде обучен да извършва почти всички функции, необходими за сглобяването на облекло - от кроенето до последния шев.

- Звучи наистина интересно. Ще кажа на колегите си, че бъдещата ми рокля ще бъде изработена от модул.

- О, престани да се занасяш, моля те.

bend over навеждам се над
hazardous ['hæzədəs] рискован, опасен

sewing machine ['souɪŋməʃi:n] шевна машина
repetitive [ri'petitiv] повтарящ се

ГРАМАТИЧНА СПРАВКА

Модалните глаголи **can** и **may**

- Формата на модалния глагол **can** (мога) е еднаква за всички лица и числа. **Couldn't** (можах, бих могъл) е формата за минало време, която се използва и като учтива форма при задаване на въпрос.

Can you explain me why?

Можеш ли да ми обясниш защо?

Could you, please, tell me...?

Би ли могъл, моля те, да ми кажеш...?

- Отрицателната форма се образува с частицата **not**, която се поставя след модалния глагол

cannot / **can't** (чете се ка:нт)

could not / **couldn't** (чете се кудънт)

- Най-широко използваното значение на модалния глагол **can** е за изразяване на физическа или умствена способност.

I can run this farm.

Мога да управлявам тази ферма.

- В отрицателни и въпросителни изречения глаголят **can** може често да се използва за изразяване на предположение.

This cannot be you.

Това не може да си ти.

Can this really happen?

Може ли това наистина да се случи?

- Синоним на **can** в значение физическа и умствена способност е изразът **be able to**. Той има широка употреба за изразяване на бъдещи действия, за които глаголят **can** няма собствена форма

I think I **won't be able** to run the farm.

Мисля, че няма да мога да управлявам фермата.

- Модалният глагол **may** също означава мога. Формите му за всички лица и числа съвпадат. Формата му за минало време **might** се превежда можех или бих могъл и изразява по-малко вероятно действие

They **may** come today.

Те може да дойдат днес.

She **might** not come today.

Тя може да не дойде днес. (*но има голяма вероятност да го йге*)

- Освен за обозначаване на вероятност, модалният глагол **may** се използва за изразяване на искане за даване на разрешение.

May I ask you a question?

Мога ли да ти задам един въпрос?

Неопределителни местоимения

- Местоимението **some** се превежда *някой, -я, -е, -и, някакъв, -а, -о, -и, малко* (като количество), *няколко*. Използва се с броими и неброими съществителни имена в положителни изречения.

Some workers are exposed to risks.

Някои работници са изложени на рискове.

- Местоимението **any** се използва във въпросителни изречения със значение *някакъв, -а, -о* и в отрицателни със значение *никакъв, -а, -о, -и*. Употребява се с броими и неброими съществителни.

Have you got **any** animals in the farm?

Имате ли някакви животни в стопанството?

We don't have **any** computers in the office.

Нямаме никакви компютри в офиса.

- Местоимението **no** се използва само в отрицателни изречения, в които глаголт е в положителна форма (на английски не може да има двойно отрицание). То се поставя пред съществителното име, което може да бъде както броимо, така и неброимо. Превежда се с *никой, -я, -о, -и, никакъв, -а, -о, -и, никак*.

There's **no** fume at all.

Изобщо няма изпарения.

- Вместо **no** може да се използва формата **none** (чете се нан), при която съществителното се изпуска.

Do you have any time?

Имаш ли (някакво) време?

I have **none** = I have no time.

Нямам никакво.

7.

- Well, we've had a look at the new vacuum pump and I must say what you've done so far looks very impressive.

- Yes, I think it's going to outperform all our competitors.

- And I noticed on your report it should reduce oil consumption by 10%.

- Yes, but it's only a preliminary estimate.

- Actually I'm very impressed with the way you've resolved that ignition problem. Very neat, indeed. But listen, I'm a little worried about the fume it emits and the budget.

- The fume? I think there's no fume at all. It's an environmentally friendly product.

- All right. Maybe the new filter had not been installed the moment I visited the factory.

But the budget. I mean you're way over what we've allocated for this project.

- Unfortunately we've had a cost overrun. Some of the components have literally shot up in price.

- And you couldn't have forecast this?

- Not really, no.

- The thing is, if we carry on like this we're going to price ourselves out of the market.

- Е, видяхме новата вакуумна помпа и трябва да кажа, че това, което сте направили до сега, изглежда много впечатляващо.

- Да, мисля, че с това ще надминем нашите конкуренти.

- Забелязах в доклада ви, че помпата трябва да намали консумацията на петрол с 10%.

- Да, но това е само предварителна оценка.

- Наистина аз съм много впечатлен от начина, по който сте решили този проблем със запалването. Много е чисто, наистина. Но чуйте, малко съм обезпокоен от изпаренията, които отделя и от разходите.

- Изпарения? Мисля, че няма изобщо изпарения. Това е екологично чист продукт.

- Добре. Може би новият филтър не е бил инсталиран в момента, когато посетих фабриката. Но разходите. Имам предвид, че сте надвишили това, което сме отпуснали за този проект.

- За съжаление сме превишили разходите. Цените на някои от компонентите буквално са се изстреляли нагоре.

- А не можахте ли да предвидите това?

- Не, наистина, не.

- Въпросът е, че ако продължаваме така, няма да купуват стоката ни заради високата цена.

vacuum ['vækju:m] вакуум, вакуумен
outperform [aut'pəfɔ:m] произвеждам по-добре
ignition [ig'niʃn] запалване
allocate ['æləkeɪt] отпускам, разпределям

overrun ['ouvərlɒn] преминавам, надхвърлям
shoot up (shot-shot) [ʃu:t] стрелям
price oneself out of the market увеличавам цените така, че не ми се купува стоката

Presentation

Презентация



Презентацията представлява един от най-модерните начини за изява на конференция, семинар или лекция у нас и по света. Тя се организира от фирми или институции като атрактивен маркетингов приют за привличане на вниманието към даден продукт или услуга. Често пъти се правят презентации на сателитните компании или организация като цяло и това се смята за един ефективен начин на представяне пред партньори. На помощ идват и съвременните технически средства - компютри, мултимедийни проектори, слайдове, диапозитиви и много други.

☒ За да направите добро впечатление по време на презентацията, е добре да се придържате към следните правила:

- Find out about the audience: how many people are going to attend, who they are, why they are there, and how much they know about the subject.
- Find out about the venue and the facilities: the room, the seating plan, the equipment, etc.
- Plan the content and structure, but don't write the complete text of the presentation.
- Write notes on sheets of paper, not on cards.
- Try to memorize the first five sentences of your talk.
- Prepare visual aids: pictures, diagrams, PowerPoint slides
- Rehearse your presentation with friends or colleagues.
- Разберете каква е аудиторията: колко хора ще има, кои са те, защо ще бъдат там и до колко са запознати с предмета.
- Разберете какво е мястото за мероприятиято и условията: помещение, план за сядане, оборудване и др.
- Планирайте съдържанието и структурата, но не пишете целия текст на презентацията.
- Пишете бележки на листов хартия, не на картончета.
- Опитайте се да запомните първите пет изречения на беседата си.
- Подгответе визуални средства: картини, диаграми, слайдове на Power Point
- Репетирайте презентацията с приятели или колеги.

☑ Във въведението използвайте няколко ключови фрази, с които да представите себе си и темата на изложението:

Good morning, ladies and gentlemen.
My name's Maria Stoyanova.
I'm the Managing Director of TMF group. Today I'm going to tell you about our company. There are three main points I'll talk about.

Добро утро, дами и господа.
Името ми е Мария Стоянова.
Аз съм главният директор на групировката Ти Ем Еф. Днес ще ви разкажа за нашата компания. Основните точки, по които ще говоря са три.



При изнасяне на презентацията не трябва да забравяте за времето. Необходимо е да сте наясно каква е продължителността ѝ, на кой въпрос по колко време ще отделяте. Не е добре да се отклонявате от основната тема и да изнадате в ненужни подробности. Хубаво е още в началото да грабнете вниманието на публиката като разкажете анекдот, споделите интересен факт или зададете провокиращ въпрос.

☑ Tips on body language during a presentation:

- Make eye contact: look at each person in the audience for about a second, before moving on to the next person. Don't concentrate on just one or two people.
- Don't speak to the equipment or the screen: face the audience at all times.
- Smiling is fine at appropriate moments, but not too much.
- Use gestures to emphasize key points.
- Stay more or less in one place: don't move around too much.
- Avoid mannerism (ways of moving and speaking which you do repeatedly without realizing).

☑ Съвети за езика на тялото по време на презентация:

- Осъществявайте зрителен контакт: гледайте към всеки човек в публиката около секунда, преди да обърнете погледа си към следващия човек. Не се концентрирайте само върху един или двама души.
- Не говорете на оборудването или екрана: гледайте към публиката през цялото време.
- Да се усмихвате е чудесно в подходящи моменти, но не прекалявайте
- Използвайте жестове, за да наблегнете на основните моменти.
- Стойте горе-долу на едно място: не обикаляйте много.
- Избягвайте маниерността (начини на движение и говорене, които повтаряте, без да си давате сметка).

☒ Структурата на презентацията може да се представи на слушателите още в самото начало:

First I would like to talk about...
Then I would like to take a look at...
I'd like now to discuss...
That will bring us to our next point....
Firstly...
Secondly..
Thirdly...
Lastly...

Първо бих искал да говоря за....
След това бих искал да погледна ...
Сега бих искал да дискутирам...
Това ще ни отведе до следващата ни точка...
Първо...
Второ...
Трето...
Накрая...

☒ Ето някои основни моменти, които могат да се използват в същинската част на презентация за вашата фирма:

Right, first of all I would like to tell you that we're
- a leading advertising company on the Bulgarian market.
- the biggest tourist agency

- a company in the field of food-processing industry
Our company was established in....
We employ..... people.
Our turnover is.....
Our profit has increased substantially since...
We have slightly increased the size of our workforce.
We produce.....
The advantages of our products are.....
The chart shows our deliveries by market area. The USA are very important. It accounts for 30% of our deliveries.

Добре, първо бих искала да ви кажа, че ние сме
- водеща рекламна компания на българския пазар.
- най-голямата туристическа агенция
- фирма в областта на хранително-вкусовата промишленост
Фирмата ни беше основана на....
Имаме... работници.
Нашият оборот е...
Печалбата ни се е увеличила значително от...
Малко сме увеличили размера на работната ни сила.
Произвеждаме...
Предимствата на нашите изделия са...
Таблицата показва нашите доставки по пазарни зони. САЩ са много важни. Те заемат 30% от нашите доставки.

We sell mainly to Germany, France and Italy, but recently also to Russia and the Ukraine.

We can meet the requirements of the most fastidious customers.

Our brand new products are included in this catalogue.

Now we want:

- to extend the scope of our activities

- to modernize our production/ equipment

- to find new markets

- to increase our compatibility

Our enterprise invests in R&D.

We're looking for new partners abroad.

Търгуваме главно с Германия, Франция и Италия, но напоследък и с Русия и Украйна.

Можем да отговорим на изискванията и най-претенциозните клиенти.

Нашите най-нови изделия са включени в този каталог.

Сега ние искаме:

- да увеличим обхвата на нашата дейност

- да модернизираме продукцията (оборудването) си

- да намерим нови пазари

- да увеличим конкурентноспособността си

Нашето предприятие инвестира в научно-развойна дейност.

Търсим нови партньори в чужбина.

☒ Ако представяте продукт или рекламна стратегия, презентацията ви трябва да бъде насочена към изтъкване на преимуществата на продукта или рекламата за него.

I'm going to tell you about our new online advertising campaign.

Well, first of all let me remind you our last season's advertisement. Here's the one we used in April.

It was published on page 57 in "Nine months magazine".

You can see the ad on the screen.

In September we decided to increase the company's presence in the market-place and to advertise in quite a different way, using an exciting and powerful method.

So I move to the second part of my presentation. I'm going to show you different versions of the ad and to explain to you why we chose the one we did choose.

We did some research and made a list of the electronic magazines and web sites which sell advertising space and are likely to attract our target customers. We chose "My baby" because this magazine provides any kind of information which could be used by future mothers for their babies.

After a set period of let say two moths, the number of our baby products

sold by the net increased by 50% , which is terrific. The return of our investment was unbelievable. This graph shows that our profit has increased substantially since September.

Maybe now you understand my point. I will show you the online ad on the screen. Please, look at the detail. Can you see the difference with the previous one?

I think the new ad works really well and is going to improve our market profile.

☑ В края трябва съвсем накратко да обобщите това, за което сте говорили:

Let me sum up.

If I could just summarize our main points before your questions.

So, what are the important points I've made/ First...

So, to summarize. This is the most important information for our company.

Нека да обобщя.

Само ако мога просто да обобщя нашите основни моменти, преди въпросите ви.

И така, кои са основните моменти, за които говорих. Първо..

И така, да обобщим. Това е най-важната информация за нашата фирма.

☑ В заключение благодарете за вниманието и приканете аудиторията към задаване на въпроси.

That brings me to the end of my presentation. Thank you very much for listening. Now, do you have any questions?

If you have any questions, I'm pleased to answer them.

Това ме довежда до края на моята презентация. Благодаря ви много за вниманието. Сега, имате ли някакви въпроси?

Ако имате някакви въпроси, ще ми е приятно да ви отговоря.

☒ Особено умели трябва да сте, когато отговаряте на въпросите, породили се у слушателите.

That's a good question. I know that there are some people who have wrong attitude to our advertising activities.

That's confidential. I'm afraid

I'm not at liberty to tell you.

That's not really my field.

But I can put you in touch with someone in my organization who is working on ...

Well, I think that goes beyond the scope of today's presentation.

I'm afraid we've run out of time.

But if you'd like to come and discuss that with me now, I'll try and give you an answer.

Това е добър въпрос. Знам, че има хора с неправилно отношение към нашите рекламни дейности.

Това е поверително. Страхувам се, че не ми е разрешено да ви кажа.

Това наистина не е от моята област. Но мога да ви свържа с някого от моята организация, който работи по

Е, мисля, че това излиза извън обхвата на днешната презентация.

Страхувам се, че нямаме време.

Но ако искате да дойдете да разговаряте с мен сега, ще се опитам да ви отговоря.

Предварително трябва да сте си



определили колко време ще оставите за въпроси. Ако сте го надалишили, не е необходимо да изтаквате всички въпроси, а преустановете дискусията с думите:

I think that's a good place to stop.

Thank you.

Мисля, че тук е добре да спра.

Благодаря.

Marketing. Sales

1.

Marketing can be defined as adjusting the whole activity of a business to the needs of the customer or potential customer, so as to make a profit. Marketing is a process intended to make the production viable.

Unfortunately, most people and many managers don't understand how important it is in modern business. First, it's a strategy and set of techniques to sell products or services. This involves choosing target customers and designing a persuasive marketing mix to get them to buy.

Маркетинг. Продажби

Маркетингът може да се определи като приспособяване на цялата дейност на бизнеса към нуждите на клиента или потенциалния клиент, така че да се печели.

Маркетингът е процес, предназначен да направи продукцията жизнено важна.

За съжаление, повечето хора и много мениджъри не разбират колко важен е той в модерния бизнес. Първо, това е стратегия и набор от техники за продажба на стоки или услуги. Това включва избиране на целеви клиенти и изработване на убедителен маркетингов микс, за да ги накараме да купуват.



The mix may include a range of brands, tempting prices, convenient sales outlet, etc. Marketing is concerned with every aspect of business. It's not a problem only of a marketing department. It's everybody's task, because it includes research and development; production planning to meet customers' needs; quality control of output; price policy, organization of sales; choice of distribution methods, advertising, branding and packaging. It can even include location of plant where this is to gain a marketing advantage through tariff or currency reliefs or avoidances.

Marketing is not a business function, it's what business is all about.

range [reɪndʒ] обсер, обхват
outlet ['aʊtlet] пласмент, продажби
output ['aʊtpʊt] продукция

Миксът може да включва разнообразие от марки, примамливи цени, удобен търговски пласмент и др. Маркетингът се занимава с всички аспекти на бизнеса. Той не е проблем само на маркетинговия отдел. Той е задача на всички, защото включва научно-развойна дейност, планиране на производството за посрещане нуждите на клиентите, качествен контрол на продукцията, ценова политика, организация на продажбите, избор на методи за разпространение, реклама, определяне на марките и пакетиране. Той дори може да включва такова местоположение на предприятието, че да се постига пазарно преимущество чрез тарифни и валутни облекчения или тяхното избягване. Маркетингът не е функция на бизнеса, той е всичко, за което бизнесът съществува.

branding ['brændɪŋ] избиране на търговска марка
tariff ['tærɪf] тарифа, ценоразпис

2.

- John, your company is the biggest producer of sports cars in Europe. What is your marketing concept?

- We must produce what people want, not what we want to produce.

This means that we put the customer first. The whole organization of our company conforms to this.

- Джон, вашата фирма е най-големият производител на спортни коли в Европа. Каква е маркетинговата ви концепция?
- Трябва да произвеждаме това, което хората искат, а не каквото ние искаме да произвеждаме. Това означава, че поставяме на първо място клиента. Цялата организация на компанията ни е подчинена на това.

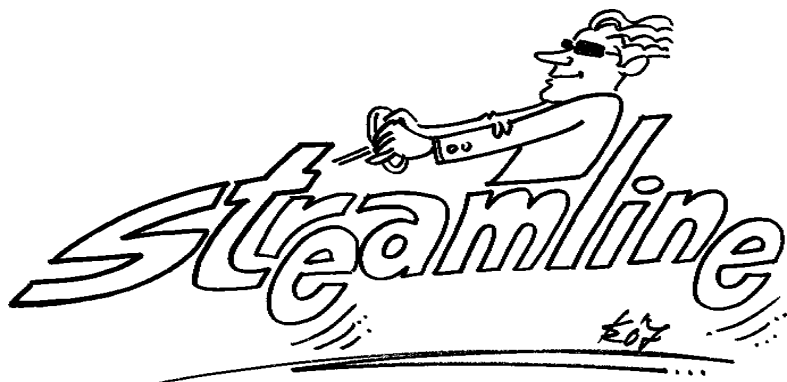
- How do you know what the customer wants?
- We carry out market research. We outsourced this activity to Petroff and Partner, a marketing institute.

They contact our clients by mail or by phone and ask whether they are satisfied or not with what we offer, so at the end we supply exactly what the customer wants.

I'll give you a fresh example. Many customers in the USA didn't like the name Dragon for our 336 model. It sounded too unsophisticated, primitive to them. Now people seem to prefer clean, fresh sort of names to suit the current image of our cars. So we changed it into Streamline, which sounds much more 'normal' for sports cars.

- How interesting! Even the name of the product can make you buy it or not.

- Как разбирате какво иска клиентът?
- Провеждаме проучване на пазара. Тази дейност сме я възложили с договор на фирма „Петроф и партньор“, един маркетингов институт. Те се свързват с нашите клиенти по пощата или по телефона и ги питат дали са доволни или не от това, което предлагаме, така че накрая доставяме точно това, което клиентът иска. Ще ти дам пресен пример. Много клиенти в САЩ не харесаха името „Дрегън“ (дракон) за нашия модел 336. Звучало им твърде несвършено, примитивно. Сега хората изглежда предпочитат изчистени, свежи имена, които да подхождат на съвременния вид на колите ни. Така ние го сменихме със „Стриймлайн“ (аеродинамична форма), което звучи много „пo-нормално“ за спортни коли.
- Колко интересно! Дори името на изделиято може да те накара да го купиш или не.



- If you don't 'think marketing' the market will throw you out.
- What does 'think marketing' mean?
- Now all divisions of a company are urged to 'think marketing'. It means we must have clear ideas of what the customers need and want, of what causes them to buy, of what the product is to them from functional, technological, economic, emotional and psychological point of view.
- You make me think that marketing division is the heart of the company.
- That's quite true.

- Ако не „мислиш пазарно”, пазарът ще те изхвърли.
- А какво значи „пазарно мислене”?
- Сега всички отдели на компанията са принудени да „мислят пазарно”. Това означава, че трябва да имаме ясни идеи за това от какво се нуждаят и искат клиентите, какво ги кара да купуват, какво е за тях продуктът от функционална, техническа, икономическа, емоционална и психологическа гледна точка.
- Караш ме да мисля, че маркетинговият отдел е сърцето на фирмата.
- Това е самата истина.

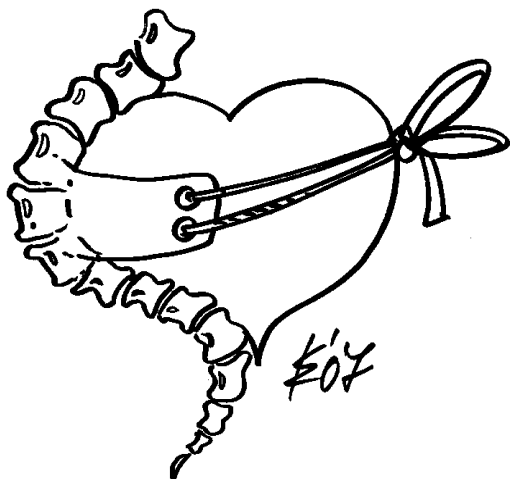
urge [ə:dʒ] карам, подтиквам

satisfied ['sætɪsfaɪd] доволен, задоволен

3.

“Hi. I'm Bill Einstein and I work in a direct marketing company in Amsterdam. We organize mailings for many different products and services. This is direct mail which people often call junk mail. We target our mailing lists very carefully. For example we don't send mailshots for mortgage loans to retired people. We also do telemarketing. Do you remember Kosmodisc? It's a commercial made by our company. We also sell by telephone. People are often very rude to the workers in our call centre when they try to explain them the benefits of a particular product.”

„Здравейте. Аз съм Бил Айнщайн и работя във фирма за директен маркетинг в Амстердам. Ние организираме пощенски пратки на много различни стоки и услуги. Това е директна поща, която хората често наричат реклама по пощата. Много внимателно определяме нашите пощенски списъци. Например, не изпращаме брошури за ипотечни заеми на пенсионери. Също така правим и телемаркетинг. Спомняте ли си за козмодиск? Това е реклама, направена от нашата фирма. Продаваме и по телефона. Хората често са много груби с работещите в нашия телефонен център, когато те се опитват да им обяснят ползите от определен продукт.”



junk mail ['dʒʌŋkmeɪl] ам. реклама по пощата

target ['tɑ:ɡɪt] определям цел, целя се

mailshot ['meɪlʃɒt] рекламна брошура по пощата

benefit ['benɪfɪt] полза, облага

4.

- You have set it as your goal to make the Millennium colour copying machines market-leaders in Bulgaria. How are you going to achieve this?

- With diverse programmes for the colour devices and flexible financial terms. Millennium is No 1 in Europe and the product quality is guaranteed. People trust us. This is valid for the Bulgarian market, too. We strive to be always attractive with products and prices, and to provide quality after-sale servicing to our machines. To this end, our employees have passed many training courses and are highly qualified specialists.

- Определили сте си за цел да направите цветната фотокопирна машина „Милениум“ (хилядолетие) пазарен лидер в България. Как ще постигнете това?

- С различни програми за цветните апарати и гъвкави финансови условия. „Милениум“ е номер едно в Европа и качеството на продукта е гарантирано. Хората ни вярват. Същото важи и за българския пазар. Стараем се да бъдем винаги привлекателни с изделия и цени и да осигуряваме качествено сервизно обслужване за нашите машини. За тази цел нашите служители са преминали много курсове за обучение и са високо квалифицирани специалисти.

- The sales and the company turnover have been grown up by 20%. How did you manage to do that?

- In the short time that the branch of Millennium has been developing in Bulgaria, the headway is great indeed. A large part of the sales is copying machines- more than 2000. Results are achieved with hard work, professionalism and a good team. We have all three factors which guarantee the success. Apart from our efforts, behind our achievements stands the extensive corporate culture and traditions of Millennium

- Продажбите и оборотът на компанията са нараснали с 20%. Как успяхте да направите това?

- За краткото време, през което делението на „Милениум“ се развиваше в България, напредъкът наистина е голям. Голяма част от продажбите са фотокопирни машини - повече от 2000. Резултатите се постигат с усилена работа, професионализъм и добър екип. Притежавате всички три фактора, които гарантират успеха. Освен нашите усилия, зад постиженията ни стоят широката корпоративна култура и традициите на „Милениум“.

flexible ['fleksibl] гъвкав
strive (strove, striven) [straiv] стремя се

to this end за тази цел
headway ['hedwei] напредък, прогрес
extensive [iks'tensiv] широк, обширен

5.

The four Ps in marketing are:

Product: the goods or services that you are marketing. When you decide what to sell you have to bear in mind that the product is not just a collection of components, but includes its design, quality and reliability.

Price: deciding what prices to charge. Too low a price can reduce the number of sales just as significantly as too high a price.

Place: getting the product to the customer. Decisions have to be made about the channels of distributions.

Четирите Пи в маркетинга са:

Продукт: стоките или услугите, които вие продавате. Когато решавате какво да продавате, трябва да имате предвид, че продуктът не е само съвкупност от компоненти, а също и дизайн, качество и надеждност.

Цена: решаване какви цени да искаме. Много ниска цена може да намали броя на продажбите толкова значително, колкото и много висока цена.

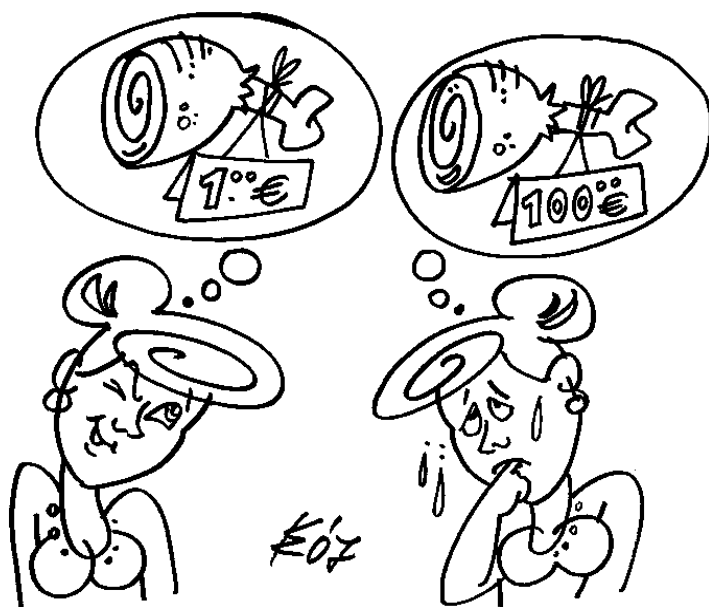
Място: достигане на продукта до клиента. Трябва да се реши какви да бъдат каналите на дистрибуция.

Promotion: presenting the product to the customer. It involves advertising, after-sales service and training, exhibitions and fairs, public relations and publicity.

Популяризиране: представяне на продукта на клиента. Това включва реклама, сервизно обслужване след продажбата и обучение, изложби и панаири, връзки с обществеността и публичност.

The four Ps are the marketing mix, i.e. the activities that you have to combine successfully in order to sell.

Четириите Пи са маркетинговият микс, т.е. дейностите, които трябва успешно да съчетавате, за да продавате.



bear in mind имам предвид
reliability [ri,laɪə'biliti]
сигурност, надеждност

significantly [sig'nɪfɪkəntli] значително
promotion [prə'mounʃn]
рекламиране, популяризиране

6.

- We're no longer able to reach our export sales targets.

- Why? What happened?

- We're market leaders in the domestic market. Everybody here is looking for our toothpaste and shampoos, but nobody wants to buy them in Russia.

- You were a market leader in Russia in 90's weren't you?

- Yes, we were 16 years ago, but now... We lost our market there due to heavy competition from foreign companies with big advertising budgets.

- Why didn't you conduct market research there to see what was the reason for the negative customers' reaction?

- Market research proved that a large proportion of consumers found out our product image old-fashioned and dull.

- Probably one of the reasons to repel your customers were the high prices.

- No, our prices were even much lower than the competition's.

- That must have been the reason for your failure. I think you were a bit down-market.

- What about your business?

I've heard you're dealing in wooden garden furniture.

- Oh, yes. We've done well. Sales are much higher this year because we've spent a lot on marketing.

- Повече не сме в състояние да достигаме нашите цели за експортни продажби.

- Защо? Какво стана?

- Ние сме пазарен лидер на родния пазар. Всеки тук търси нашите паста за зъби и шампоани, но никой в Русия не иска да ги купува.

- Но вие бяхте лидер на пазара в Русия през 90-те, нали?

- Да, бяхме преди 16 години, но сега... Загубихме пазара си поради силна конкуренция от чужди компании с големи рекламни бюджети.

- Защо не направихте там пазарно проучване, за да видите какви са причините за отрицателната реакция на клиентите?

- Пазарното проучване доказва, че голяма част от потребителите намират вида на нашите изделия за старомоден и скучен.

- Вероятно една от причините да отблъснете вашите клиенти са високите цени.

- Не, нашите цени бяха дори много по-ниски от тези на конкуренцията.

- Това трябва да е била причината за провала ви. Мисля, че сте били с доста ниски цени спрямо пазарните.

- Ами какво става с твоя бизнес?

Чух, че търгуваш с дървени градински мебели.

- О, да. Върви добре. Продажбите са много по-високи тази година, защото вложихме много пари за маркетинг.

First we did a survey to find out about customer needs. Then we redesigned all our products to include the special elbow-rests that people wanted. Our promotion included a competition in all the major gardening magazines where the prize was a set of our furniture.

- Well done!

- Most importantly, we've made sure all our prices are very competitive because customers always want value for money.

Първо, направихме проучване, за да разберем какви са нуждите на клиентите. След това променихме дизайна на всичките ни изделия, за да включим специални подлакътници, които хората искат. Нашата промоция включваше конкурс във всички по-важни списания за градинарство. Наградата беше комплект мебели.

- Браво.

- Най-важното, гарантирахме всичките ни цени да бъдат много конкурентни, защото клиентите винаги искат да купуват на сметка.

domestic [də'mestɪk] домашен, роден

old-fashioned [ˌəʊld'fæʃnd] старомоден

dull [dʌl] тъп, скучен

repel [ri'pel] отблъсквам, отвращавам

be down-market

предлагам доста ниски цени

We're doing pretty well. Доста добре сме.

We're doing pretty well. Доста добре сме.



elbow-rest ['elbourest]

облегалка на стол,
подлакътник

Well done! Браво!

value for money

на сметка,
качество за парите

ГРАМАТИЧНА СПРАВКА

Модалните глаголи **must**, **should** и **would**

- Модалният глагол **must** (чете се **мaст**) се превежда на български с трябва. Формите му за всички лица и числа съвпадат в сегашно време.
- Синоним на **must** е **have (got) to**. Глаголът **must** няма форми за минало и бъдеще време. В тези случаи се използва синонимът му **have to**.

You **must** keep high prices.
Трябва да поддържате високи цени.

You **have to** make your product unique.
Трябва да направите продукта си уникален.

You **had to** go yesterday.
Трябваше да отидеш вчера.

- Модалният глагол **must** се използва за изразяване на задължение.
- Отрицателната му форма **must not**, съкр. **mustn't** (чете се **мaсънт**) се използва за изразяване на много категорична забрана.

You **mustn't** smoke here!
Забранявам ти да пушиш тук!

- Забрана в по-слаба форма може да се изрази с **have to** в отрицателна форма:
You **don't have to** sell here.
Не трябва да продаваш тук.

- В положителни изречение глаголът **must** може да се използва в значение предположение

It **must** be Tom.
Трябва да е Том.

- ⇒ С модалния глагол **should** (чете се шуд) се изразява морално задължение, съвет, препоръка. Обикновено се използва във второ лице единствено и множествено число.

You **should** go for the more expensive version.

Трябва да си вземеш по-скъпата версия.

- Когато се употребява с перфектен инфинитив, той изразява действие, което не се е извършило (в положителна форма) или нещо нежелателно, което е било извършено.

You **should have gone**.

Трябваше да отидеш. (а не си).

You **shouldn't have gone**.

Не трябваше да ходиш. (а си отишъл).

- ⇒ Глаголът **would** (чете се ууд) се използва при молби и отправяне на предложения.

Would you mind opening your briefcase, Sir?

Бихте ли отворили куфара си, господине?

Would you, please, complete this registration card?

Бихте ли попълнили тази регистрационна карта?

Would you like to sit over there?

Бихте ли желали да седнете ето там?

Степенуване на прилагателните

- Към едносричните прилагателни се прибавя наставката **-er** в сравнителна степен и **-est** в превъзходна

new	➔	newer (than)	➔	the newest
нов		по-нов		най-нов

big	➔	bigger (than)	➔	the biggest
голям		по-голям		най-голям

❷ Към кратките прилагателни, завършващи на -у се прибавят наставките **-ier** в сравнителна степен и **-iest** в превъзходна

busy	➔	busier (than)	➔	the busiest
зает		по-зает (от)		най-зает

❸ Пред многосричните прилагателни се поставят **more** за сравнителна степен и **most** за превъзходна

expensive	➔	more expensive (than)	➔	the most expensive
скъп		по-скъп		най-скъп

attractive	➔	more attractive (than)	➔	the most attractive
привлекателен		по-привлекателен		най-привлекателен

❹ Някои прилагателни са изключение от споменатите правила и образуват степените си за сравнение по неправилен начин

good	➔	better (than)	➔	the best
добър		по-добър		най-добър

bad	➔	worse (than)	➔	the worst
лош		по-лош		най-лош

.....
:  *В превъзходна степен прилагателните на английски винаги се тленуват с определителен тлен.* :
.....

Когато сравняваме равни по определено качество прилагателни, се използва следната конструкция

as + прилагателно + as	толкова ... колкото
not as + прилагателно + as	не толкова ... колкото

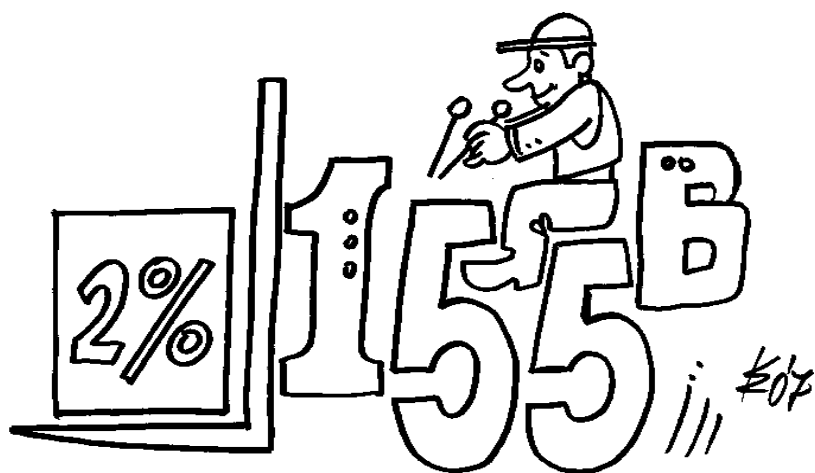
This car is **as cheap as** mine.
Тази кола е евтина колкото моята.

This car is not **as cheap as** mine. Mine is the cheapest.
Тази кола не е толкова евтина, колкото моята. Моята е най-евтина(та).



7. - Hello, Roland, thanks for seeing me.
- Good morning, Mike, how are you?
- Fine, thanks,
- Please, have a seat.
- Thanks.
- Now it's about your new order, isn't it? Let me see...
- Yes, I was thinking we might take another 30 motor trucks for our factory in Pleven.
- Well, actually our model Dove 155 have been so popular that we're supplying two versions now - Dove 155A and Dove 155B. Which one would like to buy?
- Are there any modifications to the engineering?
- No, the hardware is exactly the same. The only difference is in the gig. It's made of strengthen steel. The external design of the new model is more attractive, of course.

- Здравей, Роланд, благодаря че идваш да ме видиш.
- Добро утро, Майк, как си?
- Добре, благодаря.
- Моля, седни.
- Благодаря.
- Е, става въпрос за вашата нова поръчка, нали? Чакай да видя...
- Да, мислех си, че можем да вземем още 30 мотокара за нашата фабрика в Плевен.
- Даа, всъщност нашият модел Дав 155 стана толкова популярен, че сега доставяме две версии - Дав 155А и Дав 155Б.
Коя искаш да купиш?
- Има ли някакви технически модификации?
- Не, техническата част е съвсем същата. Единствената разлика е в подемяка. Направен е от подсилена стомана. Дизайнът на новия модел е по-привлекателен, разбира се.



- What's the price difference?
 - The price is only 2% more.
 - But why should I go for the more expensive version? Our trucks haven't shown any signs of damage. We're perfectly satisfied with them.
 - Well, our market research shows a significant preference for the new model. Our clients put more orders for 155Bs.
 - And will you be phasing out the older model then?
 - Although we'll probably stop production in two years we guarantee to provide spare parts and service for 10 years at least. In fact, the spare parts for both models are almost identical.
 - OK, I'll take 25 of 155B then instead of 30 155As.
 - All right. Let me show you the new model now. It's in our warehouse. And then perhaps we could come back and discuss your order for the 155Bs.
 - OK.

- Каква е разликата в цената?
 - Цената е само с 2% повече.
 - Но защо трябва да взимам по-скъпата версия? Нашите мотокари не са показали никакви признаци на повреда. Напълно доволни сме от тях.
 - Ами, нашето пазарно проучване показва значителни предпочитания за новия модел. Клиентите ни правят повече поръчки за Дав 155Б.
 - А ще изтеглите ли от употреба стария модел?
 - Въпреки че вероятно ще спрем да го произвеждаме, гарантираме доставката на резервни части за две години и сервиз за още поне 10. Всъщност, резервните части за двата модела са почти идентични.
 - Добре, ще взема 25 от 155Б вместо 30 от 155А.
 - Хубаво. Нека сега да ти покажа новия модел. Той е в склада ни. И след това може да се върнем тук и да говорим за вашата поръчка за 155Б.
 - Окей.

order ['ɔ:də] поръчка
motor truck мотокар
hardware ['hɑ:dwɛə] техническа част
gig подежник, лебедка

phase [feɪz] изваждам от употреба
out
spare parts [spɛə pa:ts] резервни части
warehouse ['wɛəhaʊs] склад



Различните търговци

Търговецът на едро се казва **wholesaler**. Когато той продава определен продукт, например автомобили, се нарича **dealer**.

Retailer е търговец на дребно, който влиза в директен контакт с клиентите. Търговците на едро и дребно се наричат и **distributors** (дистрибутори). Всички те са посредници (**middlemen**) във веригата между производителя и клиента.

Към отдел "Продажби" на фирмата освен мениджърът по продажбите (**sales manager**) работят търговци (**salespeople - salesman, saleswoman**), дистрибутори (**distributors**), служители по експортните продажби (**export sales officers**) и др.



8.

- Your TV sets are too expensive for my regular customers.

- But cheaper goods have poor quality. Our TVs are high priced, but we give customer service.

- I'm worried about your after-sales service. Nobody from the company wants to repair the Classic. They say the importer, which is you, doesn't import spare parts.

- It's the first time I hear such a complaint. We've been providing spare parts for more than 10 years. Nevertheless, if you're not satisfied with the Classic why don't you take the Capricioso. It's our bottom end product.

- Are you kidding? Its appearance doesn't appeal to the customers at all. It's very ugly and with a small screen.

- My goodness, I don't know what is good for you. Listen, before I lose my nerves, in January we'll sell at a discount to the basic price. You may come and buy what you like.

- All right. This sounds promising. Good-bye.

- Bye.

- Вашите телевизори са много скъпи за редовните ми клиенти.

- Но по-евтините стоки имат лошо качество. Нашите телевизионни апарати са с високи цени, но ние осигуряваме на клиентите сервиз.

- Имам опасения за вашето сервизно обслужване. Никой от фирмата не иска да ремонтира „Класик“. Казват, че вносителят, който сте вие, не внася резервни части.

- За първи път чувам такова оплакване. Доставяме резервни части повече от 10 години.

Въпреки това, ако не сте доволна от „Класик“, защо не вземете „Капричосо“? Това е продуктът ни с най-ниска цена.

- Шегувате ли се? Неговият външен вид въобще не се харесва на клиентите. Много е грозен и с малък екран.

- Боже мой! Не знам какво е хубаво за вас. Чуйте, преди да съм се ядосал, през януари ще продаваме с отстъпка от основната цена. Можете да дойдете и да си купите каквото искате.

- Добре. Това звучи обещаващо. Довиждане.

- Чао.

complaint [kəm'pleint]

жалба, оплакване

nevertheless [ˌnevəðə'les]

въпреки това

bottom-end ['bɒtəmənd]

най-нисък (за цена)

My goodness! [mai 'gudnis] Боже мой!

at a discount с отстъпка, с намаление

lose one's nerves ядосвам се

9.

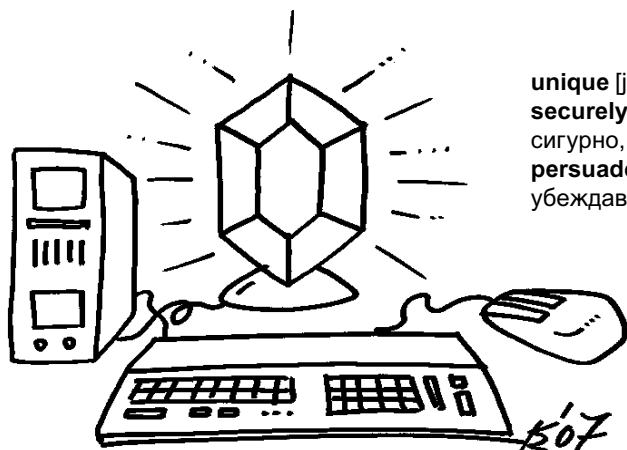
"Hi. I'm Emily and I run a chain of jewelry shops. Last year we started an e-commerce operation, selling goods over the Internet. It has been very successful. We have about 10 000 unique users.

Visitors use the site's search engine to look for rings with precious stones, necklaces, earrings, bracelets. They add items to their shopping card and, when they've finished, they pay securely using a credit card. We deliver the jewelry from our local stores so we don't have any last minute problems like some companies.

Since we started e-commerce we've had even more customers in our traditional shops.

People can see our site as an advertisement while they're surfing the web and that persuades them to come along."

"Здравейте. Аз съм Емили и ръководя верига от бижутерийни магазини. Миналата година започнахме електронна търговия, продавайки стоки по интернет. Имаме голям успех. Имаме около 10 000 уникални потребители. Посетителите използват търсачката в сайта, за да търсят пръстени със скъпоценни камъни, огърлици, обеци, гривни. Те добавят стоки към търговските си карти и когато свършат, плащат спокойно, като използват кредитна карта. Доставяме бижутата от местните ни магазини, така че при нас ги няма проблемите на последната минута като при някои фирми. Откакто започнахме електронна търговия, имаме повече клиенти дори и в нашите традиционни магазини. Хората могат да видят сайта ни като реклама, докато сърфират в интернет и това ги убеждава да дойдат при нас."



unique [ju:'ni:k] уникален

securely [si'kjueli]

сигурно, спокойно

persuade [pə'sweid]

убеждавам, придумвам

7. Advertising and PR. Meetings



1. - I have no idea how to increase our company's presence in the market-place.
- What about online advertising? Why don't you find websites that are likely to attract your target customers groups?
- I tried to use e-zine advertising. It was the website of "Stay with us". Have you heard about this magazine?
- Yes, it's a very successful periodical and with many subscribers.
- Really? In our case it was a total failure. Only five visitors to the site responded.
- Maybe the e-mail wasn't set up to the right persons. In addition, the initial period usually lasts three months and the results can be measured only after that.
- Who knows? I don't believe the investment in online advertising is worth doing. It's simply waste of time and money.

e-zine ['i:zi:n] електронно списание
periodical [piəri'odikl] списание, периодично издание

Реклама и връзки с обществеността. Съвещания

- Нямам представа как да увеличим присъствието на нашата фирма на пазара.
- Какво ще кажеш за реклама по интернет? Защо не намериш сайтове, които е вероятно да привлекат групи от вашите целеви клиенти?
- Опитях се да използвам реклама в интернет списания. Беше сайтът на "Останете с нас". Чувал ли си за това списание?
- Да, това е много успешно списание и с много абонати.
- Наистина ли? В нашия случай беше тотален провал. Само петима посетители на сайта отговориха.
- Може би имейлите не са били насочени към правилните хора. Освен това, началният период обикновено продължава три месеца и резултатите могат да се оценят едва след това.
- Кой знае? Не вярвам, че инвестицията в рекламиране онлайн си заслужава. Това е просто загуба на време и пари.

failure ['feiljə] провал, неуспех
be worth doing струва си да се направи



Ad, advertisement, advert се използват на английски за реклама.
 Думата **commercial** означава реклама по радиото и телевизията.



2.

- Excuse me, what kind of advertising do you recommend for my real estate agency?

- Well, I think classified advertising in newspapers will have better results than billboards, web or TV commercials.

- With classified you pay to have your product or service listed in specific categories, don't you?

- Yes. I believe it's probably more successful because users know where to find what they look for, I mean specific items such as real estates, cars, various services.

- I couldn't agree more. Classified ads are cheap and reliable way to approach the users directly. Any thing else worth considering?

- In your case an advert in a specialized electronic magazine will be also an effective form of promotion.

- Извинете, какъв вид реклама препоръчвате за моята агенция за недвижими имоти?

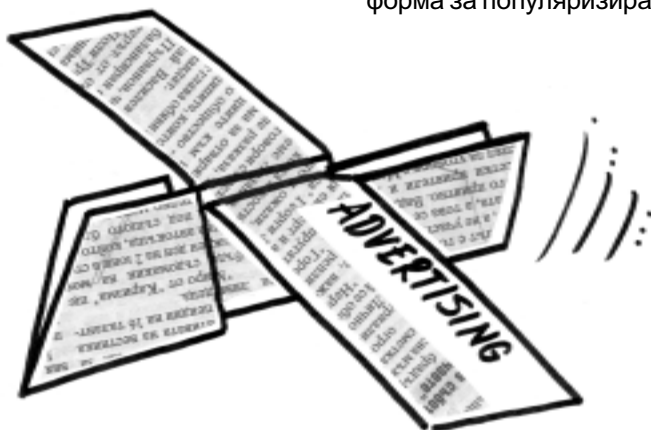
- Ами, мисля, че малка обява във вестник ще даде по-добри резултати отколкото билбордове, интернет или телевизионна реклама.

- При малките обяви плащаш, за да може стоката или продуктът ти да се включи в определени категории, нали?

- Да. Вярвам, че това вероятно има по-голям успех, защото потребителите знаят къде да намерят каквото търсят, искам да кажа определени неща като недвижими имоти, коли, различни услуги.

- Напълно съм съгласна. Малките обяви са евтин и надежден начин да се достигне директно до потребителите. Нещо друго, което да заслужава внимание?

- Във вашия случай една реклама в специализирано електронно списание ще бъде също ефективна форма за популяризиране.



If the message is sufficiently targeted to its audience, then it's estimated that as many as one in ten users will click through your website.

- Would it be possible to discuss with you the placement of such ad and the costs involved?

- Yes, sure. That's why I'm here. I'll offer you the best real estate e-zines and their rates and you can choose.

- Thank you.

advertising ['ædvətaɪzɪŋ]

реклама, обява

real estate [riəl is'teɪt] недвижим имот

Оценено е, че ако посланието е успешно насочено към своята аудитория, поне един на десет потребители ще влезе във вашия уебсайт.

- Бихме ли могли да говорим с вас за публикуване на такава реклама и за разходите, свързани с това?

- Да, разбира се. За това съм тук. Аз ще ви предложа най-добрите електронни списания за недвижими имоти и техните тарифи и вие можете да си изберете.

- Благодаря.

various ['vɛəriəs] разни, различни

approach [ə'prəʊtʃ] подход

rate [reɪt] тарифа

3.

- Is it true that people who are involved in advertising and who run advertising agencies must possess a specific talent?

- No, not at all. Advertising is not ballet or music. It assists the selling activity by drawing the attention of customers to those particular characteristics of the article which are most compatible with their motives.

- And yet there must be some tricks which help you to advertise successfully...

- Sure. First of all you have to make your article unique. When the product has no unique features, you have to invent them, even if you have to make 'bricks out of straw'.

- Вярно ли е, че хората, които се занимават с реклама и които ръководят рекламни агенции, трябва да притежават специален талант?

- Не, изобщо не. Рекламният бизнес не е балет или музика. Той подпомага търговската дейност чрез насочване вниманието на клиентите към тези особени белези на изделието, които са най-съпоставими с техните подбуди.

- И все пак трябва да има някакви трикове (хитринки), които помагат на човек да рекламира успешно....

- Естествено. Първо трябва да направиш изделието си уникално. Когато стоката няма уникални характеристики, трябва да ги изнамериш, дори и ако си принуден да направиш от нищо нещо.

- Which is the second secret?
- The article should stimulate emotional buying. Goods should be associated with irrational, non-economic motives, such as fear of something, maternalism, hunger, instincts, love.

Any product which is clearly so associated has an advantage in any other selling method. Cosmetics and food are ideal for making people buy goods through advertising.

- Oh, I see. TV commercials are only about drinks, chocolates and cosmetics. There aren't any other techniques, are they?

- At last you found the right word. Advertising uses techniques and not tricks and secrets.

I'll tell you which is the last one. The article must possess qualities which the customer cannot appraise at the point of sale.

- What is this? Hidden characteristics?

- When you buy a tyre or a car battery, you can't assess it at the point of purchase, can you?

- No, I'm technically ignorant.

- But you buy a promise of satisfaction because you know about this tyre from the ads, you know the company and its positive sales campaign. Actually, you buy the product because it's well accepted by other people.

- Коя е втората тайна?

- Изделието трябва да стимулира емоционалното купуване. Стоките трябва да се свързват с ирационални, неикономически мотиви като страх от нещо, майчинско чувство, глад, инстинкти, любов.

Всеки продукт, който просто се свързва с такива асоциации, има предимства пред всеки друг търговски метод. Козметиката и храната са идеални да накарат хората да купуват стоки чрез реклама.

- О, разбирам. За това телевизионните реклами са само за напитки, шоколади и козметика.

Други техники няма, нали?

- Най-накрая намери вярната дума. Рекламата използва техники, а не хитрини и тайни. Ще ти кажа коя е последната. Изделието трябва да притежава качества, които клиентът не може да оцени на мястото на продажба.

- Какво е това? Скрити особености?

- Когато купуваш гума за кола или акумулатор, не можеш да ги оцениш на мястото на покупката, нали?

- Не, аз не разбирам нищо от техника.

- Но ти купуваш обещание за удовлетвореност, защото знаеш за тази гума от рекламите, познаваш фирмата и нейната положителна търговска кампания. Всъщност, купуваш продукта, защото той е добре приет от други хора.

possess [pə'zes] притежавам
compatible [kəm'pætibl] съпоставим
motive ['moutiv] мотив, подтик
make bricks out of straw правя
 нещо без да имам необходимите
 материали (*букв. правя тухли от
 слама*)
hunger ['hʌŋgə] глад



Types of advertising media (Видове рекламни средства)

1. **Press advertising - newspapers, periodicals (general and specialized)**
 Реклама в пресата - вестници, списания (общи и специализирани)
2. **Radio, TV and Internet commercial**
 Радио, телевизионни и интернет реклами
3. **Poster and billboard advertising (open air hoarding:UK)**
 Реклами с плакати и билбордове
4. **Direct mail advertising**
 Директна реклама по пощата
5. **Handbill advertising (brochures, leaflets, catalogues)**
 Реклама на ръка (брошури, дигляни, каталози)
6. **Shop display advertising**
 Реклама на витрините в магазини
7. **Miscellaneous - telephone directories, labels, special gifts and prizes, free samples, etc.**
 Различни - телефонни указатели, етикети, специални подаръци и награди, безплатни мостри и др.

ГРАМАТИЧНА СПРАВКА

➤ *Бъдеще просто време* се използва за изразяване на действие, което ще се извърши в някакъв бъдещ момент.

I hope advertising in a newspaper **will have** better results.

Надявам се, че рекламирането във вестник ще има по-добри резултати.

➤ Бъдеще просто време може да се използва и когато предлагаме, съгласяваме се или обещаваме да извършим нещо.

I'll **tell** you why later. Ще ти кажа защо по-късно.

➤ Образоването на това време става с помощта на спомагателния глагол **will (shall)** и инфинитивната форма на смисловия глагол.

I	will	Аз	ще бъда	
You	will	Ти	ще бъдеш	
He, she	will be	Той/тя	ще бъде	на среща
We	will	Ние	ще бъдем	
You	will	Вие	ще бъдете	
They	will	Те	ще бъдат	

➤ Отрицателната форма се образува като частицата **not** се прибавя след спомагателния глагол.

Advert in electronic magazines **will not** be that effective.

Рекламата в електронни списания няма да бъде толкова ефективна.

➤ Съкратените форми са с широка употреба в разговорната реч.

I will = I'll

I will not = I won't (чете се уоунт) , I'll not

➤ Въпросителната форма се образува чрез инверсия.

Will they buy some perfume? Те ще купят ли парфюм?

Кратки отговори:

Yes, they will.

Да, ще купят.

No, they won't.

Не, няма да купят.

➤ *Бъдеще продължително време* се използва за изразяване на действие, което ще бъде в процес на извършване в определен бъдещ момент. Образова се с помощта на глагола **to be** за бъдеще просто време и смисловия глагол с наставка **-ing**.

I **will be working**, You **will be working**...

Аз ще работя, ти ще работиш и т.н.

I **will be waiting** for you at this time next week.

Ще те чакам другата седмица по това време.

How long **will** you **be staying** in the States?

Колко време ще стоиш в Щатите?

➤ При изразяване на намерение да се направи нещо в бъдеще, може да се използва конструкцията **going to** + *инфинитив*.

I'm **going to open** an advertising agency. Ще отворя рекламна агенция.

He **is going to buy** a new house. Той ще си купува нова къща.

➤ За действия, които предстоят да се извършат в бъдеще по определен план, обикновено се използва *сегашно просто време* или конструкцията **be to** + *инфинитив*.

The train **leaves** at 6 o'clock.

Влакът тръгва в 6 часа.

I'll teach you how to deal with people who **are to receive** your message.

Ще те науча как да се оправяш с хората, които ще получат твоето съобщение.

Въпроси с „нали”

➤ При тези въпроси на английски, за разлика от български, се поставя не частицата *нали*, а цяло изречение, което се състои от подлог (местоимение) и сказуемо. Това съчетание се поставя след съобщителното изречение и се отделя от него със запетая. Ако изречението е положително, въпросът с нали е отрицателен и обратно.

You received everything you ordered, **didn't you**?

Ти получи всичко, коети си поръчал, нали?

There aren't any other techniques, **are they**?

Няма никакви други техники, нали?

➤ От посоченото правило има няколко изключения:

- След изречения, започващи с **Let's**, се използва въпросът **shall we**
Let's start, **shall we**?

Да започваме, какво ще кажете?

- След императивни форми обикновено се използва **will you**, независимо дали изречението е положително или отрицателно.

Open the window, **will you**?

Нали ще отвориш прозореца?

4.

PR

Public relations specialists- also referred to as communication specialists or media specialists - serve as advocates for businesses and build and maintain positive relationships with the public. PR specialists do more than “tell the organization’s story”. They must understand the attitudes and concerns of community, consumers, employees, and public interest groups, and establish cooperative relationships with them and with representatives from print and broadcast journalism.

PR specialists draft press releases and contact people in the media who might print or broadcast their material.

Връзки с обществеността

Специалистите по връзки с обществеността - за които се казва още, че са специалисти по комуникации или медийни специалисти - служат като адвокати на бизнеса и създават и поддържат положителна връзка с обществото. Пиар специалистите правят повече от това “да разкажат историята на организацията”. Те трябва да разбират отношението и загрижеността на обществеността, потребителите, служителите и групите по интереси и да си сътрудничат с тях и с представители на печатната, радио и телевизионната журналистика.

Пиар специалистите подготвят прессъобщения и контактуват с хората в медиите, които могат да публикуват или разпространят по радио и телевизия техния материал.



Many radio or television special reports, newspaper stories and magazine articles start at the desk of the PRs. Sometimes the subject is the company and its policies toward its employees or its role in the community. Often the subject is a public issue, such as health, energy or the environment and what the organization does to advance that issue.

In large organizations the key Public Relations Executive, who often is a Vice President, may develop overall plans and policies with other executives. In addition, PR departments employ more than one public relations specialists to write, research, prepare materials, maintain contacts and respond to inquiries. PR divisions also may handle advertising or sales promotion work to support marketing efforts.

Много радио и телевизионни специални репортажи, истории във вестниците и статии в списанията стартират от бюрото на пиарите. Понякога темата е фирмата и нейната политика спрямо служителите ѝ, както и нейната роля в обществото. Често темата е обществен въпрос като здраве, енергия или околна среда и какво прави организацията за напредъка по този въпрос.

В големи организации главният служител на "Връзки с обществеността", който често е вицепрезидент, може да разработи цели планове и насоки с други служители. Освен това, отделите за връзки с обществеността наемат повече от един пиар специалисти, за да могат да пишат, проучват, подготвят материали, да поддържат контакти и отговарят на запитвания. Дирекциите за връзки с обществеността могат да работят за популяризиране на рекламната или пласментната работа, като по този начин подкрепят усилията на маркетинга.

refer [ri'fə:] **to as** отнасям се към
concern [kən'sə:n] грижа, загриженост
community [kə'mju:niti] общественост
broadcast ['brɔ:dka:st] разпространявам по радио или телевизия

draft [dra:ft] подготвям
public issue обществен въпрос
respond to enquiry отговарям на запитване
handle [hændl] работа, боравя с

5.

- Choose any Whirlpool washing machine, dishwasher or fridge-freezer and get 9 kg of washing powder Ariel free and there's more. If you buy your Whirlpool washing machine by 7 o'clock today you will also get a bonus gift absolutely free. Don't miss it!

- Interested in a Hyundai? Genesis Cars have a fantastic offer for you before Christmas. When you buy the new SantaFe from Genesis Cars you will get 5000 leva discount until December 25th.

- You can get up to 99 channels translated into Bulgarian from Bulsattech. For 50 leva monthly you'll receive movies, sports, music, the arts, news – even 6 channels for children, and 24-hour Internet access. Only for 50 leva. Don't hesitate and call Bulsattech now.

- Изберете която и да е пералния "Уърлпуул", миялна машина или хладилник-фризер и ще получите безплатно 9 кг прах за пране "Ариел", а има и още нещо. Ако купите вашата пералния "Уърлпуул" до седем часа днес, ще получите бонус подарък напълно безплатно. Не пропускайте това!

- Интересувате се от "Хюндай"? "Дженезис карс" има фантастично предложение за вас преди Коледа. Когато купите вашето ново "Санта Фе" от "Дженезис карс", ще получите отстъпка 5000 лева до 25 декември.

- Можете да хващате до 99 канала, преведени на български език, от "Булсаттех". За 50 лева на месец ще получите филми, спортни предавания, музика, изкуство, новини – дори 6 канала за деца, и 24-часов интернет достъп. Само за 50 лева. Не се колебайте и се обадете на "Булсаттех" сега.





6. - When we talk about PR business...
Can you tell me what is it like?

- We make the connection between our clients and their end-users. We create the image of the company. We teach the boss how to deal with people who are to receive his messages.

- Isn't this what advertising company is like? In our country no clear difference is being made between advertising and PR. Where is the borderline?

- Here is the main difference. Imagine a man enters a discotheque, pushes away the DJ and declares that he is the best lover women could ever meet. This is what advertising does. Now imagine a man enters a discotheque and all the women present there swoop down upon him because they already know him to be the best lover and would not like to miss their chance. This is PR and this is what we do in public space.

- Когато говорим за Пиар бизнеса...
Можете ли да ми кажете какво е това?

- Ние правим връзката между нашите клиенти и техните крайни потребители. Създаваме имиджа на компанията. Учим шефа как да се занимава с хора, които трябва да получат неговите послания.

- Не е ли това като рекламна фирма? В нашата страна не се прави ясна разлика между реклама и пиар. Къде е разделителната линия?

- Тук е главната разлика. Представете си, че един мъж влиза в дискотека, избутва диджея и казва, че той е най-добрият любовник, когото жените някога са срещали. Това прави рекламата. Сега си представете, че един мъж влиза в дискотека и всички присъстващи жени се спускат към него, защото те вече знаят, че той е най-добрият любовник и не искат да пропуснат своя шанс. Това е пиар и това правим ние в публичното пространство.

borderline ['bɒdələɪn]

граница

This is what we do.

Това е което ние правим.

(Ние правим това.)

imagine [i'mædʒɪn]

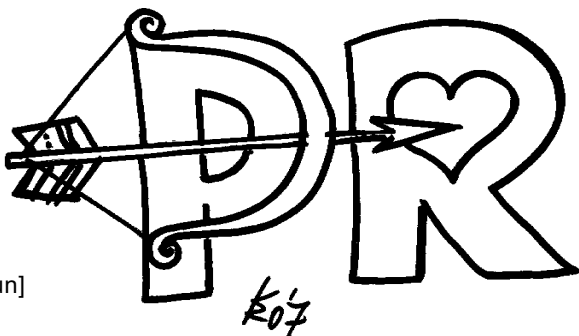
представям си

push away [pʊʃ ə'veɪ]

избутвам, бутам

swoop down [swu:p daʊn]

спускам се, връхлитам



Meetings

Съвещания



Организирането на съвещания, работни срещи, събрания е процес, който изисква внимателна подготовка и планиране. Погрешна практика е да се осланяте единствено на импровизации в последния момент, защото обикновено това превръща срещите в безполезно излагане на хаотични възгледи, а от добрата организация на подобни мероприятия зависи успешната работа на цялата фирма.

Meeting е универсална дума, която се използва за всякакъв вид срещи. На български се превежда различно (заседание, събрание, съвещание, оперативка и т.н.). Какви са основните принципи и най-често използваната лексика при провеждането на срещи?

☒ Когато открива съвещанието, председателят (**chairperson**, **chairman** или само **chair**) може да започне с думите:

OK, I think we can start now.

Добре, мисля, че сега можем да започваме.

It's about time we got started.

Време е да започваме.

Let's make a start

Хайде да започваме.

Let's begin, shall we?

Започваме, нали?

Shall we make a start?

Какво ще кажете да започваме?

Let's go down to business.

Хайде да се захващаме с работа.

☒ Преди да съобщи целта на събирането, председателят напомня за разпространението на дневния ред:

Did you get the agenda I circulated?

Получихте ли дневния ред, който раздадох?

Has anyone got a copy of the agenda?

Всички ли получиха копие от дневния ред?

☒ Могат да се изброят имената на присъстващите и да се дадат обяснения защо отсъстват определени колеги.

Carl James sends his apologies. He can't attend this meeting, because he's on a business trip to Kuwait. He would like to get the minutes by e-mail.

Карл Джеймс изпраща своите извинения. Не може да присъства на това събрание, защото е в командировка в Кувейт. Би желал да получи протокола по имейл.



☒ Председателят съобщава каква е целта на събирането:

The purpose of this meeting is to...
I've arranged this meeting to...

Целта на това събиране е да ...
Организирах това събрание да...

As you know I've called this meeting to discuss our advertising strategy. In my opinion the new billboard doesn't meet the expectations of our customers and we should change it.

Както знаете, свиках това събрание, за да обсъдим нашата рекламна стратегия. По мое мнение новият билборд не отговаря на очакванията на нашите клиенти и трябва да го сменим.

☒ Може да се премине направо към първа точка.

Now, the first item on the agenda is the discussion on ...

И така, първата точка от дневния ред е обсъждане на

☒ След като направи кратко въстъпление, председателят дава думата на някой от присъстващите за изказвания:

Would you like to open the discussion, Tom?
Perhaps you'd like to get the ball rolling, Maria?
What do you think about this, Carl?
What are your views on this, Ann?

Би ли искал да откриеш дискусията, Том?
Може би ти би искала да започнеш, Мария?
Какво мислиш за това, Карл?
Какво е твоето мнение за това, Ан?

☒ Може да се обърне за мнение към всички:

What's the general feeling on this? Какво е общото отношение по това?

☒ Ето как могат да се изкажат присъстващите:

Director of Marketing and Sales:
Our intention is to persuade the
customers that our products are
very cheap.

Director of Finance: In my opinion,
you are going much too far. I can't
bear to think of the costs involved.

General Manager: As I see it, the
problem is how to reduce the costs
while using an effective advertising.

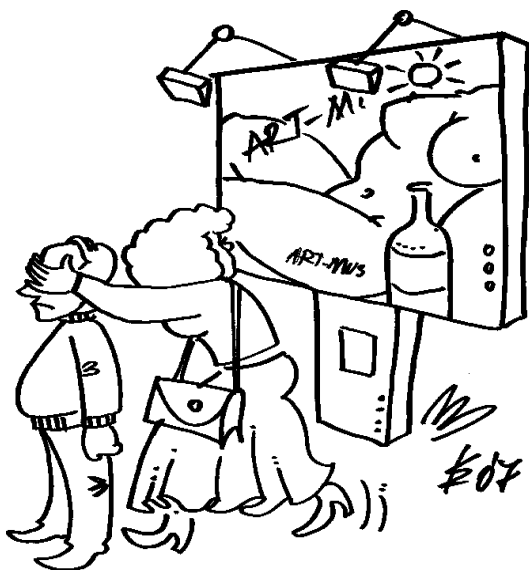
Head of PR Department: Some
customers say the message of our
billboards is too provocative with
this naked woman.

Директор на "Маркетинг и
продажби": Нашето намерение е
да убедим клиентите, че стоките
ни са много евтини.

Директор "Финанси": По мое мнение,
вие отивате твърде далеч. Не мога
да не мисля за разходите, които са
свързани с това.

Генерален директор: Както разби-
рам, проблемът е как да се намалят
разходите, като в същото време се
използва ефективна реклама.

Директор на отдел "Връзки с
обществеността": Някои клиенти
казват, че посланието на нашите
билбордове е много провокативно
с тази гола жена.



☒ В изказванията могат да се използват изрази като:

It seems to me...	Струва ми се, че...
It's clear to me that..	Ясно ми е, че....
Personally, I think....	Лично аз мисля....
My view on this is...	Мнението ми за това е...

☒ За да изразите пълно съгласие с мнението на някого, можете да използвате следните изрази:

You're perfectly right.	Напълно прав си.
I am of the same mind.	И аз мисля така.
I couldn't agree more.	Не мога да не се съглася. <i>букв.</i> да бъда по-съгласен.
Precisely.	Точно така.
Exactly.	Точно.
Absolutely.	Абсолютно (напълно съм съгласен).

☒ Когато сте съгласни, но отношението ви е по-неутрално, можете да кажете:

You may be right there.	Може си прав тук.
That's true, I suppose.	Мисля, че е така (вярно е).
I suppose so.	Предполагам, че е така.

☒ Ако не сте съгласни с мнението на някой колега, можете да го направите учтиво, като използвате изразите:

Sorry, I'm not quite with you.	Съжалявам, не съм съвсем съгласен с теб.
That's not really how I see it.	Не точно така гледам на въпроса.
I don't really agree.	Не съм съгласен, наистина.
I think otherwise.	Мисля по друг начин.
I can't really go along with you there.	Наистина не съм съгласен с теб.
I think you're mistaken.	Мисля, че грешиш.
I'm afraid I can't agree with you there.	Страхувам се, че не мога да се съглася с теб тук.

☒ Понякога е необходимо да изкажете силно несъгласие с мнението на друг:

I'm sorry, but that's out of the question.

I think you're wrong.

Of course not.

That's absurd.

That's ridiculous.

Съжалявам, но това е изключено.

Мисля, че грешиш.

Разбира се, че не.

Това е абсурдно.

Това е смешно.



Бъдете внимателни с последните два израза. Те са много силни и могат да обидят английскоговорецъ ви събеседник.

☒ За да прекъснете учтиво някого, използвайте изразите:

If I could just make a point here?

Can I come in here?

Sorry to interrupt you, but..

If I can just stop you for a moment....

Ако мога само да вмъкна нещо тук?

Мога ли да се намеся тук?

Извинете, че ви прекъсвам, но...

Ако мога само да ви спра за момент...

☒ За да се уверите, че правилно сте разбрали някого, попитайте:

Are you saying that...?

Are you suggesting that...?

Are you implying that...?

I'm sorry I didn't catch what you said.

Казвате, че... ли?

Искате да кажете, че... ли?

Загатвате, че... ли?

Съжалявам, но не разбрах какво казахте.



- Right. So, thank you, Mr Campbell. Does anyone have any questions before we move on?

- Yes, could I ask a question, please?

- Mr Danchev?

- Mr Campbell, can you give us any idea of when the new software will be installed?

- Not till after Christmas, I'm afraid.

- Добре. И така, благодаря ви, г-н Кембъл. Някой има ли въпроси, преди да продължим нататък?

- Да, мога ли да задам един въпрос, моля?

- Г-н Данчев?

- Г-н Кембъл, можете ли да ни дадете някаква идея кога ще се инсталира новият софтуер?

- Страхувам се, че няма да е преди Коледа.

- If it isn't finished before Christmas, that probably means that we'll all be kept waiting till the middle or even the end of January.

- Sorry, can I just make a point here?

- Yes, Mr Campbell.

- I can promise that everything will be installed on January 1st.

- Don't forget that's the New Year's day.

- On the first working day, on January 3rd when you come to your offices and start your computers you'll see the new logo of Sky+.

- All right, Mr Campbell. Mr Danchev?

- Thank you, I just wanted to be sure.

- Well, we're nearly out of time. Can we come to a conclusion? Is there any other business?

- No, no we don't think so.

- Ако това не е свършено преди Коледа, може би означава, че ще ни карате да чакаме до средата или дори до края на януари.

- Съжалявам, може ли да се намеся тук?

- Да, г-н Кембъл.

- Мога да обещаая, че всичко ще бъде инсталирано до първи януари.

- Не забравяйте, че това е Нова година.

- На първия работен ден, на трети януари, когато дойдете в офисите си и пуснете компютрите си, ще видите новото лого на Скай+.

- Добре, г-н Кембъл. Г-н Данчев?

- Благодаря. Просто исках да бъда сигурен.

- Е, почти нямаме време. Може ли да направим заключение? Има ли друга някаква работа?

- Не, не мислим.





В резултат на проведените разговори по дадена тема може да се постигне съгласие (agreement), да се стигне до консенсус (come to consensus), да се намери компромис (find a compromise) или да се стигне до тотално несъгласие (disagreement).

☑ Към края на съвещанието председателят се обръща към всички с обобщаващи думи и закрива мероприятиято:

Right. I'm afraid we're running out of time so we're going to have to stop here. To go over what's been said, there is disagreement about the ambiguity of the message our billboard conveys. It's obvious there's a need of a new way of advertising. Maybe classified advertisements will do better job.

I'll let you know my decision about the solution to this problem by the end of the week. So unless anyone has anything else to add, I think that's it.

Thank you all for coming.

Добре. Страхувам се, че нямаме време, затова трябва да спрем до тук. За да повтора какво се каза - има несъгласие по въпроса за двусмислеността на посланието, което нашият билборд отправя. Явно има нужда от друг начин на рекламиране. Може би малки обяви ще свършат по-добра работа. Ще ви уведомя за моето решение относно разрешаването на проблема до края на месеца. Така че ако някой няма какво друго да допълни, мисля, че въпросът се изчерпва. Благодаря на всички, че дойдохте.

- ☒ След завършването на съвещанието се разпространява протокол от него.



Minutes of the meeting date 12 December 2007

1. Present: GM, DF, MSD, PR, DIT

Apologies for absence: Carl James (HR), business trip to Kuwait

2. Agenda

2.1. Problems with the company's billboard.

Discussion: concern expressed by MSD, DF, PR and GM

Action to be taken: working out of a new billboard

Person responsible: Marketing and Sales Director

Deadline: the end of April 2007

2.2. Installation of new software

Discussion: MLC and Technosoft have been chosen to supply the new software

Action to be taken: contact both companies and appraise their proposals

Person responsible: IT director

Deadline: the end of December

3. Agenda and date for next meeting on 19 December 2007



☒ След излизане от залата присъстващите обикновено коментират как е преминала срещата.

- I think the meeting was very productive.

- Well, in my opinion it was a complete waste of time. I didn't hear anything I didn't already know.

- But I felt we had some very useful discussions, and that we reached an agreement that was beneficial for both sides. We certainly covered a lot of ground. The number of points we got through was incredible.

- But there were too many digressions, George. Tom was rambling and kept wandering off the point. He just uses meetings as a chance to show off. Just like a lot of men: he just wanted to show to the women how powerful and what a good talker he is.

- To be fair, Ann, the chair really kept things moving: he encouraged people to be brief and to stick to the point and we achieved a lot in a short time. Anyway, I learned a lot and I think they listened to what we had to say.

- Мисля, че съвещанието беше много продуктивно.

- Е, по мое мнение беше пълна загуба на време. Не чух нищо, което вече да не знам.

- Но аз мисля, че имахме някои много полезни дискусии и че постигнахме съгласие, което беше изгодно и за двете страни. Наистина минахме много въпроси. Броят на точките, които разгледахме, беше невероятен.

- Но имаше много отклонения, Джордж. Том скачаше от мисъл на мисъл и се отклоняваше от темата. Той просто използва съвещанията като възможност да се перчи. Както правят много мъже: той искаше да се покаже пред жените колко е силен и колко добър оратор е.

- За да бъде честен, Ан, председателят наистина движеше нещата: той подтикваше хората да бъдат кратки и да се придържат към темата и постигнахме много за кратко време. Както и да е, аз научих много и мисля, че те чува това, което ние трябваше да кажем.

waste of time загуба на време
digression [dai'greʃən] отклонение
We covered a lot of ground.
Минахме много въпроси.
show off перча се, фукам се

ramble [ræmbəl]
скачам от мисъл на мисъл
powerful ['paʊəfʊl] силен
stick to the point
придържам се към темата

Import and export

1.

Specialists involved in import/export transactions:
Shipping agent/freight forwarder - responsible for documentation; arranges for the goods to be shipped by air, sea, rail or road.

Airlines, shipping lines or railway companies - responsible for actual transportation of the goods.

Importer's and exporter's banks - responsible for payments if a letter of credit or bill of exchange is used.

Customs officers - responsible for examination of the goods; charge duty and/or VAT.

Insurance company - responsible for insurance of the goods.

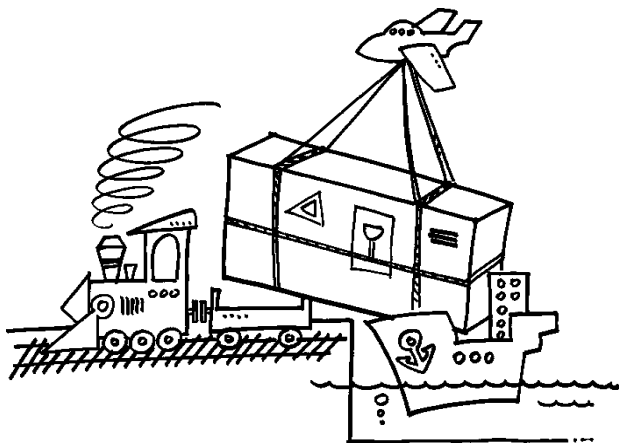
Внос и износ

Специалисти, участващи в сделките по внос-износ:
Агент по транспортна експедиция - отговаря за документацията, разпорежда се стоката да бъде транспортирана по въздух, вода, с железопътен или автотранспорт.
Въздушни линии, корабни линии, железопътни компании - отговарят за фактическото транспортиране на стоките.

Банки на вносителя и износителя - отговарят за плащанията, ако се използва акредитив или менителница

Митнически служители - отговарят за проверка на стоките, начисляват мито и/или ДДС.

Застрахователна компания - отговаря за застраховането на стоките.



2.

**Documents needed in
import/export transactions:**

Bill of lading
Sea waybill
Shipping note
Certificate of insurance
Single administrative document
(SAD) - only for the EU
- CMR International Consignment
Note
- EUR Movement certificate
- used within the EU
Manifest of cargo control document
(form A8A)
Import permits
Certificate of origin
Customs declaration/ bill of entry

**Документи, необходими при
вносно-износните сделки:**

Товарителница
Морска товарителница
Бордеро за превоз
Застрахователна полица
Единен административен
документ (ЕАД) - само за ЕС
- ЧМР - международно бордеро за
експедиция (коносамент)
- Сертификат за движение ЕВРО -
използва се в ЕС
Манифест за карго контрол
(форма А8А)
Разрешение за внос
Сертификат за произход
Митническа декларация

3.

Incoterms - terms of delivery

ex-works - this price is the cost for the goods at the supplier's factory gate. The buyer pays for freight carriage and insurance.

CIF: 'cost, insurance and freight' - the price includes all transportation to a named port or airport in the buyer's country

FOB: 'free on board' the price includes all costs of the goods free on board a ship (of aircraft) whose destination is stated in the contract
DDP: 'delivered duty-paid' - the price includes all the transportation and insurance in transit right up to the buyer's premises.

Инкотермс - условия на доставка

"От фабриката" - цената е стойността на стока във фабриката на доставчика. Купувачът заплаща за превоз и застраховка.

"Цена, застраховка и транспорт" - цената включва транспорта до определено пристанище или летище в страната на купувача

"Франко борда" - цената включва цената на стоките без мито на борда на кораб (или самолет), чиято дестинация е определена в договора
"Доставено, платено мито" - цената включва всички транспортни и застрахователни разходи точно до помещението на купувача.

4.

Methods of payment

Cash with order
Open account
Irrevocable letter of credit
Bill of exchange

Exporters and importers often prefer the security of payment by confirmed irrevocable letter of credit when dealing with unknown firms in distant countries. No special customs documentation are required for trade between firms in different parts of the EU.

Начини на плащане

В брой при поръчката
Открита сметка (на клиента)
Неотменяем акредитив
Менителница

Износителите и вносителите често предпочитат сигурността на плащането с потвърден неотменяем акредитив, когато търгуват с непознати фирми в отдалечени страни. За търговия между фирми в различните части на ЕС не се изискват специални митнически документи.

5. 

- Can you tell me what proportion of your products are exported?
- About 80% of our cars are intended for sell abroad.
- Oh, really! It's too high. Which overseas markets do you actively sell to?
- Our sales in the USA and Mexico are likely to go up next year. We have steady markets in Peru and Argentina as well.
- You have one of the biggest plants in Europe. Is the documentation and shipping handled by a freight forwarder or by your own export department?
- As a big company we have an export department which is a bit overstaffed. Our experts are responsible for the documents.

- Можеш ли да ми кажеш каква част от вашата продукция се изнася?
- Около 80% от колите ни са предназначени за продажба навън.
- Наистина ли! Това е доста много! На кои чужди пазари активно търгувате?
- Нашите продажби в САЩ и Мексико вероятно ще се покачат следващата година. Също така имаме стабилни пазари и в Перу и Аржентина.
- Имате един от най-големите заводи в Европа. С вашата документация спедитори ли се занимават или това се прави от вашата експортна дирекция?
- Като голяма компания ние имаме отдел по износа, който е малко пренаселен. Експертите ни отговарят за документите.

They prepare the bills of lading, the pro-forma invoices and generally everything for the Customs.

- Which models sell well abroad?

- Granada and Hurricane are the most preferred models.

proportion [prə'pɔːʃn] част, пропорция, отношение

overseas [ˌoʊvə'siːz] външен, чуждестранен

Те подготвят товарителниците, проформа фактурите и изобщо всичко за митницата.

- Кои модели се продават добре навън?

- Гранада и Ураган са най-предпочитаните модели.

shipping ['ʃɪpɪŋ] натоварване, превоз на стоки

freight forwarder [freɪt 'fɔːwədə] (ек)спедитор

6. 

- To import your goods in Canada you need an import permit.

- I don't think it's necessary. We're party to NAFTA. Cereal crops qualify for preferential tariff treatment under this agreement.

- Are you a company legally constituted under the laws of the State of Colorado?

- Yes, we are.

- But your official papers say that you're registered as an off-shore company in the Isle of Man.

- No, there must be a misunderstanding. It's our previous registration. Recently we were registered with the Colorado Department of Secretary of State.

- За да внасяте стоки в Канада, ви е необходимо разрешение за внос.

- Не мисля, че е необходимо. Ние сме страна по НАФТА (Северноатлантическа организация за свободна търговия). Житните култури се ползват от преференциална тарифа по това споразумение.

- Вие сте фирма, която юридически е образувана по законите на Щат Колорадо?

- Да.

- Но вашите официални документи показват, че сте регистрирани като офшорна фирма на остров Ман.

- Не, трябва да има някакво недоразумение. Това е нашата предишна регистрация. Наскоро се регистрирахме в Департамента на държавния секретар на Щат Колорадо.

- OK. I can check this on the main computer of Canada Border Service Agency. If things are as you say I'll submit your papers for customs clearance.

Otherwise, you should provide import permits from the Department of Agriculture.

permit ['pə:mit] разрешение
qualify ['kwɒlɪfaɪ] добивам право, отговарям на изискванията

- Добре. Аз мога да проверя това на главния компютър на Канадската агенция за граничен контрол. Ако нещата са както казвате, ще предам документите ви за освобождаване на митницата. В противен случай ще трябва да представите разрешение за внос от Департамента по земеделие.

customs clearance ['kʌstəms 'kliərəns] освобождаване от митницата

ГРАМАТИЧНА СПРАВКА

⇒ *Сегашното перфектно и сегашното перфектно продължително* време се образуват с помощта на спомагателния глагол **to have** в съответното глаголно време и миналото причастие на смисловия глагол.

➤ Сегашно перфектно време се образува от **have (has)** и миналото причастие на глагола. То изразява връзката между действие, извършено или започнато в миналото и резултата от него в настоящето. Миналото причастие се образува лесно при правилните глаголи, като се използва наставката **-d, -ed** или **-ied**.

has arrived

пристигнал е

➤ При неправилните глаголи формата за миналото причастие или съвпада с формата за минало просто време, или е различна от нея. Тези форми при неправилните глаголи също трябва да се запомнят наизуст.

	has eaten	ял е (<i>сег. перф. вр.</i>),
но мин. просто време	ate	(яде)
	have had	имал е (<i>сег. перф. вр.</i>)
и мин. просто време	had	(имà, имаше)

➤ В разговорната реч се използват съкратените форми
I've landed *вместо* **I have landed**

Приземил съм се, приземил си се и т.н.

You've landed

He, she **has landed**

We've landed

You've landed

They've landed

➤ При отрицателните форми се използват **haven't** и **hasn't**.

I haven't been there, You haven't been there, etc.

Аз не съм бил там, ти не си бил там и т.н.

➤ За разлика от минало просто време, сегашно перфектно се използва за означаване на минали действие, при които миналият момент не е точно определен (в това значение сегашното перфектно време често се свързва с наречията **ever** (някога), **never** (никога)).

I've done three computer courses.
Изкарал съм три курса по компютър.

Have you **ever** seen an American football game?
Гледал ли си някога американски футболен мач?

➤ Сегашно перфектно време се използва и за изразяване на резултатите от минали събития в настоящето (с тази употреба често се използват наречията **just** (току-що), **already** (вече), **yet** (все още)).

The plane has **just** taken off.
Самолетът току-що излетя.

We've **just** started unloading the truck.
Току-що започнахме да разтоварваме камиона.

They haven't landed **yet**.
Те още не са се приземили.

➤ Предлогът **for** (за) се използва при означаване трайността на събитието от момента, в който то е започнало.

You've been our guest **for** a long time.
Ти си наш гост от дълго време.

➤ Предлогът **since** (от определен момент нататък) се използва за обозначаване на момента, от който действието е започнало.

I've been here **since** December.
Аз съм тук от декември.

➤ Сегашно перфектно продължително време набляга на продължителността или повтаряемостта на действието.

How long **have you been studying** Spanish?
От колко време учиш испански?

I've **been having** a bit of trouble with one of our suppliers.
Имам малко проблеми с един от нашите доставчици.



7.

- Hello. This is Mary Atkinson.

- Hello, Ms Atkinson, how are you?

- Fine, thanks. I'm phoning about the delivery next week. Could you tell me when can we expect the consignment to arrive in our warehouse?

- As far as I know, the trucks should arrive late Thursday or early Friday. The traffic in Serbia is very busy.

- The latest time we can start unloading is 5 p.m. I'd like to know whose trucks are delivering the profiles? Ours or yours?

- Yes, certainly. Two of them will be ours and the others are on hire from Dafcotrans.

- But where are our trucks?

- Your trucks crashed near Nish and were taken for repair in a service-station.

- Ало. Мери Аткинсън е.

- Здравейте, г-це Аткинсън, как сте?

- Благодаря, добре. Обаждам се относно доставката през следващата седмица. Можете ли да ми кажете кога да очакваме пристигането на пратката в нашия склад?

- Доколкото знам камионите трябва да пристигнат късно в четвъртък или рано в петък. Трафикът в Сърбия е много натоварен.

- Най-късният час, през който можем да започнем разтоварването, е 5 следобед. Бих искала да знам какви камиони доставят профилите? Наши или ваши?

- Да, разбира се. Два от тях ще са наши, а другите са наети от "Дафкотранс".

- Но къде са нашите камиони?

- Вашите камиони катастрофираха близо до Ниш и бяха откарани за поправка в сервиз.



-
- Really?
Are there any casualties?
- No, no. Nothing serious, only some small scratches. Luckily, the trucks were empty and fully insured.
- Can you tell me when they will arrive?
- I'm not entirely sure, perhaps on Monday. They should be repaired by then.
- Could you let me know how long it will take to unload each truck?
- About an hour.
- I see, well, thanks for letting me know that.
- That's all right.

delivery [di'livəri] доставка
consignment [kən'sainmənt] пратка, партида

- Наистина ли?
Има ли пострадали?
- Не, не. Нищо сериозно, само няколко малки драскотини. За щастие, камионите бяха празни и напълно застраховани.
- Можете ли да ми кажете кога ще пристигнат?
- Не съм сигурен, вероятно в понеделник. До тогава трябва да са поправени.
- Можете ли да ми кажете колко ще продължи разтоварването на всеки един камион?
- Около час.
- Разбирам, ами, благодаря ви, че ме информирахте за това.
- Няма нищо.

on hire под наем
casualty ['kæʒuəlti] жертва, нещастен случай

☒ Когато клиент се интересува от вашите стоки, той обикновено ви изпраща писмено запитване (искане за оферта)

Melita LTD
6 St. Sofa Str.
4000 Plovdiv
tel. 032 222222, fax. 032/222223

Ref. RB/3

BSC Steel
56 Washington Str.
Norwich EA9 4QM
Great Britain

Dear Sirs,

We are producers of induction motors.

We saw a demonstration of your electric pumps at Plovdiv International Fair last week. We are particularly interested in this product and might possibly also be interested in other electric equipment which you manufacture.

We're sending some copies of our technical brochures so that you can see what we need.

We would be grateful if you could send us your catalogue with full technical specifications. Please, state your best CIF prices, terms of payment and earliest date for delivery. We usually pay by confirmed 60-day irrevocable letter of credit.

We'd appreciate it if you could send us some samples of the pumps to test in our laboratories before we place a firm order.

Looking forward to hearing from you soon.

Yours faithfully,

Michael Dimov
Purchase Manager

☒ В отговор на отправено искане за оферта бъдете изключително любезни, защото от евентуалните бъдещи продажби зависи в най-голяма степен успехът на вашия бизнес.

☑ Благодарете на клиента за интереса към вашите стоки. Кажете колко подходящо за него е изделието, което продавате. Напишете, че изпращате каталог, ценоразпис, брошура. Предложете изпращането на мостри. Потвърдете спецификацията на вашите изделия, цените с възможните доставки по Инкотермс (Total: 36500 US dollars FOB Burgas, 50 000 euros ex-works Plovdiv), начина на плащане (payment by irrevocable letter of credit in US dollars on a United States bank and valid for 90 days from order date) и срока за доставка (The goods will be ready for shipment 3 to 4 weeks from receipt of your written order/confirmation of your letter of credit). Съобщете и за възможните отстъпки (discounts for cash/bulk). Те също са от значение за клиента.

BSC Steel
56 Washington Str.
Norwich EA9 4QM
Great Britain

Ref. MN/88

Melita LTD
6 St. Sofa Str.
4000 Plovdiv

Dear Mr Dimov,

Thank you very much for your enquiry about the electric pumps.

The most suitable of our products for your motors is Nikitas 711. I'm sending you a copy of our fully illustrated catalogue including this article.

I enclose a detailed quotation with prices, specifications and delivery terms. We have adequate stocks of electric pumps and can supply them within one week of receiving an order. We can grant a 5% discount for orders over 5000 pieces. Our usual terms for payment are bank draft against pro forma invoice.

We hope you will be delighted with the quality of our products. We look forward to the pleasure of doing business with you.

Yours sincerely,

Philip Cross
Export Manager



Повече подробности за подготовка на оферти и други търговски писма можете да намерите в гл. 14 "Делова кореспонденция".



8.

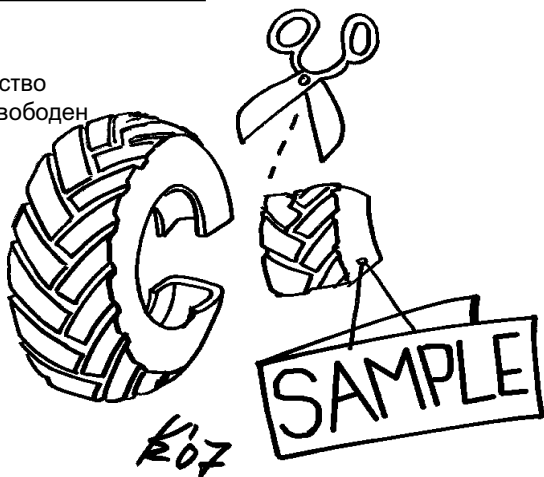
- Hello. Denis Wilson of Daimler Krysler is calling.
- Hello, Denis.
How can I help you?
- We've been having a bit of trouble with one of our suppliers who makes the tyres for our vehicles. I've sent a fax about this. Did you get it?
- Yes, we got it. Unfortunately, we haven't a local distributor of our tyres in your country. When I got your inquiry I called you earlier today but you weren't available.
- I'm sorry. I was at a conference but I got your message.
Can we import these tyres from you then?
- We're very familiar with the range of vehicles in your production list. I'm pleased to inform you that we have a new line in tyres that fit exactly your specifications.
- Oh, how nice! I'd appreciate if you could quote us your best CIF prices and the possible shipping date.
- Of course, I'll send you a detailed quotation with prices and delivery terms. Would you like any samples of the tyres for your laboratory tests?
- Yes, certainly. Before we place our order we need to test some samples.
- Our agent Mr Simpson will be able to deliver 10 tyres to you next week, so that you can carry out the lab tests.

- Ало. Обажда се Денис Уилсън от „Даймлер Крайслер“.
- Здравей, Денис.
С какво мога да ти помогна?
- Имаме малък проблем с един от нашите доставчици, който прави гумите за нашите автомобили. Изпратих ти факс за това. Получи ли го?
- Да, получихме го. За съжаление нямаме местен дистрибутор на нашите гуми във вашата страна. Когато получих запитването, ти се обадих по-рано днес, но теб те нямаше.
- Съжалявам. Бях на конференция, но ти получих съобщението. Можем ли да насяме тези гуми от вас тогава?
- Познаваме много добре асортимента на автомобили във вашия производствен списък. Радвам се да ти съобщя, че имаме нова линия в гумите, която отговаря точно на вашите спецификации.
- О, колко хубаво! Ще бъда благодарен, ако ми дадеш най-изгодните цени CIF и възможната дата за транспорт.
- Разбира се, ще ти изпратя подробен ценоразпис с цените и условията на доставка. Желая ли някакви мостри от гумите за лабораторни изпитания?
- Да, разбира се. Преди да направим поръчка трябва да изпитаме няколко мостри.
- Нашият агент г-н Симпсън ще може да ви достави 10 гуми следващата седмица, така че ще можете да си проведете лабораторните тестове.

- Excellent. Would you please give me Mr Simpson's number?
- OK, it's 878767789. If you'd like further information, please, phone or fax me.
- Of course, Terry. Good-bye.

- Отлично. Би ли ми дал номера на г-н Симпсън?
- Добре, той е 878767789. Ако ти е необходима още информация, моля, обади ми се или ми прати факс.
- Разбира се, Тери. Дочуване.

vehicle [vi:ikl] превозно средство
available [ə'veiləbl] налице, свободен
quote [kwout] давам оферта
quotation [kwou'teɪfn] оферта



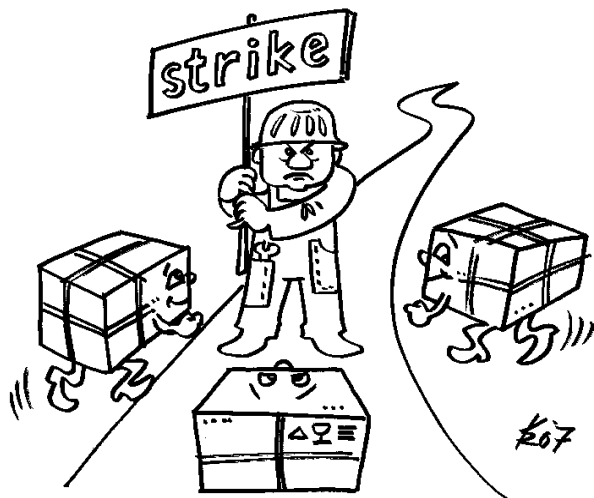
9.

- What are the advantages of having a sole supplier?
- You can expect better services. I mean, you get to know each other better. You can establish a good relationship with him. He can give you discounts, better prices, They are possibilities to buy on credit and so on.
- I disagree. I hope several suppliers is a better solution for our company. Deliveries are more secure from strikes and bankruptcy. You may get better price by shopping around and there's less lack of interest.

- Какви са преимуществата да имаш един-единствен доставчик?
- Можеш да очакваш по-добро обслужване. Искам да кажа, опознават се по-добре. Можеш да установиш добри отношения с него. Той може да ти прави отстъпки, да ти дава по-добри цени. Има възможности за купуване на кредит и т.н.
- Не съм съгласен. Мисля, че няколко доставчика са по-добро решение за нашата фирма. Доставкаите са по-сигурни по отношение на стачки и банкрут. Можеш да получиш по-добра цена като търсиш да купиш на сметка и има по-малко незаинтересованост.

solution [sə'lu:ʃn] разрешение,
решаване

strike [straik] стачка
bankruptcy ['bæŋkrʌpsi] фалит



При рекламации и проблеми след доставката не забравяйте, че директно оплакване или каране може да прозвучи твърде грубо и агресивно на вашия партньор. Бъдете умерени и само в извънредни случаи прибегвайте към повишаване на тона.



- Good morning. Star Corporation.
Can I help you?
- Hello, I'm John Carpenter
of Philipon International.
- What can I do for you,
Mr Carpenter?
- I think there may have been some
misunderstanding about our last
order.
- Oh, what seems to be the problem?
- We've just started unloading the
truck and the range of the goods
doesn't appear to be from MS3 to
MS11 which is what we ordered.

- Добро утро. "Стар корпорейшън".
Мога ли да ви помогна?
- Ало. Аз съм Джон Карпентър
от "Филипон интърнешънъл".
- Какво мога да направя за вас,
г-н Карпентър?
- Мисля, че май има някакво
недоразумение за последната ни
поръчка.
- О, в какво е проблемът?
- Току-що започнахме да разтовар-
ваме камиона и асортиментът на
стоките не изглежда да е от MC3
до MC11, както сме поръчали.

- Let me just check this on the computer. I'm very sorry. It's certainly our fault. What would you like us to do about it?

- Well, we can keep the goods and use them for another order, if you will charge us 20% less for the load and ship us a load of the full range MS3 to MS 11 right away.

- Yes, that sounds fair enough. Let me just check the stock positions. Yes, we can ship tomorrow morning, if that's all right?

- Oh, fine.

- Good, thank you very much, Mr Carpenter. I'm very sorry that this happened.

- It really doesn't matter. Good-bye.

- Изчакайте да проверя това на компютъра. Много съжалявам. Разбира се, че грешката е наша. Какво бихте искали да направим за това?

- Е, можем да задържим стоките и да ги използваме за друга поръчка, ако ни намалите с 20% от стойността за товара и веднага ни изпратите една пратка с пълния асортимент от МС3 до МС11.

- Да, това звучи съвсем справедливо. Чакайте само да проверя наличните в склада позиции. Да, можем да натоварим утре сутринта, ако това е добре?

- О, чудесно.

- Добре, много ви благодаря, г-н Карпентър. Съжалявам много за случилото се.

- Наистина няма значение. Дочуване.

☒ Когато имате оплаквания към доставчика и влизате в контакт с него, използвайте изразите:

I'm sorry to bother you, but...
There may have been a misunderstanding about....
I'm sorry to say this but....

Съжалявам, че ви безпокоя, но...
Май има някакво недоразумение за...
Съжалявам да го кажа, но...

☒ Ако все пак проблемите с вашия доставчик са сериозни и по-учтивите методи са изчерпани, можете да кажете:

Unless you change the broken parts within seven days, we will be forced to cancel our next order.

Look, if you don't pay the money within three days we will place the matter in the hands of our solicitors.

Ако не смените счупените части до седем дни, ще бъдем принудени да отменим следващата ни поръчка.

Вижте какво, ако не платите парите до три дни, ще оставим въпроса в ръцете на нашите адвокати.

.....
:  Към подобни заплахи прибегвайте само в краен случай. :
.....

11. 🎧

- Last month we ordered with you 100 boxes of roller bearings. You promised delivery on 30 June. We have not received this shipment so far.

- I'm very sorry. The problem is with our suppliers. Their shipment arrived only last Tuesday and your order is being packed for export right now.

- And when will the goods arrive?

- On 17th of July the truck will arrive at your warehouse.

- It's too late for us. 17th is a national holiday here. It won't be possible to unload the truck.

- I'm sorry, but it's beyond our control. The order was more complex and time-consuming than we had expected... Er... Do you know if it can be unloaded on Saturday?

- I'm afraid it might have to wait till Monday. I'll ask our warehouse manager about that and will call you later.

- Good. Thank you.

- Bye now.

- Миналия месец поръчахме при вас 100 кутии с ролкови лагери. Обещахте доставката да стане на 30 юни. Не сме получили пратката до сега.

- Съжалявам много. Проблемът е с нашите доставчици. Техният товар пристигнал едва миналия вторник и вашата поръчка се пакетира за износ точно сега.

- И кога ще пристигнат стоките?

- На 17 юли камионът ще пристигне във вашия склад.

- Много е късно за нас. 17 е национален празник тук. Няма да е възможно да разтоварим камиона.

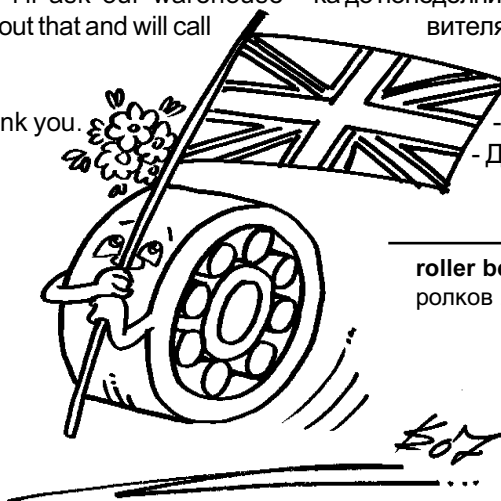
- Съжалявам, но това е извън нашия контрол. Поръчката беше по-сложна и отне повече време, отколкото очаквахме... Ами... Знаете ли дали може да се разтовари в събота?

- Опасявам се, че ще трябва да се чака до понеделник. Ще попитам управителя на нашия склад за

това и ще ви се обадя по-късно.

- Добре. Благодаря.

- Дочуване засега.



roller bearing ['roulə 'bɛərɪŋ]
ролков лагер

12.

- Hello. Is that the Transport Manager?

- Yes, Marin Boev speaking. How can I help you?

- My name's Rebecca Smith from Melissa Pharmaceuticals. I'm calling about the delivery of containers which we haven't received yet. It was ordered on April 14th.

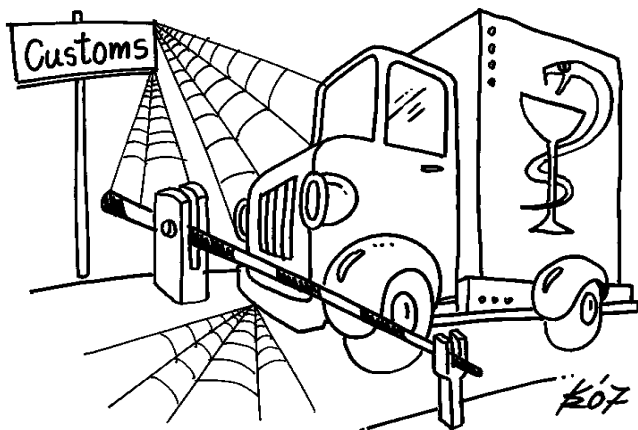
- I'm sorry I didn't catch your company's name, and could you give me the order number?

- Ало, транспортният мениджър ли е?

- Да. Марин Боев е на телефона. С какво мога да ви помогна?

- Казвам се Ребека Смит от "Мелиса фармацевтични продукти". Обаждам се за доставката от контейнери, които все още не сме получили. Тя бе поръчана на 14 април.

- Съжалявам, не разбрах името на фирмата ви и бихте ли ми дали номера на поръчката си?



- The company is Melissa Pharmaceuticals and the order number is G 1564. I've been trying to call you all the morning, but your phone has been engaged. Do you know what has happened to it? It's very urgent.

- No, I'm sorry I don't. It should be with you. The truck definitely left here yesterday morning. I'll try and contact the driver to find out what has happened. It might have been detained at the Customs. I'll call you back.

- Фирмата е "Мелиса фармацевтични продукти" и номерът на поръчката е Джи 1564. Цяла сутрин се опитвам да ви се обадя, но телефонът ви е зает. Знаете ли какво е станало с доставката? Много е спешно.

- Не, съжалявам, не знам. Това зависи от вас. Камионът определено е тръгнал от тук вчера сутринта. Ще се опитам да се свържа с шофьора да разбере какво се е случило. Може да са го задържали на митницата. Ще ви се обади пак.

- Thank you. But I must say, by the way, that we've had a lot of problems with your deliveries recently. They've been arriving late or damaged. It's not good enough.

- Yes, I'm very sorry about all this. We've been having some problems with our new transport company recently and we're trying very hard to improve things. I'm very sorry about this delivery. I'll call you back in 10 to 15 minutes.

- Благодаря. Но трябва да кажа, между другото, че имаме много проблеми с вашите доставки напоследък. Те идват късно или са повредени. Това не е много хубаво.

- Да, много съжалявам за това. Напоследък имаме проблеми с нашата нова транспортна фирма и се опитваме усилено да оправим нещата. Много съжалявам за тази поръчка. Ще ви се обадя пак след 10-15 минути.

13.

- Are you satisfied with the performance of Record lathes?

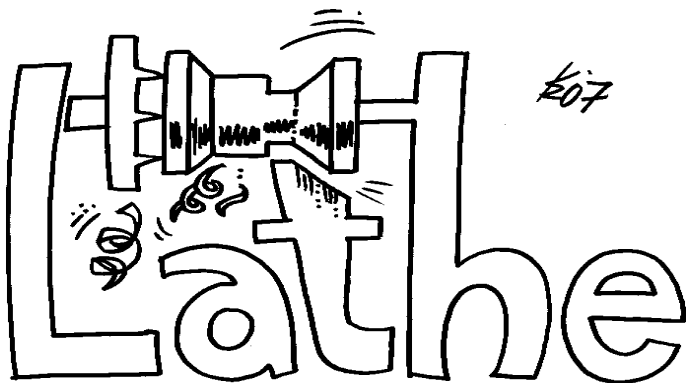
- Yes, we imported several machines from Record. Recently, however, the standard of their after-sale services has got much worse.

- I'm of the same mind. When there was a break-down the service agents of Record used to send an engineer at 48 hours notice. Now the situation has changed and the engineer promises to come in about 10 days and when he comes, he is unable to tell us where the damage is.

- Доволни ли сте от работата на струговете на „Рекорд“?

- Да, внесохме няколко машини от „Рекорд“. Напоследък, обаче, стандартът на сервизното им обслужване се влоши много.

- И аз така мисля. Когато имаше повреда, служителите от сервиза на „Рекорд“ изпращаха техник до 48 часа след обаждането. Сега нещата се промениха и техникът обещава да дойде след около 10 дни, а когато дойде, не може да ни каже къде е повредата.



- We're not satisfied with this state of affairs either. We have already spoken to their service agents about this, but there has been no change so far. Last week, for example, their engineers arrived at 4 p.m. on Friday and were unable to eliminate the engine trouble until 6 when we close the factory. We had to keep our maintenance workers until late in the evening and it was terrible. At the end it turned out that service engineers needed additional equipment and the repair of the machine was postponed for Saturday morning.

- What a nuisance!

- И ние не сме доволни от положението на нещата. Вече говорихме със техните служители от сервиза за това, но досега няма никаква промяна. Последната седмица, например, техниците им дойдоха в 4 следобед в петък и не можах да се отстранят повредата в машината до 6, когато затваряме фабриката. Трябваше да задържим нашите работници по поддръжката до късно вечерта и беше ужасно. Накрая излезе, че техниците от сервиза се нуждаят от допълнително оборудване и поправянето на машината се отложи за събота сутринта.

- Какво безобразие!

lathe [leið] струг
get much worse става по-лошо
I'm of the same mind.
И аз съм на същото мнение

break-down ['breikdaun]
повреда, авария
state of affairs положение на нещата
nuisance ['nju:səns]
безобразие, неприятност

14.

- Hello. I'm looking for Mr. Penchev, head of Sales Department.

- Hi. I'm Ivan Penchev.

How can I help you?

- I'm the local representative of Flasco, Sweden. I'd like to make a complaint about transportation. Part of the shipment which you sent with a week's delay is spoiled and unfit for consumption. I mean, the crates of grapes had been so badly crashed that the contents had leaked out.

- Здравейте, търся г-н Пенчев, началник на отдел "Пласмент".

- Здравсти. Аз съм Иван Пенчев.

С какво мога да ви помогна?

- Аз съм местният представител на „Фласко“, Швеция. Искам да направя рекламация за транспорт. Част от пратката, която ни изпратихте с едноседмично закъснение, е развалена и негодна за консумация. Искам да кажа, щайгите с грозде бяха толкова лошо смачкани, че съдържанието им беше изтекло.

- Oh, dear, I'm very sorry about that. We'll call our insurance agent to come and see the damages. I can assure you that our firm is prepared to meet your claims. We'll send you 100 new crates of grapes to replace the crashed ones. Please, don't worry. It happened once with a company from Germany but everything was immediately reimbursed.

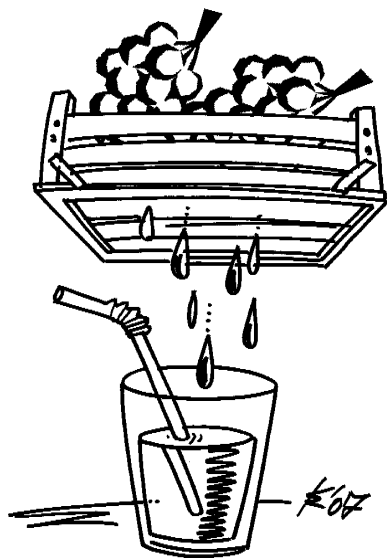
- It's OK but we've already lost our market position. Another company imported grapes from Turkey and now is selling them. I'm very surprised to hear that you're not responsible for the transportation. The trucks are yours, aren't they?

- Well, I'm not sure about that. Normally of course we'd be responsible, but in this case, well, I'm not sure you see.

- О, много съжалявам за това. Ще се обадим на нашия застрахователен агент да дойде и да огледа щетите. Мога да ви гарантирам, че нашата фирма е готова да отговори на рекламацията. Ще ви изпратим 100 нови щайги с грозде, за да заменим смачканите. Моля, не се притеснявайте. Веднъж се случи с една фирма от Германия, но всичко веднага беше възстановено.

- Това е добре, но вече загубихме пазарната си позиция. Друга фирма внесе грозде от Турция и сега го продава. Много съм изненадан да чуя, че вие не сте отговорни за транспорта. Камиионите са ваши, нали?

- Ами, не съм сигурен за това. По принцип, разбира се, ние трябва да отговаряме, но в този случай, ами, вижте, не съм сигурен.



complaint [kəm'pleint] жалба, оплакване

crate [kreit] щайга

reimburse [ˌri:ɪm'bə:s] връщам, възстановявам сума

☒ В случай на отправена рекламация от купувач (вносител) изпратете извинение по най-бърз начин. Един кратък имейл би свършил много полезна работа:

We are very sorry to learn about the problems concerning our grape shipment of last week.

There has been a delay in our production due to the breakdown of our packaging machine. As for the crates, they are not shock resistant but until now we didn't have any troubles with them.

We propose to send you 100 similar crates and in order to make up for our delay we can allow 70 days net for payment instead of our usual 20 days.

We apologize for the inconvenience caused and we hope to keep you as a regular customer despite any troubles you may be having.

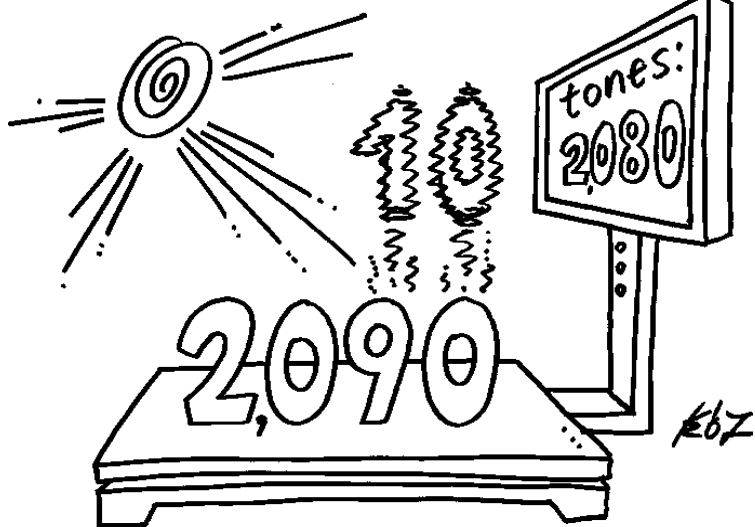
9. Money



- 1.
- I'm sorry, Sir, I can't accept your letter of credit.
 - Why? Is there anything wrong?
 - There's inconsistency between your documents. Well, there are too many mistakes.
 - Oh, can you show me where?
 - Well, first, the description of goods on the invoices is different from that one on the letter of credit. And the weights are different on the export documents. Look, here you have 2,080 tones and here -2,090... Then the amounts of money value shown on the invoice and the bill of exchange differ too.
 - How much have we mentioned on the letter of credit?

Пари

- Съжалявам, господине, не мога да приема акредитива ви.
- Защо? Нещо нередно ли има?
- Има несъответствие в документи-те ви. Ами, има прекалено много грешки.
- О, можете ли да ми покажете къде?
- Е, първо, описанието на стоките във фактурите се различава от това в акредитива. И теглото е различно в експортните документи. Вижте, тук имате 2080 тона, а тук - 2090... После паричните стойности, показани във фактурата и в менителницата, също се различават.
- Колко сме споменали в акредитива?



- 10,789 euros while the sum on the order is 10,800. Do you know what these errors lead to?

- No.

- I must reject your documentation... But don't worry, please. All in all every second document presented here along with the letters of credit is rejected on its first presentation.

- I see, but this means long delays in payment and many complications, doesn't it?

- Sure, but our bank is very punctual. We cannot risk losing our reputation.

inconsistency [ˌɪnkənˈsɪstənsi]

непоследователност, противоречивост

weight [weɪt] тегло, тежест

- 10789 евро, докато сумата в ордера е 10 800. Знаете ли до какво водят тези грешки?

- Не.

- Трябва да отхвърля документите ви... Но не се притеснявайте, моля. По принцип всеки втори документ, представен тук с акредитивите, се отхвърля при първото му представяне.

- Разбирам, но това означава голямо забавяне в плащането и много усложнения, нали?

- Така е, но нашата банка е много стриктна. Не можем да рискуваме загуба на репутацията си.

reject [riˈdʒekt]

отхвърлям, отказвам да приема

2.

- What methods of foreign payment do you use in your company?

- The irrevocable letter of credit is the most commonly used method, not only by our company, but also by many other exporters. It's the most secure method, because one can be sure that he will be paid when he dispatches the goods.

- Can you tell me how this method works?

- Well, the procedure is very simple. The importer and exporter agree a sales contract and the terms of the documentary credit and the importer asks his bank to open a documentary credit in the exporter's favour.

- Is it an inter-bank

- Какви методи на разплащане с чужбина използвате във вашата фирма?

- Неотменяемият акредитив е най-широко използваният метод не само от нашата фирма, но и от много други износители. Това е най-безопасният метод, защото човек може да бъде сигурен, че ще му платят, когато достави стоките.

- Можеш ли да ми кажеш как работи този метод?

- Ами, процедурата е много проста. Вносителят и износителят се договарят по търговския договор и условията на документалния акредитив и вносителят подава искане до банката си да открие акредитив в полза на износителя.

- Това междубанкова

communication?

- Yes, certainly. The importer's bank sends a letter of credit to a bank in the exporter's country. The exporter presents the shipping documents to his bank as proof that the shipment has been dispatched. If everything is in order, he is paid.

- And what method do you never use?

- By cheque. This is the slowest method. Your supplier has to bear charges from your own bank and from his bank since the cheque has to be cleared through the international banking system before he receives credit.

This could take as long as a month.

- Oh, it's too complicated and not recommendable.

комуникация ли е?

- Да, разбира се. Банката на вносителя изпраща акредитива до банка в страната на износителя. Износителят представя документите си за натоварване на стоките на своята банка като доказателство, че товарът е изпратен. Ако всичко е наред, на него му се плаща.

- А кой метод никога не използвате?

- С чек. Това е най-бавният метод. Вашият доставчик трябва да плати разноски на собствената ви банка и на неговата банка, тъй като чекът трябва да мине по сметка на международната банкова система преди той да получи кредита.

Това може да отнеме цял месец.

- О, това е много сложно и не е за препоръчване.

proof [pru:f] доказателство

bear charge задължавам сметка

clear through [kliə θru:]

dispatch [dis'pætʃ] изпращам

фин. минавам по сметката на

complicated ['kɒmplikeitid]

сложен, забъркан

☑ **Нареждането** на фирмата до

банката за извършване на плащането може да стане най-лесно и удобно по електронна поща.

First Bulgarian Bank
26 Tsar Osvoboditel Str.
Sofia 1000

Dear Sirs,

Please open an irrevocable letter of credit in favour of Golden Lion Ltd, 17 Washington St., Montreal 58600, Canada.

The sum of \$ 27,000 should be debited to our account №5678910 by 8th April.

The above amount is for a consignment of 100 computers as specified in the enclosed sheet.

When you receive the relevant documents from the supplier, please forward them to us and debit our account for the amount of the draft.

We require three copies of the bill of lading, two copies of the invoices, the insurance policy and the certificate of origin.

Yours faithfully,

Ivan Stoev
Export Manager

Irrevocable letter of credit

INTERNATIONAL BANKING GROUP
Megabank Corporation
P.O. BOX 1000, ATLANTA, GEORGIA 30302-1000
CABLE ADDRESS: Megab
TELEX NO. 1234567
SWIFT NO. MBBABC 72

ORIGINAL

OUR ADVISE NUMBER: EA00000091
ADVISE DATE: 08MAR97
ISSUE BANK REF: 3312/HBI/22341
EXPIRY DATE: 23JUN97

****AMOUNT****
USD****25,000.00

BENEFICIARY:
THE WALTON SUPPLY CO.
2356 SOUTH N.W. STREET
ATLANTA, GEORGIA 30345

APPLICANT:
HHB HONG KONG
34 INDUSTRIAL DRIVE
CENTRAL, HONG KONG

WE HAVE BEEN REQUESTED TO ADVISE TO YOU THE FOLLOWING LETTER OF CREDIT AS
ISSUED BY:
THIRD HONG KONG BANK
1 CENTRAL TOWER
HONG KONG

PLEASE BE GUIDED BY ITS TERMS AND CONDITIONS AND BY THE FOLLOWING:
CREDIT IS AVAILABLE BY NEGOTIATION OF YOUR DRAFT(S) IN DUPLICATE AT
SIGHT FOR 100 PERCENT OF INVOICE VALUE DRAWN ON US ACCOMPANIED BY THE
FOLLOWING DOCUMENTS:

1. SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN 1 ORIGINAL AND 3 COPIES.
2. FULL SET 3/3 OCEAN BILLS OF LADING CONSIGNED TO THE ORDER OF THIRD HONG KONG BANK, HONG KONG NOTIFY APPLICANT AND MARKED FREIGHT COLLECT.
3. PACKING LIST IN 2 COPIES.

EVIDENCING SHIPMENT OF: 5000 PINE LOGS - WHOLE - 8 TO 12 FEET
FOB SAVANNAH, GEORGIA

SHIPMENT FROM: SAVANNAH, GEORGIA TO: HONG KONG
LATEST SHIPPING DATE: 02JUN97

PARTIAL SHIPMENTS NOT ALLOWED TRANSHIPMENT NOT ALLOWED

ALL BANKING CHARGES OUTSIDE HONG KONG ARE FOR BENEFICIARYS ACCOUNT.
DOCUMENTS MUST BE PRESENTED WITHIN 21 DAYS FROM B/L DATE.

AT THE REQUEST OF OUR CORRESPONDENT, WE CONFIRM THIS CREDIT AND ALSO ENGAGE
WITH YOU THAT ALL DRAFTS DRAWN UNDER AND IN COMPLIANCE WITH THE TERMS OF THIS
CREDIT WILL BE DULY HONORED BY US.

PLEASE EXAMINE THIS INSTRUMENT CAREFULLY. IF YOU ARE UNABLE TO COMPLY WITH
THE TERMS OR CONDITIONS, PLEASE COMMUNICATE WITH YOUR BUYER TO ARRANGE FOR
AN AMENDMENT.



- 3.
- Good morning! I'm sorry to ring you like this but did you receive our March shipment?
 - Yes, yes, we did.
 - When did it arrive?
 - It arrived on the 14th March.
 - You received all the things you ordered, didn't you?
 - Yes, we did. Thank you.
 - Did you get the invoice as well?
 - Yes, of course.
 - But you haven't paid it yet. The sum of • 8000 for your account is still outstanding.
 - I was about to call you today and to ask for an extension of credit. The major problem is that our own customers are going through a difficult period too. One of them owes us a lot of money.
 - Ah yes, I know how that is.

- Добро утро! Извинявам се, че ви звъня така, но получихте ли нашата мартенска пратка?
- Да, получихме я.
- Кога пристигна?
- На 14 март.
- Получихте всички неща, които сте поръчали, нали?
- Да. Благодаря ви.
- Получихте ли и фактурата?
- Да, разбира се.
- Но все още не сте я платили. Сумата от 8000 евро по вашата сметка все още не е платена.
- Щях да ви се обаждам днес да искам удължаване на кредита. Главният въпрос е, че нашите клиенти преминават също през труден период. Един от тях ни дължи много пари.
- Аа, да, знам как е.



- We're hoping that our bank will show us some generosity and allow us to overdraw our account.

- Well I hope so as well, but your payment is now five weeks overdue.

- So what do you suggest we do about the money we owe you?

- My suggestion is to try and send the cheque before the end of April. Our accounts department is considering changing the conditions of payments for future orders.

- Yes, we'll try to do our best. I hope we can continue to work together.

- I hope so too.

- Надяваме се, че нашата банка ще прояви известна щедрост и ще ни позволи да превишим кредита си по сметка.

- Е, и аз се надявам на същото, но плащането ви вече закъснява пет седмици.

- И какво предлагате да направим за парите, които ви дължим?

- Предложението ми е да се опитате и да изпратите чека преди края на април. Нашият счетоводен отдел възнамерява да направи промени в условията за плащане за бъдещи поръчки.

- Да, ще се опитаме да направим каквото можем. Надявам се, че можем да продължим да работим заедно.

- И аз се надявам.

outstanding [ˌaʊtˈstændɪŋ]

неизплатен, неуреден

owe [əʊ] дължа

generosity [ˌdʒenəˈrɒsɪti] щедрост, великодушие

overdraw [ˌoʊvəˈdrɔː] превишавам
кредита си по сметка

overdue [ˌoʊvəˈdjuː] закъснял,
просрочен

INVOICE

MARKITA

18 Dondukov blvd.

Sofia 1000

Bulgaria

Invoice to:

**Sage Ireland
First Floor
Unit 3096
Citywest Business Park
Dublin 24**

Maintenance Agreement Number CN 2548 65

End User Name: Sage Ireland

Invoice No	Account No	Date Issued	Payment Due
890956	0056789	08/11/2007	08/12/2007

Module Details	Maintenance Period	Price
MICROPAY STD FOR WIN ANNUAL MA	01/10/2007 to 01/10/2008	420.00

Net Amount	EUR	420.00
VAT	EUR	88.20
Total Price	EUR	508.20

TERMS AND CONDITIONS: Our terms and conditions of sale are available at <http://www.markita13.bg>

4.

- Where do companies in your country normally get capitals?

- There are two main ways in which a company can raise capital, it can use share capital or loan capital from investors.

- Is share capital the money it shares with other companies?

- No, it's quite different. Share capital is contributed by shareholders who put up money and hold shares in the company. For example, you can be a shareholder in Kremikovtsi and receive periodic payments called dividends, based on the company's profit during the relevant period. Being a shareholder, you owe a small proportion of the company.

- What about loan capital?

- Investors can also lend money without being owners. This is loan capital and an investor or a financial institution lending money in this way is a lender. Lending to companies is often in the form of bonds or debentures.

- От къде фирмите във вашата страна получават обикновено капитали?

- Има два основни начина, по които фирмата може да увеличи капиталта си, тя може да използва дялов капитал или заемен капитал от инвеститори.

- Дяловият капитал са парите, които тя ползва общо с други фирми ли?

- Не, съвсем различно е. Дяловият капитал е предоставен от акционерите, които влагат пари и държат акции в компанията. Например, ти може да бъдеш акционер в "Кремиковци" и да получаваш периодически плащания, наречени дивиденди, основани на печалбата на фирмата през съответния период. Като си акционер, ти притежаваш малка част от фирмата.

- А какво ще кажеш за заемния капитал?

- Инвеститорите могат да дават пари назаем без да са собственици. Това е заемният капитал, а инвеститорът или финансовата институция, която заема пари по този начин, е заемотател. Даването на пари назаем на фирми често е във формата на облигации.

raise capital покачвам, повишавам капитала си

bond [bɒnd] облигация

debenture [di'bentʃə] облигация

.....
☞ *Думата money (пари) на английски е в единствено число.*
.....





**Британска
парична система**

Banknotes (банкноти)

5 pound note = 5 лири

10 pound note = 10 лири

20 pound note = 20 лири

50 pound note = 50 лири

Coins (монети)

a penny = едно пени

twopenny piece = две пени

fivepenny piece = пет пени

tenpenny piece = десет пени

twenty penny piece = двадесет
пени

fiftypenny piece = петдесет пени

a pound coin = една лира

**Американска
парична система**

Banknotes (банкноти)

1 dollar = един долар

2 dollars = два долара

5 dollars = пет долара

10 dollars = десет долара

20 dollars = двадесет долара

50 dollars = петдесет долара

100 dollars = сто долара

Coins (монети)

a cent = един цент

5 cents (nickel) = пет цента

10 cents (dime) десет цента

25 cents (quarter) = двадесет и пет
цента



5.

Comex is a successful company. For the past ten years it has distributed parts of its profit as dividends. However, its retained earnings have been considerable. Its cash reserves are now estimated to be around \$ 20 million. Financial experts say that Comex has only a small debt to service and so may use its cash mountain to buy one of its rivals. CEO, Maria Gross, said that the company has no immediate plans to make an acquisition, but it couldn't be ruled out in the future.

“Комекс” е успешна фирма. За последните десет години тя е разпределила част от печалбата си под формата на дивиденди. Нейните приходи, обаче, са значителни. Резервите ѝ в кеш се изчисляват на около 20 милиона долара. Финансовите експерти казват, че “Комекс” има само един малък дълг за обслужване и може да използва натрупаните средства за купуване на някой от конкурентите си. Генералният директор Мария Грос каза, че компанията няма непосредствени планове да извършва придобиване, но това не може да се изключи за в бъдеще.

retained [ri'teind] запазен, задържан
earning ['e:nɪŋ] приход
debt [det] дълг

rival ['raɪvəl] конкурент
rule out [ru:l aʊt] изключвам

ГРАМАТИЧНА СПРАВКА

Нелични глаголни форми - инфинитив и герундий

- Неличните глаголни форми са неспрегаеми, нямат лице и число и могат да служат и като глагол, и като друга част на речта. За разлика от българския език, такива форми са широко разпространени в английския.
- Инфинитив се използва след глаголи, изразяващи молба или изискване като **ask** (моля), **advise** (съветвам), **encourage** (окуражавам), **request** (моля), **tell** (казвам), **want** (желая, искам).

He **asked** me *to wait* for him outside.

Помоли ме да го почакам навън.

- Инфинитив се използва след въпросителните наречия **how**, **where**, **when**, **why**, когато след тях има глагол

Can you tell me **how** *to get* to the church?

Можете ли да ми кажете как да стигна до църквата?

Tell me **where** *to find* the General Manager.

Кажете ми къде да намеря главния директор.

- Инфинитивна форма се използва често с **it**-фрази като **it's necessary** (необходимо е), **it's important** (важно е), **it's difficult** (трудно е), **it's good** (добре е), **it's easy** (лесно е).

С изразите **it's no use**, **it's no good** се използва герундий.

It's difficult *to find* a well paid job.

Трудно е да се намери добре платена работа.

It's not easy *to manage* a team.

Не е лесно да ръководиш екип.

It's no good *doing* business in backward countries.

Не е хубаво да се прави бизнес в изостанали страни.

- Инфинитив се използва след глаголите:

agree	съгласявам се
refuse	отказвам
promise	обещавам
offer	предлагам
manage	успявам
decide	решавам
arrange	уреждам
hope	надявам се
afford	позволявам си
forget	забравям
learn	научавам се

He **promised** to give up smoking.
Той обеща да откаже цигарите.

Our firm cannot **afford** to buy such an expensive office.
Нашата фирма не може да си позволи да купи толкова скъп офис.

We **decided** to open a representation in London.
Решихме да открием представителство в Лондон.

- Герундият (нарича се още **-ing** форма) се образува от инфинитива на глагола и окончанието **-ing**.

Често се среща в ролята на съществително име.

Being a manager can be a hard job.
Да си управител е трудна работа.

Watching TV is my hobby.
Гледането на телевизия ми е хоби.

- Герундий се използва след определени глаголи като:

admit	признавам
avoid	избягвам
enjoy	наслаждавам се
imagine	представям си
stop	спирам
mind	имам нещо против
risk	рискувам

Do you **mind** copying these documents?
Имаш ли нещо против да копираш тези документи?

I cannot **risk** losing my job.
Не мога да рискувам да си загубя работата.

- Герундий се използва след глаголи с предлози и след предлозите **about, without, at, against, in, by**, когато след тях има глагол

When will you **give** up *smoking*?

Кога ще откажеш пушенето?

How **about** *coming* along with me on Sunday?

Какво ще кажеш да дойдеш с мен в неделя?

I'm **looking forward** to *doing* some sightseeing.

Очаквам да разгледам някои забележителности.

- Някои глаголи като **like** (харесвам), **love** (обичам), **begin** (започвам), **start** (започвам), **continue** (продължавам), **try** (опитвам), **stop** (спирам), **forget** (забравям) могат да бъдат използвани както с инфинитив, така и с герундий.

She **likes** *going* on a business trip.

She **likes** to go on a business trip.

Тя обича да ходи в командировка.

Неопределителното местоимение **one**

- Местоимението **one** се употребява със значение „човек, хората”.

One never knows in what currency to keep one's savings.

Човек не знае в каква валута да държи спестяванията си.

- В говоримия език вместо **one** се използва местоимението **you** или **they**.

Being a shareholder, you have a small proportion of the company.

Когато е акционер, човек притежава малка част от компанията.

- **One** се използва и за да се избегне повторение на съществителното. Може да се използва и в множествено число.

The description on the invoice is different from that **one** in the letter of credit.

Описанието във фактурата е различно от това в акредитива.

The value of shares is shown by an index.

Some of the main **ones** are...

Стойността на акциите се показва с индекс.

Някои от главните (индекси) са...



6.

- How's your business going?
- Not so well. It's not good doing business these days. Turnover has increased this year, but unfortunately profit hasn't. We've lost a lot of money on the Sofia project - we're 2.5 million pounds over budget. Interest rates were quite low when we started the project, but they have increased enormously. We owe the bank a lot of money.

- Is the bank your biggest creditor?

- Yes, it is. We also owe one of our suppliers over \$ 400,000 (four hundred thousand) dollars. It's very worrying situation. That's why we decided to close our representative office in Bulgaria.

- Oh, dear. I didn't expect it. Sorry for hearing that.

- Was 2006 a good year for you?

- Yes, it was very good. We made profit of 5 million pounds. We made a loss of 2 million the year before, so we were very happy.

- Как върви бизнесът ?

- Не много добре. Не е хубаво да се прави бизнес в днешно време. Оборътът се увеличи през тази година, но за съжаление печалбата - не. Загубихме много пари по софийския проект - превишили сме бюджета с 2,5 милиона паунда. Лихвените проценти бяха доста ниски, когато стартирахме проекта, но се увеличиха извънредно много. Дължим много пари на банката.

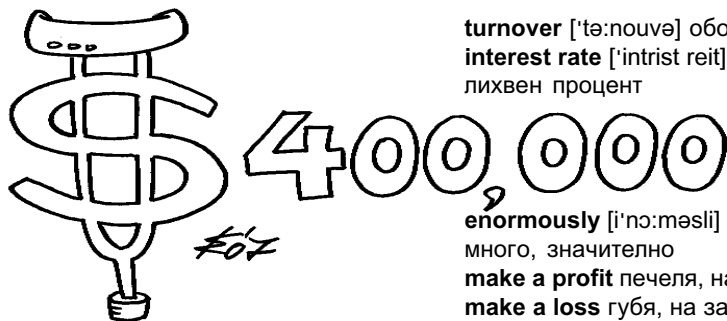
- Банката ли е най-големият ви кредитор?

- Да. Също така дължим повече от 400 000 долара на един от доставчиците ни. Положението е много обезпокоително. Ето защо решихме да закрием представителството ни в България.

- О, горкият, не очаквах такова нещо. Съжалявам да го чуя.

- А 2006 г. беше ли добра за вас?

- Да, беше много добра. Направихме 5 милиона паунда печалба. Предната година загубихме 2 милиона, затова бяхме много щастливи.



turnover ['tə:nouve] оборот

interest rate ['intrist reit]

лихвен процент

enormously [i'no:məsli]

много, значително

make a profit печеля, на печалба съм

make a loss губя, на загуба съм

7.

'My name is Marisa Ray.
I owe an accountancy firm
which deals with companies
that are in financial difficulty.
In Britain a company that
is insolvent may go into
administration. We try
to find ways of keeping such
a company into operation.
If the company cannot be saved
it goes into liquidation
or into receivership.
The company ceases trading.
The receivers sell all the assets
and divide the money up among the
creditors in a process of liquidation.
Loss-making companies that
cannot be saved go bankrupt.'

"Казвам се Мариса Рей.
Собственичка съм на счетоводна
фирма, която се занимава с фирми
с финансови затруднения. Във
Великобритания фирма, която е
неплатежоспособна, може да
започне оздравяване. Опитваме се
да намерим начини да задържим
фирмата в действие. Ако не може
да бъде запазена, тя се ликвидира
или влиза в производство по
несъстоятелност.
Компанията преустановява дей-
ност. Синдиците продават всички
активи и разделят парите между
кредиторите в процеса на ликвида-
ция. Компаниите, които са на
загуба и не могат да бъдат
запазени, фалират."

insolvent [in'sɒlvənt] несъстоятелен
go into administration пристъпвам
към оздравяване на фирма
asset ['æset] актив

go into receivership влизам в
производство по несъстоятелност
go bankrupt ['bæŋkrʌpt]
фалирам, банкрутирам



При изкупуването на тужд език обикновено се затруднявате при изпоз-
ването на цифри. Доказано е, че дори хора, които са живели дълго време в
тужбина и владеят перфектно езика на страната, броят на родния си език.

Особено при изписването на цифрите в английските текстове е, че при
тислата от хиляда нагоре се поставя запетая, а десетиците се разгаеняват с
помощта на мотка: 5,156 five thousand one hundred (and) fifty-six; 5.156 five point
one five six.

В САЩ при тислата от сто нагоре съюзът „и“ не се изговаря.
1038 one thousand thirty eight; 1100 one thousand one hundred.

Българите особено се затрудняват при произнасяне на последното като eleven
hundred (единадесет стотици)

120,000 one hundred (and) twenty thousand; 1000,000 one billion

Не забравяйте, че знакът за валутите се поставя пред цифрите, но се тече
саег тях: \$ 600 six hundred dollars; • 1200 one thousand two hundred euros.

8.

Economic and financial indicators

Consumer prices in Canada declined, because the price of petrol dropped. Annual inflation fell to 0.7% in September, down from 2.1% the month before. Core prices, excluding those of food and energy, rose by 1.6% on the year. Britain's economy grew by 0.7% in the third quarter, beating expectations and matching the second quarter's pace. In the year to the third quarter, growth was 2.8%, raising expectations that interest rates may be increased soon.

The immediate industrial outlook in the euro area is still good. New orders rose by 3.7% in August, more than expected. That left them 14.3% higher than a year before, thanks to higher demand for transport equipment and metal products.

Икономически и финансови показатели

Потребителските цени в Канада спаднаха, защото намаля цената на петрола. Годишната инфлация спадна до 0,7% през септември, с 2,1% спрямо предишния месец. Основните цени, като се изключат тези на храната и енергията, се вдигнаха с 1,6% за една година.

Британската икономика бележи ръст с 0,7% в третото тримесечие, надминавайки очакванията и съответствайки на темповете на второто тримесечие. До третото тримесечие на годината ръстът беше 2,8%, което повиши очакванията, че лихвените нива скоро могат да се увеличат.

Непосредствената промишлена перспектива в еврозоната все още е добра. През август новите поръчки са се увеличили с 3,7%, повече от очакваното. Това ги прави с 14,3% повече от предишната година благодарение на по-голямото търсене на транспортно оборудване и метални изделия.

decline [di'klein] спадам
quarter ['kwɔ:tə] тримесечие

outlook ['autluk] перспектива



Математически действия

+	add, plus
-	subtract, minus, take away
*	multiply
/	divided by
=	equals, is, comes to
$78 + 12 = 90$	seventy eight plus twelve is ninety
$24 - 19 = 5$	twenty four minus nineteen is/comes to five
$4 * 12 = 48$	four multiplied by twelve is /equals forty eight
	four times twelve is forty eight
$27 : 3 = 9$	twenty seven divided by three is /equals nine
	twenty seven by three is/equals nine



9.

Now that a lot of buying and selling can be done over computer networks, brokers and dealers do not need to be in one place, and dealers can make money from a computer in their living room.

In New York the area around the Wall Street is traditionally home to many financial institutions, such as the New York Stock Exchange. But many of them have moved some or all of their offices outside the expensive area. London is one of Europe's most important financial centres: over 500 foreign banks have offices there and its stock exchange is the largest in Europe. But more and more financial institutions are not actually based in the traditional area of the City and the Square Mile. As in New York, they are moving to areas where property is cheaper.

Понеже голяма част от покупките и продажбите могат да се извършат по компютърната мрежа, брокерите и дилърите не е необходимо да са на едно място, а дилърите могат да печелят от компютъра си в своята дневна.

В Ню Йорк зоната около Уолстрийт е традиционният дом на много финансови институции като Нюйоркската фондова борса. Но много от тях са преместили някои или всичките си офиси извън скъпата зона. Лондон е един от най-важните финансови центрове на Европа: над 500 чужди банки имат офиси тук и неговата фондова борса е най-голямата в Европа. Все повече финансови институции всъщност не са базирани в традиционната зона на Ситито или на Скуеър майл. Както в Ню Йорк, те се преместват към райони, където собствеността е по-евтина.

New York Stock Exchange
Нюйоркска фондова борса

now that понеже, тъй като
property [prpti] собственост

Other financial markets:
Commercial paper (securities)
Bonds (securities)
Currencies
(foreign exchange or forex)
Commodities
(traded in a commodities exchange)

Други финансови пазари:
Търговски книжа (ценни книжа)
Облигации
Валуты
(валутен обмен или форекс)
Стоки
(търгувани на стоковата борса)

The overall value of shares traded on a stock market is shown by an index. Some of the main ones are:

Общата стойност на акциите, търгувани на фондовата борса, се показва с индекс. Най-главните индекси са:

London FTSE (the Financial Times Stock Exchange Index),
pronounced Footsie (произнася се футси)

New York: the Dow Jones Industrial Average

New York: NASDAQ

Paris: CAC 40

Frankfurt: DAX

Hong Kong: Hang Seng

Tokyo: Nikkei

10.

- Yesterday in Asia, in Tokyo the Nikkei was up, at 15,667. In Hong Kong, the Hang Seng closed 1.6 per cent up at 15,748 exactly. What about America?

- In New York last night the Dow Jones closed 1.8 per cent higher at 10,868 exactly and the hi-tech NASDAQ index was 3.3 per cent up at 3,776.31.

- Вчера в Азия, в Токио Никкей се повиши до 15667. В Хонг Конг Ханг Сенг затвори при 1,6 процента по-високо, точно на 15748.

Какво ще кажеш за Америка?

- В Ню Йорк снощи Дау Джоунс затвори с 1,8 процента по-високо, на ниво точно 10868, а високотехнологичният Насдак индекс беше с 3,3 процента по-високо, на ниво 3776,31.

11.

'The bad news for investors continues. Today the Dow, the NASDAQ and the European indices all showed heavy losses. Prices on the London FTSE fell to a five-year low with banks and insurance companies showing spectacular declines with billions of pounds and euros wiped off the value of some of the best-known companies. Dealers are pessimistic and no one can see an end to this bear market. The only good news from Wall Street was a small rise in blue chips just before the close. This rate rally helped the Dow to finish just half of one per cent lower on the day.'

"Продължават лошите новини за инвеститорите. Днес всички - Дау, НАСДАК и европейските индекси показаха огромни загуби. Цените на Футси се сринаха до най-ниските си нива от пет години, банките и застрахователните компании показаха голям спад от милиарди паунди и евро в акциите на най-известните компании. Дилърите са песимистично настроени и никой не вижда края на този спад. Единствената добра новина от Уолстрийт е, че имаше малко покачване при известните компании малко преди затварянето. Това темпо наистина помогна на Дау да завърши само с един пункт по-малко за деня."



Множественото число на **index** може да бъде **indices** или **indexes**.

wipe off [waip] изтривам

blue chip *фин.* просперираща фирма

bear market

фин. спад на цените на акциите

bull market *фин.* покачване на цените на акциите

12.

- I don't know in what currency to keep my savings. In dollars or in euros. No one can tell you for sure their future trends. Which of them will be stronger? Perhaps their fluctuation can't be predicted.

- Не знам в каква валута да държа спестяванията си. В долари или в евро. Никой не може да ти каже със сигурност каква ще е бъдещата им насока. Кой от тях ще бъде по-силен? Може би колебанието им не може да се предвиди.

- The dollar significantly outplayed all the major currencies throughout most of the 20th century. In the 21st century, however, the euro became stronger, even much stronger than the dollar.

- Доларът значително изпреварваше всички основни валути през по-голямата част на 20 век. В 21 век, обаче, еврото стана по-силно, дори много по-силно от долара.

- And what about outside Europe?

- Well, the Japanese only needed 4 of their yen to buy a dollar before the Second World War. Afterwards, in 1949 they needed about 590 though the yen progressively get stronger to an end-of century level of around 116 yen to the dollar.

- British pounds have always been pretty strong, too. 20p to the dollar in 1899 and you could get around \$1.60 to the pound not so long ago.

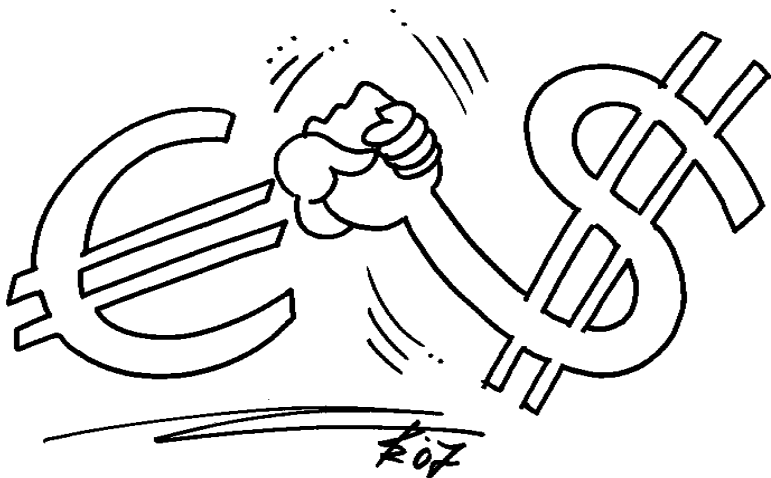
- If you stay in Bulgaria, keep your savings in euros. When you convert dollars into euro you always lose. The euro is expected to remain relatively stable throughout the first decade of the 21st century.

- А какво ще кажеш за извън Европа?

- Е, японците са се нуждаели само от 4 от техните йени да си купят един долар преди Втората световна война. След това през 1949 г. са им били необходими около 590, въпреки че постепенно йената е станала по-силна, до 116 йени за долар в края на века.

- Британските лири (паунди) също винаги са били доста силни. 20 пени за един долар през 1899 г., а до скоро можеше да вземеш около 1,60 долара за един паунд.

- Ако стоиш в България, дръж си парите в евро. Когато превръщаш долларите в евро, винаги губиш. Очаква се еврото да остане относително стабилно през първите десет години на 21 век.



currency ['klɛnsi] валута
trend [trend] тенденция, насока
fluctuation [ˌflʌktʃu'eɪʃn] колебание

outplay ['aʊtpleɪ] надигравам,
изпреварвам

13.

- Good morning. I'd like to take a loan. Would you please tell me what conditions should I fulfill?

- What kind of loan would you like? Are you a company or a private person?

- I run a small farm in Parvomay.

- In this case you can apply for Microloan. Our bank can lend you up to 20 000 euros for 5 years.

- What about the interest rate? Isn't it too high?

- It depends on the payment period. It's about 11% which is normal for such loans. And you have to pay a management fee which is 2% on the amount of the credit. Are these conditions acceptable to you?

- Well, I'm not sure. Don't you charge any other fees?

- This product is free of application fee. Together with the loan you get a debit card Maestro and life insurance absolutely free. You can draw either the whole sum or a part of it at any time you want.

- Oh, wonderful. Tell me how to apply.

- I'll give you the phone number of our lending specialist. Speak with her and fill in the application form. You'll receive an answer within 24 hours.

- Добро утро. Бих искал да взема кредит. Бихте ли ми казали, моля, на какви условия трябва да отговарям?

- Какъв вид кредит бихте желали? Фирма ли сте или частно лице?

- Собственик съм на малка ферма в Първомай.

- В такъв случай можете да кандидатствате за микрокредит. Банката може да ви заеме до 20 000 евро за 5 години.

- А каква е лихвата? Не е ли много висока?

- Зависи от периода на плащането. Тя е около 11%, което е нормално за такива кредити. Трябва да платите и такса за управление, която е 2% от сумата на кредита. Тези условия приемливи ли са за вас?

- Е, не съм сигурен. Не вземате ли някакви други такси?

- Този продукт е освободен от такса за кандидатстване. Заедно с кредита вие получавате и дебитна карта "Маестро" и застраховка „Живот“ напълно безплатно. Можете да изтеглите или цялата сума, или част от нея по всяко време, което искате.

- О, чудесно. Кажете ми как да кандидатствам?

- Ще ви дам телефона на нашия специалист по кредитите. Говорете с нея и попълнете формуляра за кандидатстване. Ще получите отговор след 24 часа.

loan [loun]

кредит, заем

run a farm

ръководя

(собственик съм на)

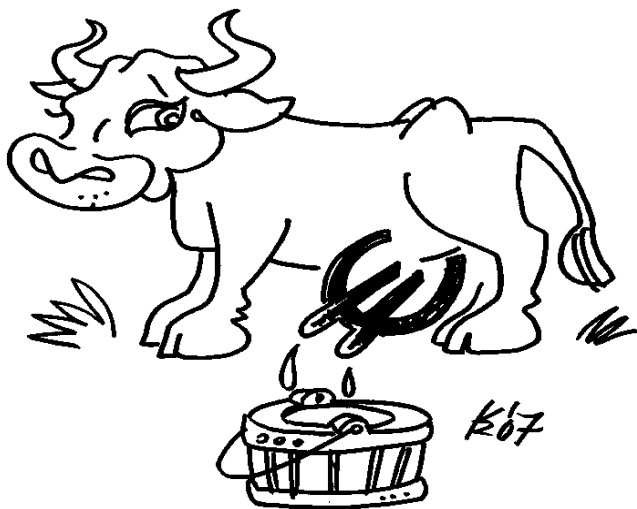
ферма

fee [fi:] такса

acceptable

[æk'septəbl]

приемлив



14.

- Hello. I'm going to export some goods to Turkey and I need cargo insurance.

- Then you're in the right place to do that.

- Would you please tell me what does the insurance cover?

- It covers the damages to the insured property incurred during loading, transportation and unloading of the goods. Our company provides comprehensive cover, standard cover for sea shipments and basic cover.

- What is the limit of company's liability?

- For each shipment it shall be equal to the invoice value of the goods and may be increased by the freight amount, the transportation expenses and by further 10% for profit expected.

- Здравейте. Ще изнасям някои стоки за Турция и ми е необходима застраховка товар.

- Тогава сте на точното място да направите това.

- Можете ли да ми кажете какво покрива застраховката?

- Тя покрива повредите по застрахованото имущество, причинени по време на товаренето, транспорта и разтоварването на стоките. Нашата фирма осигурява пълна застраховка, стандартна застраховка за превоз по море и основна застраховка.

- Какъв е лимитът на отговорност на компанията?

- За всяка пратка тя е равна на стойността по фактура на стоките и може да бъде увеличена с количеството на товара, транспортните разходи и с още 10% за очакваната печалба.

- Sounds very promising.
And I would also like to make a third party liability insurance and motor CASCO insurance for my private cars.
- What CASCO would you like it to be? A, B or MEGA?
- MEGA covers everything, I suppose.
- Yes. It's against fire, natural perils, road accidents and theft of the vehicle. It's the most expensive of all but you can pay on month's installments.

- Звучи много обещаващо.
Бих искал да направя още застраховка „Гражданска отговорност“ и застраховка „Каско“ за личните ми коли.
- Какъв вид „Каско“ бихте искали? А, Б или МЕГА?
- МЕГА покрива всичко, надявам се.
- Да, тя е срещу пожар, природни бедствия, пътни инциденти и кражба на превозното средство. Тя е най-скъпата от всички, но можете да плащате на месечни вноски.



incur [in'kə:] причинявам
comprehensive [ˌkɒmpri'hensiv] обширен, всеобхватен
liability [ˌlaɪə'bɪlɪti] юр. отговорност

further ['fəːðə] допълнителен
natural peril ['nætʃrəl 'perəl] природно бедствие

Fairs and exhibitions. Negotiating. Contracts



1. - Why are you trying to persuade me to participate in the Plovdiv International Fair?
- Because you will get new clients. You can establish personal contacts with a lot of new customers.
- But I have to pay too much for the exhibition area. The sum is too high for my small factory. It does not include the construction of the stand, the graphic design and the cost for the staff. These services are charged separately.
- You will launch your new products - T-shirts with embroidery and lady's lingerie. If you don't invest in promotion, you'll not attract new clients.
- Do you believe that media will cover the event?
- Yes, of course. The International Fair is an important event both for local and international media.
- So they can even write about my production?
- Yes, I'm more than convinced. Customers who may visit your stand are motivated, serious traders. They don't come to you just to say 'hello'.
- All right, I will take part then. If I achieve my sales targets, it's worth participating.

Панаири и изложби. Преговаряне. Договори

- Защо се опитваш да ме убедиш да участвам в Международния пловдивски панаир?
- Защото ще намериш нови клиенти. Можеш да установиш лични контакти с много нови клиенти.
- Но трябва да платя много за изложбената площ. Сумата е доста висока за малката ми фабрика. Тя не включва изработката на щанда, графичния дизайн и разходите за персонала. Тези услуги се таксуват отделно.
- Ще лансираш новите си стоки - фланелки с бродерии и дамско бельо. Ако не инвестираш в реклама, няма да привлечеш нови клиенти.
- Мислиш ли, че медиите ще отразят събитието?
- Да, разбира се. Международният панаир е важно събитие както за местните, така и за международните медии.
- Те даже могат и да пишат за моето производство?
- Да, повече от убеден съм. Клиентите, които могат да посетят твоя щанд, са мотивирани, сериозни търговци. Те не идват при теб да ти кажат само „здравей“.
- Добре, тогава ще участвам. Ако постигна търговските си цели, тогава участието си заслужава.

fair [fɛə] панаир
participate [pa:'tisipeɪt] участвам,
вземам участие

launch [lɔ:ntʃ] лансирам
lingerie ['lænzəri:] дамско бельо

☒ Когато наемате панаирен щанд, е препоръчително да обърнете внимание на следните четири неща:

1. *Choice of a good designer.* His main role is to provide a platform for selling and to present the product and the message in a powerful, dramatic and compelling manner.

2. *Choice of representatives for stand duty.* This depends on several factors, mainly availability of the right man at the right time; the audience and enquiries that are expected; the nature of the displayed products. For potential buyers who want to discuss performance and properties as well as price, a representative who is sufficiently well versed in his subject and able to answer all but the most highly technical questions should be chosen.

3. *Appearance* is important and representatives on stand duty should be quietly dressed and give the appearance of efficiency without flamboyancy. Young people are preferred to old, but not very young and inexperienced. Attractive young women should not be selected for duty on highly technical stands.

4. *Literature.* The appetite for literature appears to be insatiable. The most casual inquirer expects

1. *Избор на добър дизайнер.* Неговата главна роля е да осигури платформа за продажба и да представи продукта и посланието по силен, драматичен и завладяващ начин.

2. *Избор на представители за отговорници на щанда.* Това зависи от няколко фактора, главно от наличието на точния човек в точното време, аудиторията и запитванията, които се очакват, природата на изложените стоки. За потенциалните купувачи, които желаят да разговарят за изпълнение и качества, както и за цени, трябва да бъде избран представител, който е значително добре подготвен в своята област и може да отговори на всички, без най-строгите технически въпроси.

3. *Външният вид* е важен и представителите на щанда трябва да бъдат семпло облечени и да внушават представа за работоспособност без натруфеност. Младите хора се предпочитат пред старите, но не твърде младите и неопитните. Привлекателни млади жени не трябва да се избират за работа на високо технически щандове.

4. *Литература.* Апетитът за литература изглежда ненаситен.

to be given a well printed and nicely laid out leaflet, folder or brochure.

Don't forget that the important visitors such as potential business partners should be informed through adequate, informative and accurate literature.

compelling [kəm'pelɪŋ] завладяващ, неустоим
enquiry [ɪn'kwɪəri] запитване
be versed [vɜːst] in подготвен съм по
quietly dressed ['kwaɪətlɪ drest] семпло облечен

За най-обикновените въпроси се очаква да се даде една добре отпечатана и приятно оформена листовка, диплянка или брошура. Не забравяйте, че важните посетители като потенциални бизнес партньори трябва да бъдат информирани чрез адекватна, осведомяваща и точна литература.

flamboyancy [ˌflæm'bɔɪənsɪ] пищност, натруфеност
insatiable [ɪn'seɪjəbl] неутолим, незадоволим
lay out [leɪ aʊt] оформям (книга и др.)
folder ['fouldə] диплянка, папка

2.

- Who do you think is the best person to send to the Salonica Fair next month?

James or Maria?

- I'm not sure. James is a good salesman, one of the best, but Maria is a better linguist and a more skilled negotiator. She also has a greater knowledge of Greece than James.

- And you can't think of any other people?

- Not really. I suppose another person could be Sylvia, but she's very busy at the moment. I think that we'll have to choose between James and Maria.

- Кой мислиш е най-добрият човек за изпращане на панаира в Солун през следващия месец?

Джеймс или Мария?

- Не съм сигурен. Джеймс е добър търговец, един от най-добрите, но Мария е по-добра с езиците и по-опитна в преговорите. Тя също така познава по-добре Гърция от Джеймс.

- И не можеш да измислиш друг човек?

- Наистина не. Предполагам, че друг човек би могла да бъде Силвия, но в момента тя е много заета. Мисля, че трябва да избираме между Джеймс и Мария.

negotiator [ni'gəʊfɪeɪtə] водещ преговори

ГРАМАТИЧНА СПРАВКА

Условни изречения

- Условните изречения се състоят от главно и подчинено изречение. Подчиненото изречение най-често се въвежда със съюза **if** и в него се поставя някакво условие.

We will be more competitive **if** the euro is devalued.

Ще бъдем по конкурентноспособни, ако еврото се обезцени.

- Възможен е и обратен словоред, при който подчиненото изречение се поставя на първо място.

If the euro is devalued, we will be more competitive.

Ако еврото се обезцени, ще бъдем по-конкурентноспособни.

- Условните изречения са три вида. Изучаващите английски обикновено срещат трудности в тяхното запомняне. В разговорния език, обаче, най-често срещаният вид е първият, при който се предполага най-голяма вероятност за извършване на действието в главното изречение. При първия вид условни изречения смисловият глагол в подчиненото изречение е в сегашно просто време, а в главното в сегашно просто, в бъдеще просто или в императивна форма.

If the phone **rings**, the red light **turns** on.

Ако телефонът звъни, червената лампа светва.

If you **don't invest** in promotion, you'll **not attract** clients.

Ако не инвестираш в реклама, няма да привлечеш клиенти.

- Вторият вид условни изречения се използва за възможни, но малко вероятни действия в настоящето или бъдещето. Смесовият глагол в подчиненото изречение е в минало просто време, а в главното се използват модални форми с **would**, **could** или **might** и инфинитив.

If I **were** rich, I **would spend** most of my time travelling.

Ако бях богат, щях да прекарвам повечето от времето си в пътуване.

- Третият вид изречения се използва за действия, които не са се извършили в миналото, тъй като това не е могло да стане, т.е. тези из-

речения са за невъзможни условия. При тях смисловият глагол в подчиненото изречение е в минало перфектно време, а в главното се използват модалните глаголи **would, could** или **might** с перфектен инфинитив (have и минало причастие).

If the car **hadn't broken done**,
we **wouldn't have been** late for the meeting.

Ако колата не беше се счупила,
ние нямаше да закъснеем за събранието.

If he **had taken** the medicine, he **might have recovered**.
Ако беше взимал лекарството, той можеше да се възстанови.

- Освен със съюза **if**, подчиненото изречение може да се въведе и с изразите **on condition that, supposing, provided**.

On condition that you deliver 3000 packages by June,
then we will be able to consider a better price.

При условие, че доставите 3000 опаковки до юни,
ще можем да помислим за по-добра цена.

Supposing that you provide good technical support,
we might be able to increase the order.

Ако осигурявате добра техническа поддръжка,
ще можем да увеличим поръчката.

Provided that this contract works out OK,
then we might agree to work with you in the future.

При условие, че този договор заработи добре,
ще можем да се съгласим да работим с вас в бъдеще.



3. - Good morning. I'm Dan Davis.
You must have heard of our company.
- No, I can't say I have.
- We're the largest British company in textile machines industry. Would you like some information about our machines?
- Yes. In fact I'm interested in that machine over there. Does it make anything apart from knitting?
- Would you like me to give you a demonstration?
- Why not? Thank you.
- Can I ask you what do you do exactly? I mean what line of business are you in?
- I have a textile factory. We knit children blouses for export in Germany.

- Добро утро. Аз съм Дан Дейвис.
Трябва да сте чували за нашата компания.
- Не, не мога да кажа, че съм чувал.
- Ние сме най-голямата британска компания за производство на машини за текстилната индустрия. Желаете ли някаква информация за нашите машини?
- Да. Всъщност се интересувам от онази машина, ей там. Тя прави ли нещо друго, освен да плете?
- Желаете ли да ви я демонстрирам?
- Защо не? Благодаря.
- Мога ли да ви попитам с какво се занимавате? Искам да кажа в кой бизнес сте?
- Имам текстилна фабрика. Плетем детски блузи за износ в Германия.



- Oh, fine. I see why you're interested in the knitting machine. It could be the answer to all your problems.

After the demonstration

- Does a great job, don't you think?
- Yes, I'm quite impressed. How much does it cost?
- If you are interested, I can send you a quotation. We could make you a good offer. The price of the exhibited machine is high, but we'll offer you good discounts if you make an order within one month.
- I'll leave you my card and perhaps you could send me one next week. I'm especially interested in your catalogue and the pricelist of all machines that you produce. I'll recommend them to my colleagues from the trade.
- Right, I'll get off one to you next week. It was a great pleasure meeting you. And I hope we'll be able to do business with you.
- I'll look forward to that. Goodbye.

knitting machine ['nitiŋ mə'ʃi:n]
плетачна (трикотажна) машина

- О, чудесно. Разбирам защо се интересувате от плетачната машина. Тя може да даде отговор на всичките ви проблеми.

След демонстрацията

- Върши страхотна работа, не мислите ли?
- Да, много съм впечатлен. Колко струва?
- Ако се интересувате, мога да ви изпратя оферта. Можем да ви дадем добра оферта. Цената на изложената машина е висока, но ще ви предложим добри отстъпки, ако поръчате до един месец.
- Ще ви оставя моята визитка и вероятно ще можете да ми изпратите оферта следващата седмица. Специално се интересувам от каталога ви и от ценоразписа на всички машини, които произвеждате. Ще ги препоръчам и на колеги от бранша.
- Добре. Ще ви изпратя следващата седмица. За мен беше голямо удоволствие да се срещнем. Надявам се, че ще можем да работим с вас.
- Ще чакам с нетърпение. Довиждане.

quotation [kwou'teɪʃn] оферта
price-list ['praɪslɪst] ценоразпис

Do или make?

По правило **do** се използва за общи неопределени действия, а **make**, когато говорим за създаване на нещо като творчески процес. **do** използваме за домакински действия (**do ironing, cleaning, shopping**), учебни дейности (**do homework, tests**) и в изразите **do business, do good, do wrong**.

Make използваме, когато говорим за създаване на някакви предмети (**make photocopies**), резултати от работа (**make arrangements, plans, suggestions**) и в изразите **make love, make mistakes, make money, make progress, make war**.

4.

- Hello. Do you have any more information about the products you exhibit?

- Yes, sure. Here you are. This catalogue tells you quite a lot about our business. It includes some contact details as well.

What exactly are you looking for?

- I'm interested in export of Bulgarian wines to Albania. I'm trying to find out a good and reliable producers of qualitative Bulgarian wines.

- Здравейте. Имате ли повече информация за стоките, които излагате?

- Да, разбира се. Заповядайте. Този каталог казва много за нашия бизнес. Включва и някои подробности за контакти.

Какво точно търсите?

- Интересувам се от износ на български вина за Албания. Опитвам се да намеря добри и надеждни производители на качествени български вина.



- Oh, then you've found exactly what you're looking for. We're the best producers of wines in the region of Targovishte. Do you have a business card?

- Of course. Here's my card.

- Thanks. What kind of wines are you looking for - red or white?

- Both.

- Well, then we can help you. We produce the whole selection of white and red wines. This is our pricelist with our export prices. You might like to take a look and taste some of the brands.

- Thank you but I can't do this right now. I have another meeting in 5 minutes. I'll have a look and perhaps I'll call you right after the fair.

reliable [ri'laɪəbl] надежден

- О, тогава сте намерили точно каквото търсите. Ние сме най-добрите производители на вино в района на Търговище. Имате ли визитка?

- Разбира се. Ето я.

- Благодаря. Какви вина търсите - бели или червени?

- И двете.

- Ами, тогава можем да ви помогнем. Произвеждаме пълната гама от бели и червени вина. Това е нашият ценоразпис с цените ни за износ. Може би искате да видите и дегустирате някои от марките.

- Благодаря, но точно сега не мога. Имам друга среща след 5 минути. Ще разгледам цените и може би ще ви се обадя веднага след панаира.

qualitative ['kwɒlɪtətɪv] качествен

☒ Когато отправяте запитване към партньор на търговски панаир, можете да използвате следните изрази:

Can you tell me a bit more about your company (about the services you offer)?

Можете ли да ми разкажете малко повече за вашата фирма (за услугите, които предлагате)?

I'd like more information about your products.

Бих искал повече информация за вашите изделия.

Do you have a brochure or something with some more information?

Имате ли брошура или нещо с малко повече информация?

What areas do you specialize in?

В кои сфери сте специализирани?

Where are you based?

Къде се намирате?

How long have you been in this kind of work?

От колко време сте в този бизнес?

☒ Ако вие сте от страната на изложителя, можете да задавате на потенциалните си клиенти въпроси от рода на:

What exactly are you looking for?

От какво точно се интересувате?

The brochure gives enough information about our services and costs.

Брошурата дава достатъчно информация за нашите услуги и цени.

If you could give me your contact details, I'll get back to you/I'll send you some more information.

Ако можете да ми дадете подробности за връзка, аз ще ви се обадя/ще ви изпратя повече информация.



Когато хората преговарят (*negotiate* - *земе се нигоуишййт*), се стремят да постигнат съгласие, което е в тяхна обща полза. Обикновено преговорите завършват с подписване на договор (*contract*) или споразумение (*agreement*). При постигане на договореност на английски се казва *close a deal* (сключват сделка).

Друга използвана дума за преговаряне е *bargain* (*земе се б̈а:гин*). Тя по-скоро има оттенък на пазарене, пазарлък. За хората, които са постигнали своето в хода на преговорите, се използва изразът *drive a hard bargain* (постигат изгодна сделка).

☒ Както и при представянето на презентация, много важни в процеса на преговорите са подготовката и планирането. Ето какво бихте могли да направите преди да седнете на масата на преговорите:

- Съберете колкото е възможно повече информация. Ако разговаряте с хора от друга култура, проучете техния етикет и стил на преговаряне.
- Изработете си изходната позиция: какви са вашите нужди и цели? Определете приоритетите си. Обърнете внимание на това, което е ценно за работата ви, а не размера на разходите.
- Опитайте се да предвидите нуждите и целите на другата страна. Узнайте какво се опитва да постигне чрез преговорите. Това е практическа информация, която можете да използвате на по-късен етап.
- Пригответе си отстъпателна позиция: условията, които вие ще приемете, ако не се отговори на първоначалните ви изисквания. Не забравяйте, че трябва да отстоявате условията си до последно. Отстъпателната позиция преведете в действие само в краен случай.
- Ако сте в състояние да повлияете върху избора на място за срещата, предпочетете своя или неутрална територия.

☒ Започването на всички преговори става по начина, по който се провежда среща.

Представителите на двете фирми се поздравяват и запознават, предлага се кафе и се води кратък разговор на общи теми. Преди започването на същинските преговори се прави обзор, като се припомнят на хората възлови факти и моменти.

As you all probably know, Mr Smith and I met at the International Fair in Leipzig last year and we had a very interesting discussion about the possibility of our two companies working together.

Както може би всички знаете, г-н Смит и аз се срещнахме на Международния панаир в Лайпциг през миналата година и имахме много интересен разговор относно възможността нашите две фирми да работят заедно.

☑ След това се преминава към същинската част на преговорите. Винаги е важно да държите преговорите под контрол: това може да означава цена, време за доставка и минимална печалба.



При успешните преговори всеки трябва да напусне масата на преговори доволен от резултата: не трябва да има победители и губещи.

Преговарящите винаги се стремят да постигнат т.нар. win-win развръзка: договореност с еднакви ползи и за двете страни.

☑ Умението да се водят преговори е свързано с т.нар. сондиране (задаване на правилните въпроси и внимателно изслушване на отговорите). Ето някои сондиращи въпроси:

What is the situation on production at your factory?

What sort of quantities are you looking for?

What did you have in mind regarding specifications?

What were you thinking in terms of delivery dates?

How important to you

is the currency of payment?

Какво е положението с производството във вашата фабрика?

От какви количества се интересувате?

Какво имахте предвид относно спецификациите по договора?

Какво мислехте по отношение на датите за доставка?

Колко важна е за вас

валутата за разплащане?

☒ Чрез серия от предложения от едната страна и контрапредложения от другата, двете страни вървят към постигането на споразумение.

Бъдете гъвкави по време на преговорите в случай, че другата страна реши да промени посоката на договарянето. Бързо оборвайте аргументите ако нещата започнат да вървят срещу вас.

- If you offer more flexible payment conditions, then we might consider paying a higher price.

- On condition that you deliver 3000 packages by June, then we will be able to consider a better price.

- Supposing that you provide good technical support, we might be able to increase the order.

- Provided that this contract works out OK, then we might agree to work with you in the future.

- Ако предложите по-гъвкави условия на плащане, можем да помислим за заплащане на по-висока цена.

- При условие, че доставите 3000 пакета до юни, ще можем да помислим за по-добра цена.

- В случай, че осигурите добра техническа поддръжка, можем да увеличим поръчката си.

- В случай, че този договор заработи добре, можем да се договорим да работим с вас и в бъдеще.

☒ В края на преговорите прегледайте отново основните моменти, за да сте напълно сигурни.

Let me just go/run

over the main points.

On A we agreed that...

As far as B is concerned,
we agreed...

We still have

the question of C to settle.

And there's still the outstanding
issue of D.

We'll send you a written
proposal.

We'll draw up a contract based
on those points.

I think that covers everything.

Позволете ми само да

преповторим основните точки.

По точка А се договорихме да....

Що се отнася до В, се
договорихме....

Все още не сме разрешили
въпроса по С....

Все още стои висящ въпросът
по D.

Ще ви изпратим писмено
предложение.

Ще съставим договор на основата
на тези точки.

Мисля, че това изчерпва всичко.

☑ Постигането на съгласие (договореност) обикновено се изразява чрез писмен договор (treaty, contract, agreement). **Treaty** се използва за междуправителствените договори. Означава повече пакт, съглашение. В сферата на бизнеса договорът е **agreement** (споразумение) или **contract**. Най-често срещаният договор е търговският (**commercial agreement**) със своите разновидности - договор за доставка (**supply agreement**), договор за дистрибуторска дейност (**distribution agreement**), договор за установяване на партньорство (**partnership agreement**), договор за франчайзинг (**franchising agreement**) и т.н. В областта на човешките ресурси най-приложим е трудовият договор (**employment contract**).

Въпреки че основните положения в българските и англоезичните договори са почти еднакви, в много отношения те се различават като съдържание и форма. В езиково отношение също се наблюдават съществени различия. Използва се правна терминология, която не винаги съответства на юридическия език в България. Затова когато подготвяте договор на английски, бъдете много внимателни. Използвайте услугите на добри специалисти, които ще ви помогнат да бъдете убедителни и да се ползвате с добро име пред своите партньори от чужбина.

Ето кои са основните атрибути в англоезичен търговски договор:

- В началото на договора се упоменават страните, които го сключват:

This agreement is made on... in... by and between (name of the company), having its principle place of business at... hereinafter referred to as first party and (name of company), having a place of business at..., hereinafter referred to as second party.

The parties hereby agree as follows:

- След преамбюла следва същинската част на договора, в която се излагат основните клаузи. Те могат да бъдат различни в различните договори, но в общи линии би трябвало да засягат въпроси, свързани с плащането, начина на доставка, правата и задълженията на купувача и продавача (възложителя и изпълнителя), санкции при неспазване на условията на договора, действия при форсмажорни обстоятелства и т.н.

Subject of the agreement. The Seller agrees to and shall manufacture, sell and deliver to the Buyer and the Buyer agrees to and shall purchase and take from the Seller such quantities of the instruments as the Buyer may order in accordance with paragraph 2.1.

Shipment terms. The instruments are sold FOB the Beckman facility in Fullerton, California.

Specifications. Each of the instruments shall confirm to the specifications attached to this agreement as Annex A.

Purchase price. The purchase price to the Buyer for instruments ordered under paragraph 2.4 during the first year of this agreement shall be the Seller's list price in Annex B less the applicable discount in Annex A.

Payment terms. The Buyer shall pay each Seller's invoice for instruments within thirty (30) days of the later of receipt of the invoice. There are no discounts.

☒ Фирмите в САЩ и Великобритания държат изключително много на опазването на интелектуалната собственост. Затова клаузите за търговската марка съпътстват всеки англоезичен договор.



Trademarks. The Buyer acknowledges and agrees that the trademarks "Biomek", "Biomek 200" and "Beckman" are the sole and exclusive property of Beckman. The Buyer agrees that he has not received any licence or rights to use such trademarks or trade names. The Buyer expressly agrees that he shall not make, adopt or use a compound trademark that incorporates one or more its trademarks or trade names with a Beckman trade mark.

Insurance. Each party shall, at all times during the term of this agreement, self-insure for, or purchase and maintain, comprehensive general liability insurance including product liability.

☑ Много важни клаузи в търговския договор са санкциите при неизпълнение, възможностите за прекратяване на договора и приложимото законодателство.

Penalties and liabilities in case of default. The Buyer shall have the right to rescind the agreement in case of delay of the supply with more than 60 (sixty) days after the expiration of the terms under paragraph 2.

Termination and force majeure. If either party is in default as to any material term or condition of this agreement and within 30 days of written notice from the non-defaulting party, the defaulting party has not effected a complete cure, then the non-defaulting party shall have, in addition to all other remedies available at law or in equity, the right to terminate this agreement in its entirety, upon delivery or 10 days prior written notice of termination to the defaulting party.

Each party shall be relieved of its obligation to perform any part of this agreement to the extent its performance is prevented by events beyond its reasonable control, which events may include, without limitation, fire, storm, flood, earthquake and other Acts of God, and explosion, accidents, riots and other civil disturbances, transportation embargoes and other requirements of domestic and foreign federal, state or local governments.

Governing law. Jurisdiction and venue. This agreement shall be governed by the laws of the State of Colorado. Any controversy or conflict involving this agreement, its interpretation or the respective rights or obligations of the parties shall first be submitted to their General Managers for amicable resolution. If the parties cannot agree, the controversy shall be submitted to mediation to be held in mutually agreeable neutral place. The parties shall mediate in good faith and use their best efforts to resolve the conflict by mediation. If the parties still cannot settle the controversy or reach an accommodation, the matter shall be brought for arbitration to the U.S. District Court of the District of Colorado.

☑ В заключителното изречение на договора отново се упоменават договарящите се страни и техните законни представители, които удостоверяват съдържанието на документа със своите подписи:

In witness whereof, the Parties hereto have caused this agreement to be executed by their duly authorized representatives as of the year and date first written above.

(name of the Buyer)

(name of the Seller)

by: (name of person)

by: (name of person)

Title:

Title:



За обозначаване на глаголните действия в договори и други правни документи (закони, разпоредби и др.) се използва модалният глагол *shall* в значението си за изразяване на задължение.

Обърнете внимание на сложните наредения, които са използвани в текста на договора *hereby, hereinafter, whereof, hereto*. Те се характерни за документи и много рядко се срещат в разговорната реч.

5.

- If I understand your proposal correctly, your asking price is € 6,000 per package. I think the most we'd be willing to offer would be € 5,800.

- OK, but we're probably better dealing with the price later.

- Fine. Will you arrange for transport to our offices?

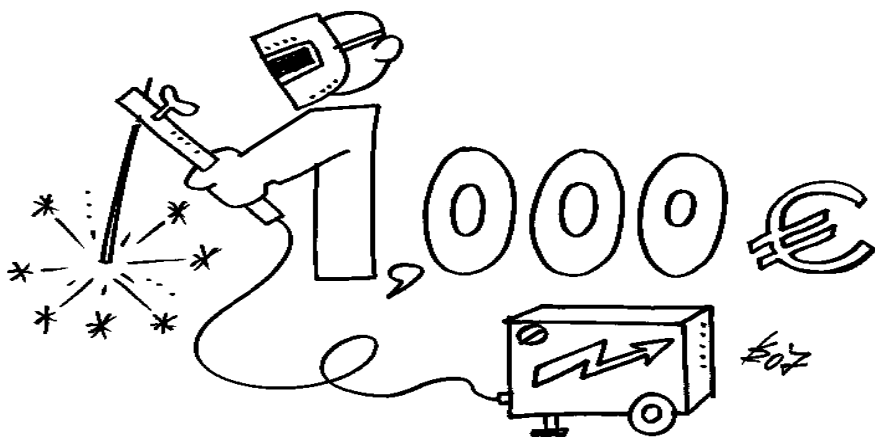
- No, you have to pick up the items from our warehouses. The price is ex-works.

- Ако разбирам правилно предложението ви, вие искате цена 6000 евро за пакет. Мисля, че най-много, което бихме могли да ви предложим, е 5800 евро.

- Добре, но по-добре нека се занимаваме с цената по-късно.

- Чудесно. Ще уредите ли въпроса за транспорт до нашите офиси?

- Не, трябва да вземете стоките от нашите складове. Цената е франко фабриката.



- It's absolutely unacceptable to us. Our suppliers normally deliver the goods to our factory and we only pay the insurance and import duties.

- I see your point, but we don't have such delivery terms. We can offer you longer payment terms. 90 days instead of 60.

- And are you prepared to give us 10% discount for orders over 2000?

- Yes, I've previously mentioned that, but it would also depend on whether you go for the one-year or two-year agreement.

- I have to tell this to my boss. I hope we can resolve the problem of delivery together. And one more question. Are you OK on any disputes being resolved according to Bulgarian jurisdiction?

- Yes, I don't think we have any objection to that.

- So, I think we need to get back to the question of the price.

Last year I remember we were paying € 4000, so why the extra thousand?

- Well, our production costs have increased and we've just had to invest in a totally new welding machine, so our overheads have gone up substantially.

- OK, I follow your logic, but we're after all going to be making a pretty substantial order, more than 20% up on last year. I would have expected that the final price to be lower rather than higher.

- За нас това е абсолютно неприемливо. Нашите доставчици обикновено ни доставят стоката до фабриката и ние само плащаме застраховката и вносните мита.

- Разбирам ви, но ние нямаме такива условия на доставка. Можем да ви предложим по-дълъг платежен период. 90 дни вместо 60.

- А готови ли сте да ни дадете 10% отстъпка за поръчки над 2000 броя?

- Да, споменах това преди, но ще зависи и от това дали ще се съгласите на едногодишен или на двугодишен договор.

- Трябва да кажа това на моя шеф. Надявам се, че можем заедно да разрешим въпроса с доставката. И още един въпрос. Съгласни ли сте спорните въпроси да се решават според българското законодателство?

- Да, мисля, че не възразяваме срещу това.

- И така, мисля, че е необходимо да се върнем на въпроса за цената. Миналата година си спомням, че плащахме 4000 евро, а защо е тази допълнителна хилядарка?

- Ами, увеличиха се производствените ни разходи и точно трябваше да инвестираме в съвсем нова заваряваща машина, така че нашите разходи се покачиха значително.

- Добре, следвам вашата логика, но в края на краищата ние ще направим доста голяма поръчка, с повече от 20% спрямо миналата година. Очаквах крайната цена да бъде по-ниска, отколкото по-висока.

Frankly said, I'm very disappointed.

- If we accept your offer, then we're going to have to find the lost revenue by charging our other customers considerably more and they're not going to like that at all. But anyway, let's say 5,900, but that really is the bottom line, at least for the moment.

- Fine, but it's still much more than we'd figured. In any case I think I'd better leave it there for the moment and I'll get on to my office and see what they will say.

Честно казано, много съм разочарован.

- Ако приемем вашето предложение, тогава ще трябва да компенсираме загубените приходи като искаме значително по-високи цени от другите ни клиенти, а на тях това изобщо няма да им хареса. Но, както и да е, да кажем 5900, обаче това наистина е най-малкото, поне за момента.

- Чудесно, но все още е много повече, отколкото си представяхме. Във всеки случай, по-добре да оставя това за момента, да отида до офиса и да видя оттам какво ще ми кажат.

resolve [ri'zɒlv] решавам, разрешавам

jurisdiction [ˌdʒʊəris'dɪkʃn]

юрисдикция, подсъдност

objection [əb'dʒekʃn] възражение

welding machine ['weldɪŋ mə'ʃiːn]

заваряваща машина, поялник

overheads [ˌoʊvə'hedz]

режийни разноски

frankly ['fræŋkli] честно

bottom line ['bɒtəm laɪn] възможно

най-малкото, долен лимит

Travelling. Accommodation

Пътуване. Настаняване



При пътуване в тужбина не забравяйте да организирате всичко предварително - резервации на самолетни билети и на хотел, осигуряване на необходимия валутен ресурс в кредитната си карта, медицинска застраховка и др. Почти никъде във Великобритания и САЩ вече не се плаща в брой за нощувка. При важни командировки и срещи в тужбина е добре да пристигнете един ден по-рано, за да има време да си отпозинете и да се аклиматизирате. Към властите и деловите си партньори в съответната страна се отнасяйте с необходимия респект и никога не забравяйте, че все пак сте тужденец.



1.

- What can I do for you, Madam?

- Hallo. My name is Diana Peycheva. I will go on a business trip to London.

- To London?

When are you planning on travelling?

- On the 7th of July.

- On July 7th, let me see what's available. The rate would be 240 (two hundred forty) euros in each direction, so that would make a total of 480 (four hundred eighty) euros, but for round trip tickets Sofia-London we have a promotion and the price is 300 (three hundred) euros, including airport taxes.

- OK, that's reasonable. I can't afford 480 euros!

- So that's OK with you. Oh, one moment please. You said you wanted to leave on 7th and what was your return date?

- Какво мога да направя за вас, госпожо?

- Здравейте. Казвам се Диана Пейчева. Ще ходя в командировка в Лондон.

- В Лондон?

Кога планирате да пътувате?

- На 7 юли.

- На 7 юли, нека да погледна какво има налице. Тарифата ще бъде 240 евро във всяка посока, значи общо ще бъде 480 евро, но за двупосочни билети София-Лондон имаме промоция и цената е 300 евро заедно с летищните такси.

- Добре, това е разумно. Не мога да си позволя 480 евро!

- Значи това е добре за вас. О, един момент, моля. Казахте, че искате да заминете на 7, а каква беше датата ви за връщане?

- July 10th.
- All right, July 10th. We have a return available for 10th July. Excuse me, what was your first name?
- Diana.
- So, your ticketing deadline is set for the 5th of July. We can hold the reservation until then. But if you want to pay today we can issue your ticket right now.
- Yes, I'll pay right now.
- OK. Would you pay by cash or by credit card?
- MasterCard.
- MasterCard... Let me just go ahead and run the authorization through to make sure that everything is OK and we can get the ticket printed for you.

- 10 юли.
- Добре, 10-ти юли. Имаме наличен билет за връщане на 10 юли. Извинете как ви беше първото име?
- Диана.
- Така, крайният срок за плащане на билета е определен за 5 юли. Ще ви пазим резервацията до тогава. Но ако желаете да платите днес, можем веднага да ви издадем билета.
- Да, ще платя веднага.
- Добре, в брой ли ще платите или с кредитна карта?
- С "Мастъркард".
- "Марстъркард"... Нека само да продължа и да пусна потвърждението, за да сме сигурни, че всичко е окей и да ви разпечатам билетите.

deadline ['dedlain] краен срок
run the authorization through правя потвърждение

 Пътуване със самолет			
<i>Ticket</i> Билет	single в една посока	(US: one-way)	return (US: round-trip) двупосочен
<i>Restrictions</i> Ограничения	fixed return date с фиксир. дата за връщане		open ticket отворен
<i>Class</i> Класа	first първа	business бизнес	economy (US: coach) икономична (туристическа)
<i>Flight</i> Вид на полета	connecting flight с прехвърляне		non-stop (direct) директен
<i>Seats</i> Места за сядане	aisle до пътеката	middle в средата	window до прозореца





2.

- Good morning.

Can I help you?

- Yes, I'd like to book a seat for a flight to Berlin.

- Berlin? For what date?

- The twenty first of this month.

- It's Wednesday. Do you have any preferences on airlines?

- Lufthansa, if possible.

- What about the return date? Do you have a fixed date in mind, or do you want an open ticket?

- I have to return on the 25th.

Fixed.

- What class?

- Economy.

I can't afford the others.

- Do you have a seating preference?

- Window, if possible.

How much is that going to be?

- 230 (two hundred thirty) euros. Your flight leaves at 7 in the morning. You will arrive at 8 a.m. local time.

- Thank you very much. Good-bye.

- Bye and have a smooth flight.

- Добро утро.

Мога ли да ви помогна?

- Да, искам да си запазя място за полет до Берлин.

- Берлин? За коя дата?

- Двадесет и първи този месец.

- Сряда е. Имате ли някакви предпочитания за авиолинията?

- Луфтханза, ако е възможно.

- А дата за връщане? Имате ли предвид някаква фиксирана дата, или искате отворен билет?

- Трябва да се върна на 25.

Фиксирано.

- Каква класа?

- Туристическа.

Не мога да си позволя другите.

- Имате ли предпочитания за мястото?

- До прозореца, ако е възможно.

Колко ще струва?

- 230 евро. Полетът ви е в седем сутринта. Ще пристигнете в осем местно време.

- Благодаря много. Довиждане.

- Довиждане и приятно пътуване.



preference ['prefərəns]

предпочитание

afford [ə'fɔ:d] позволявам

си, имам средства за



3.

- Sorry to keep you waiting, Sir, but the computers are down at the moment.

- I see.

- How many pieces of luggage do you want to check-in?

- Just this one.

- I'm afraid it's over the weight limit. You'll have to pay extra for it.

- What? How much?

- It's 2 euros per extra kilo so that will be 8 euros altogether. Is that your hand luggage?

- Yes, it is. Why?

- Well, it's far too big to be taken on board. For security reasons you're allowed to take only a very small transparent plastic bag. If you bring bottles with you they should be less than 100 ml each.

- This is ridiculous. I need this bag on board with me.

- Извинявайте, че ви задържам, господине, но в момента компютрите не работят.

- Разбирам.

- Колко броя багаж искате да регистрирате?

- Само този.

- Страхувам се, че е над лимита за тежест. Ще трябва да платите свръхбагаж.

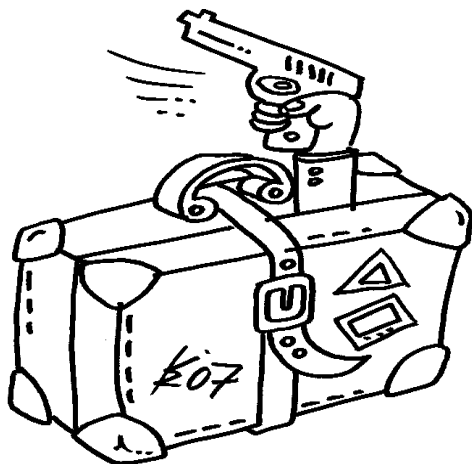
- Какво? Колко?

- Две евро за всеки допълнителен килограм, така че ще бъде общо 8 евро. Това ръчният ви багаж ли е?

- Да. Защо?

- Ами, доста е голям, за да бъде взет на борда. От съображения за сигурност ви се позволява да вземете само една малка прозрачна найлонова торбичка. Ако носите бутилки с вас, трябва да е по-малко от 100 милилитра.

- Това е смешно. На мен ми е необходима тази голяма чанта на борда.



- Well , you could unpack some of the stuff and put it in your suitcase.
 - My suitcase is already jam-packed. I can't put even a needle in it.
 - In this case you'll miss your flight.
 - OK then. I'll try to put everything inside. I'm not going to have hand luggage at all.
 - Here is your boarding card, Sir. Your seat is 19A in the middle section of the plane. Your boarding gate is 7. You will have to pass through the scanner before you board the airplane.
 - Everybody is checking something here. They even may ask you to take off your clothes... Don't you think that security officers go too far in taking measures against terrorists?

- Е, можете да разопаковате част от нещата и да ги сложите в куфара си.
 - Куфарът ми вече е претъпкан. Даже и игла не мога да сложа в него.
 - В такъв случай ще изпуснете полета си.
 - Добре тогава. Ще се опитам да сложа всичко вътре. Няма да имам изобщо ръчен багаж.
 - Ето ви бордната карта, господине. Мястото ви е 19А в средата на самолета. Изходът ви е номер 7. Трябва да преминете през скенера преди да се качите на самолета.
 - Всеки проверява нещо тук. Могат дори да те накарат да се съблечеш... Не мислите ли, че тези служители по сигурността прекаляват с взимането на мерки срещу терористите?

check-in ['tʃekin] регистрирам
transparent [træns'pæərənt] прозрачен

ridiculous [ri'dikjʊləs] смешен
jam-packed ['dʒæmpækt] претъпкан, препълнен



Пунктовете за проверка в САЩ са непосредствено преди влизане в самолета. Трябва да преминете през скенер. Служителите по сигурността може да поискат да проверят вашите дрехи и джобове. Повдигнете ръцете си и стойте мирно. В някои случаи могат да проверят дори и обувките ви. Винаги бъдете уживи и внимателни.

При пристигането ви в САЩ имиграционният офицер ще постави в паспорта ви залепваща се отметка. Необходимо е тя да бъде отстранена при заминаването ви от САЩ.

'Alpha Airlines announce the departure of Flight 768 to Boston. All passengers for this flight please proceed to gate 7 and have your boarding cards ready.'

“Алфа еълайнс” обявява излитането на полет 768 за Бостън. Всички пътници за този полет, моля да преминете към изход 7 и да пригответе бордните си карти.”

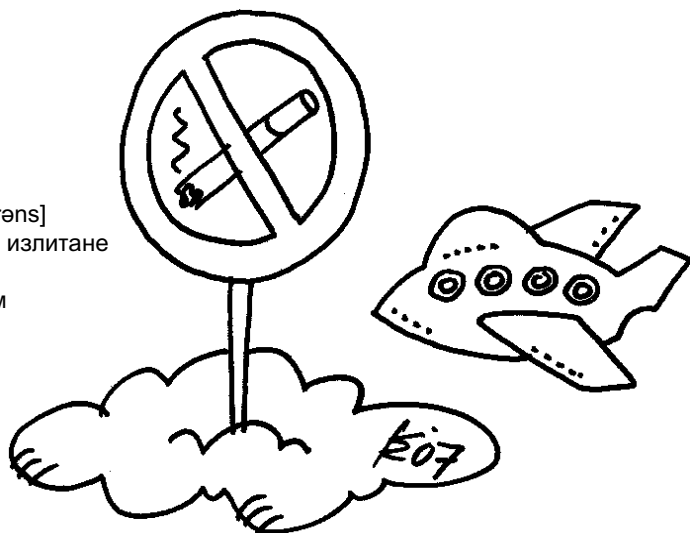
departure [di'pa:tʃə] заминаване

4.

'This is your captain. My name is John Collins and I'd like to thank you for choosing Alpha Airlines. Welcome aboard our Boeing 767, flight 768 to Boston. We're just waiting for clearance from Air Traffic Control and then we'll be on our way to take off. I'd like to remind you to keep your seat belts fastened, and also that smoking is not permitted on this flight.'

“Говори вашият капитан. Казвам се Джон Колинс и искам да ви благодаря, че избрахте „Алфа еълайнс”. Добре дошли на борда на Боинг 767, полет 768 за Бостън. В момента очакваме разрешение от Контрола на въздушния трафик и ще се подготвим за излитане. Искам да ви напомня да закопчеете коланите си, както и че по време на полета не се разрешава да се пуши.”

clearance ['kliərəns]
разрешение за излитане
(кацане)
take off излитам
(за самолет)



5.

Your captain speaking. We're now going to land in Boston. It's now 8.30 local time and the temperature on the ground is 65 degrees Fahrenheit with clear skies. Please, remain in your seats with your seat belts fastened until the aircraft has come to a complete stop. Thank you for choosing Alpha Airlines and we hope you'll fly with us soon again.

Говори вашият капитан. Ще кацнем в Бостън. Сега е 8,30 местно време и температурата на земята е 65 градуса по Фаренхайт, времето е ясно. Моля, останете на местата си със закопчани колани, докато самолетът напълно спре. Благодаря ви, че избрахте „Алфа еълайнс“ и се надяваме, че скоро отново ще летите с нас.

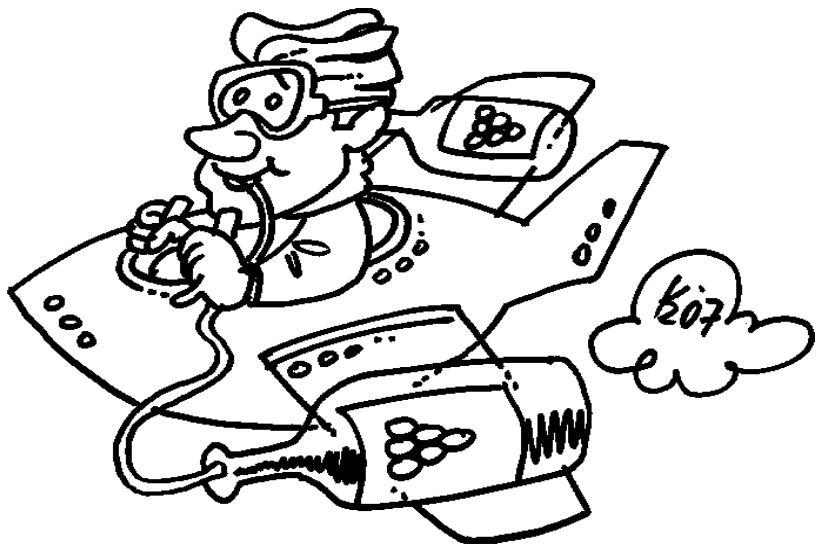
6. 

- Good morning. Have you got anything to declare?
- Well, I have two bottles of wine.
- There's no need to declare them. They're for your personal use. Anything else?
- Yes, I have some perfume.
- How much perfume have you got?
- One bottle, 50 ml I think.

- Is that all?
- Yes. That's it.
- That's OK then.
You can go through.

- Добро утро. Имате ли нещо за деклариране?
- Е, имам две бутилки вино.
- Няма нужда да ги декларирате. Те са за ваша лична употреба. Нещо друго?
- Да, имам малко парфюм.
- Колко парфюми имате?
- Едно шишенце, 50 милилитра мисля.
- Това ли е всичко?
- Да. Това е.
- Тогава всичко е наред.
Можете да преминавате.

.....
:  *Пътуването за българи в страните от ЕС не е международно. Когато пристигнете на лътнителския пункт в летище на ЕС, ще видите три коридора. Зеленият е за тези, които нямат какво да декларираат. Червеният е за хората, които имат стоки за деклариране. Третиият коридор е син и е за граждани на страни-гленки на ЕС. Минете през него, тгй като не подлежат на лътнителска проверка и вашата националност не е от знатение.*
:



7.

- Good morning.
- Where are you coming from?
- Sofia, Bulgaria.
- Fine. May I see your passport?
- Here you are.
- What is the purpose of your visit?
- Business. I'm visiting my company's headquarters.
- And how long are you going to stay in the United States?
- Only a week.
- Fine. Here's your passport back. Welcome to the United States.
- Thank you.

- Добро утро.
- От къде идвате?
- София, България.
- Добре. Мога ли да видя паспорта ви?
- Заповядайте.
- Каква е целта на посещението ви?
- Бизнес. Посещавам централата на моята фирма.
- И колко дълго ще останете в Съединените щати?
- Само една седмица.
- Добре. Ето ви паспорта обратно. Добре дошли в Съединените щати.
- Благодаря.

ГРАМАТИЧНА СПРАВКА

Страдателен залог

➤ Страдателният залог се образува с помощта на глагола **to be** в съответното време и миналото страдателно причастие на смисловия глагол.

➤ страдателен залог в сегашно просто време

Your return date **is fixed**.

Датата ви за връщане е фиксирана.

You **are allowed** to take only a small bag.

Разрешава ви се да вземете само една малка чанта.

➤ страдателен залог в минало просто време

Those seats **were sold out** months ago.

Онези места бяха продадени преди месеци.

➤ Страдателен залог с модален глагол

These form **must be kept** in your passport.

Този формуляр трябва да се съхранява в паспорта ви.

➤ Страдателен залог в бъдеще време

Dinner **will be served** in 30 minutes.

Вечерята ще бъде сервирана след 30 минути.

➤ **to have/get something done**

Този израз е много разпространена пасивна конструкция в английския език. Състои се от глагола **have** (по-рядко **get**) в съответното време, допълнението и миналото причастие на глагола.

You can **have** your eggs **poached**.

Яйцата могат да се сварят на очи.

I'm **having** my hair **cut** tomorrow.

Утре ще си подстрижа косата.

I want to **have** these letters **copied**.

Искам тези писма да се копират.

➤ В изречения, съдържащи глаголи в страдателен залог, обикновено извършителят на действието не се посочва. Ако това стане, той се въвежда с предлога **by**.

He was invited to the wedding **by** my mother.

Той беше поканен на сватбата от майка ми.



8.

- I'll be with you right now, Madam.
How can I help you?

- I've lost my luggage, or rather
you've lost my suitcase. It wasn't
on the carousel when we arrived.

- Have you asked someone
at Baggage Loss?

- Yes, I have. They told me to see
my tourist agent first.

That will be you, won't it?

- Yes, sure. Could you please just
fill in this claims form here and we'll
see what we can do.

- That's disgusting!!!

Four days later

- May I speak to Mrs Stoycheva?

- Speaking.

- This is Kate Holms from Redwood
Airlines. You lost your suitcase four
days ago, didn't you?

- Веднага идвам, госпожо.

С какво мога да ви помогна?

- Загубих си багажа, или по-точно вие
сте загубили куфара ми. Не беше на
лентата, когато пристигнахме.

- Попитахте ли някого
на "Изгубен багаж"?

- Да, питах. Казаха ми да се видя
първо с моя туристически агент.

Това сте вие, нали?

- Да, разбира се. Бихте ли попълни-
ли, моля, този формуляр за рекла-
мации и ще видим какво можем да
направим.

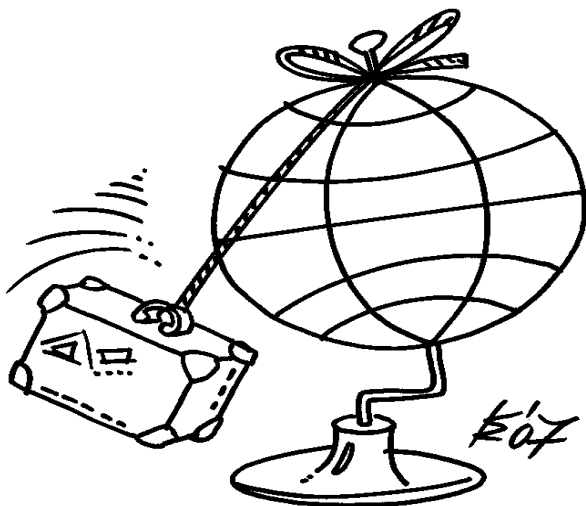
- Това е отвратително!!!

Четири дни по-късно

- Мога ли да говоря с г-жа Стойчева?

- На телефона.

- Кейт Холмс от "Редууд еълайнс"
е. Загубили сте си куфара преди
четири дни, нали?



- Well, actually I didn't lose it. You lost it.
 - Yes, well, we have good news for you. We found your luggage, Mrs Stoycheva.
 - Wonderful. Thank you. Where is it now?
 - I have it with me. We're terribly sorry but it went from Boston on the flight to Athens. Then it was brought to New York and then it was sent back to Sofia.
 - Oh, I see. It made a trip round the world. I wish I were it. Can you send it to my home address?
 - Of course. Will you be there in the afternoon, let's say 4 p.m.?
 - Yes, I'm at home.

- Е, всъщност не съм го загубила аз. Вие сте го загубили.
 - Е, да, но имаме добри новини за вас. Намерихме ви куфара, госпожо Стойчева.
 - Чудесно. Благодаря. Къде е той сега?
 - При мен е. Ужасно съжаляваме, но от Бостън той е тръгнал с полет за Атина, след това е занесен до Ню Йорк и тогава е върнат в София.
 - О, разбирам, направил е околосветско пътешествие. Бих желала да съм на негово място. Можете ли да ми го изпратите на домашния адрес?
 - Разбира се. Ще си бъдете ли там следобед, да кажем в 4 часа?
 - Да, в къщи съм.

carousel [kə'raʊzəl] въртяща се лента за багаж

claims form формуляр за рекламации

9.
 'Usually I fly to Heathrow. Then I catch a train to Runcorn. Normally the company sends a car to meet me from the station. And if there isn't a car, I take a taxi to the site. It takes about 30 minutes. But this time I'm catching a connecting flight from Heathrow to Manchester because it's quicker, and I have to be there as quick as possible. But in fact I prefer the train. I can work on the train. It gives me a chance to think. Plus it saves a little money.'

"Обикновено летя до Хийтроу. След това хващам влак до Ранкорн. Обикновено фирмата изпраща кола да ме посрещне на гарата. А ако няма кола, взимам такси до мястото. Отнема около 30 минути. Но този път взимам полет с прехвърляне от Хийтроу до Манчестър, защото е по-бързо, а аз трябва да съм там възможно най-бързо. Но всъщност предпочитам влака. Във влака мога да работя. Това ми дава възможност да мисля. Плюс спестяване на малко пари."



Местоименията *little* и *few*, употребени без *the*, означават *малко*, *поготи* *няколко* и имат отрицателен смисъл. А *little*, а *few* означават *няколко*, *малко* и имат положителен смисъл. Така *little money* означава *поготи* *никакви* *пари*, а *a little money* - *малко*, *известен брой* *пари*.

10.

- Excuse me, can you tell me how to get to the Stock Exchange?
 - Oh, yes, sure. You can take a taxi or you can take the tram. Tram is the best idea.
 It's the number 7 which says George Washington Square on the front.
 - Seven, George Washington...
 - How often do the trams run?
 - Every five minutes, I guess.
 - Where can I buy a ticket, please?
 - You'll need to get a ticket from the machine before you get on.
 At the sixth stop you get off, cross the road and walk on for about 50 metres. The Stock Exchange building is on the right. You can't miss it because there is a big stone eagle in front of it.
 - A stone eagle. OK, fine. Thank you very much, indeed.
 - You're welcome.

- Извинете, можете ли да ми кажете как да стигна до фондовата борса?
 - О, да, разбира се. Можете да вземете такси или трамвай.
 Трамваят е най-доброто решение. Номер 7, на който отпред пише "Площад "Джордж Вашингтон".
 - Седмйца, "Джордж Вашингтон"...
 - Колко често минават трамваите?
 - На всеки пет минути, мисля.
 - От къде мога да си купя билет, моля?
 - Трябва да си вземете билет от машината преди да се качите.
 На шестата спирка слизате, пресичате улицата и вървите около 50 метра. Сградата на фондовата борса е на дясно. Не можете да я пропуснете, защото има един голям каменен орел пред нея.
 - Каменен орел. Добре, чудесно. Много ви благодаря, наистина.
 - Няма защо.

guess [ges] предполагам, смятам

11.

'I remember my boss George telling me about something that happened three years ago when he decided to go from San Francisco to Los Angeles. He told me he was going to fly but at the last moment he changed his mind.

"Спомням си моя шеф Джордж, който ми разказа за нещо, случило се преди три години, когато решил да пътува от Сан Франциско до Лос Анджелис. Каза ми, че щял да лети, но в последния момент променил решението си.

He was afraid of flying and got panicked. He said he would travel by train. Somebody had told him there was a convenient express train and he could make reservations for the sleeper. Something kept him in the office and when he went to the station the train had already left. He gave me a call and I advised him to take the bus and to book a round trip ticket. He said he wanted a one-way ticket as he was going to hitch-hike on his way back. A friend of his had hitch-hiked on the same route and it had been an exciting experience.

George decided to try it, too. Can you imagine, it took him a whole week to go and come back while it takes only an hour and something to get to LA by plane?

A queer fellow is my boss George!

Той се страхуваше от летенето и се е уплашил. Каза, че ще пътува с влак. Някой му бил казал, че има удобен експрес и може да си направи резервация за спален вагон. Нещо го задържало в работата и когато отишъл на гарата, влакът вече бил тръгнал. Той ми се обади и аз го посъветвах да вземе автобуса като си запази билет за отиване и връщане. Каза, че иска еднопосочен билет, защото щял да пътува на автостоп на връщане. Един негов приятел пътувал на автостоп по същия маршрут и изживяването било страхотно. Джордж решил също да опита. Можеш ли да си представиш, отне му цяла седмица да отиде и да се върне, докато със самолет до Ел Ей е само час и нещо? Странна птица е моят шеф Джордж!"



convenient [kən'veiniənt]

удобен

sleeper ['sli:pə]

спален вагон

hitch-hike ['hitʃhaik]

пътувам на автостоп

queer [kwɪə]

странен, чудат

fellow ['felou]

приятел, колега



- 12.
- Good afternoon. May I help you?
 - Yes. Do you have any vacancies starting tonight?
 - Yes, Sir, we do.
 - Is that a single or a double room?
 - A single.
 - How long would you like to stay?
 - For three nights.
 - Will you be paying by cash or by credit card?
 - Yes, Visa. Here you are.
 - That's Mr Huston. I'll just swipe your credit card. Would you please complete the guest registration card?

A minute later

- Here's your credit card, Mr Huston, and your room key. Your room is 566, on the fifth floor.
- Thank you.
- This is your room charge card. You'll need this if you charge anything in the restaurant or lobby shops. Could you sign it here?
- Thank you. Oh, is the restaurant still serving lunch?
- Our main restaurant closes at two o'clock, but you can get something to eat at the All-Day coffee shop. It's just across the lobby.
- Thanks a lot.
- You're welcome. Enjoy your stay with us.

- Добър ден. Мога ли да ви помогна?
- Да. Имате ли свободни места от тази вечер?
- Да, господине, имаме.
- Единична или двойна стая?
- Единична.
- Колко искате да останете?
- Три вечери.
- В брой ли ще платите или с кредитна карта?
- Да, "Виза". Заповядайте.
- Това е господин Хюстън. За малко ще ви "задигна" кредитната карта. Бихте ли попълнили регистрационния формуляр?

Минута по-късно

- Заповядайте кредитната ви карта, г-н Хюстън и вашия ключ. Стаята ви е 566, на петия етаж.
- Благодаря.
- Това е разходната карта за вашата стая. Ще ви е необходима, ако си купите нещо в ресторанта или магазините във фойето. Можете ли да я подпишете тук?
- Благодаря. О, ресторантът сервира ли още обяд?
- Нашият главен ресторант затваря в два часа, но можете да си купите нещо за ядене от целодневното кафене. То е точно срещу фойето.
- Благодаря много.
- Няма защо. Приятно прекарване в нашия хотел.

vacancy ['vækənsi] свободна стая

swipe [swaɪp] разг. задигам, ограбвам

13.

An SMS from the Koenig Hotel in Amsterdam

'Hi Cathy. The hotel is quite small but situated near the harbour and there's wonderful view from my window.

The flight took only an hour. I met Jill on the plane. She gives you her best regards. The weather is quite warm but a bit cloudy. Tomorrow I'm catching the plane to Hong Kong. Kisses. Robert.'

СМС от хотел "Кьониг" в Амстердам

"Здравей, Кати. Хотелът е доста малък, но се намира до пристанището и от моя прозорец се открива чудесна гледка.

Полетът беше само един час. В самолета срещнах Джил. Тя ти изпраща много поздрави. Времето е доста топло, но е малко облачно. Утре хващам самолета за Хонг Конг. Целувки. Робърт."

harbour ['ha:bə] пристанище

HOTEL RITZ PARIS

Rooms	Size	View from the room	Extra bed for children	Fax, video, tape recorder	Computer and printer	Rates
Superior	323 sq.ft	Cambou	yes	yes	yes	680 euros
	Streer					
Superior executive	366 sq.ft	Garden	yes	yes	yes	720 euros
Marcel Proust	400 sq.ft	Garden	yes	yes	yes	770 euros

14.

- Hello. Victoria Guest House.
- Hello. My name is Stoyan Mihov. I'm calling from Bulgaria. I'd like to book accommodation in your guest house.
- Can you hang on a minute, please, while I check on the computer... So when are you thinking of coming?
- Well, I want two double rooms for five days from the 1st of August.
- Oh yes. We have rooms which overlook the garden and rooms which look onto the Old Square. Which ones do you prefer?
- How much the Old Square rooms cost?
- They're a bit more expensive, 80 euros a night, breakfast included.
- Oh, that's too expensive. What about the garden rooms?
- They are cheaper. 40 euros a night.
- I think I'll discuss the rates with my colleagues. May I call you tomorrow?
- Yes, of course, but please be punctual, we're very busy at this time of the year.
- OK, I'll call you back tomorrow by 11 o'clock. Good bye.
- Bye-bye.

- Ало. Частен пансион "Виктория".
- Здравейте. Казвам се Стоян Михов. Обаждам се от България. Бих желал да резервирам помещения във вашия пансион.
- Можете ли да почакате на телефона за малко, моля, докато проверя в компютъра... И така, кога мислите да пристигнете?
- Ами, искам две двойни стаи за пет дни от първи август.
- Да. Имаме стаи, които гледат към градината и стаи с изглед към Стария площад. Кои предпочитате?
- Колко струват тези с изглед към Стария площад?
- Те се малко по-скъпи. 80 евро на вечер с включена закуска.
- О, това е много скъпо. Ами стаите към градината?
- Те са по-евтини. 40 евро на вечер.
- Мисля, че ще трябва да говоря за тарифата с моите колеги. Мога ли да ви се обадя утре?
- Да, разбира се, но бъдете точни, ние сме много натоварени по това време на годината.
- Добре, ще ви се обадя утре до 11 часа. Дочуване.
- Дочуване.

accommodation [ə'kɒmədeɪʃn]
настаняване, помещение, квартира

punctual ['rʌŋktʃuəl] точен

- Hello. Is that the Ocean Hotel?
- Yes, it is.
- I'm calling from KFT Engineering.
I'm just checking that our booking
for the 28th is OK.
- What name is it?
- KFT Engineering.
It's a Belgian company.
- When did you make the booking?
- On the 1st and we confirmed it
on the 10th.
- I'm afraid we have no
record of that booking.
- Are you sure?
- Yes, it's not entered here.
- Oh well, can I book
a double room for the 28th?
- I'm sorry we have no doubles left
that night. I can only offer you two
singles.
- When do you have a double?
- Not until the 2nd of next month.
I'm terribly sorry
about the inconvenience.

We have no record of that booking.

Нямаме отбелязана такава
резервация.

16.

- Hello. I would like to check
in for a room here.
- OK. Single rooms are available on
the second floor. The rate is 40
dollars plus tax.
- And what do I get
in the single room?
- Well, it has a double bed, a bath
with a shower, a TV set, a radio, a
PC, the Internet is also available.

- Ало. Хотел "Оушън" ли е?
- Да.
- Обаждам се от "Кей Еф Ти Енджи-
ниъринг". Само проверявам дали
нашата резервация за 28 е наред.
- На кое име е?
- "Кей Еф Ти Енджиниъринг".
Белгийска фирма е.
- Кога направихте резервацията?
- На първи и я потвърдихме на 10.

- Страхувам се, че нямаме
записана тази резервация.
- Сигурен ли сте?
- Да, не е вписана тук.
- О, добре, мога ли да резервирам
двойна стая за 28?
- Съжалявам, но нямаме останали
двойни стаи за тогава. Мога само
да ви предложа две единични.
- Кога имате двойни?
- Не преди втори следващия месец.
Много съжалявам
за неудобството.

enter ['entə] вписвам, регистрирам

- Здравейте. Искам да се
регистрирам в стая тук.
- Добре. Единични стаи има на
разположение на втория етаж.
Цената е 40 долара плюс данъка.
- И какво получавам
в единичната стая?
- Ами, в нея има двойно легло, баня
с душ, телевизор, радио, персона-
лен компютър, интернет също има.

- Is breakfast included?

- We offer buffet.

Everything you eat is included in the room's price.

- That's fine. Can I check in right now?

- OK, would you fill in the registration form? Just fill in your name, address, the license number of your car. And your signature right here.

- Do you want to see my ID?

- Ah, that's not necessary.

Let me get you the key. It's electronic. Please, remember not to leave the key inside because we can't unlock the door then. Your room is located on the second level.

- Thank you very much.

- You're welcome. Buffet is in the morning from 7 till 10. If you need any help just call the reception. Room service is also available.

- Закуската включена ли е?

- Предлагаме шведска маса.

Всичко, каквото консумирате, е включено в цената на стаята.

- Това е хубаво. Мога ли да се регистрирам веднага?

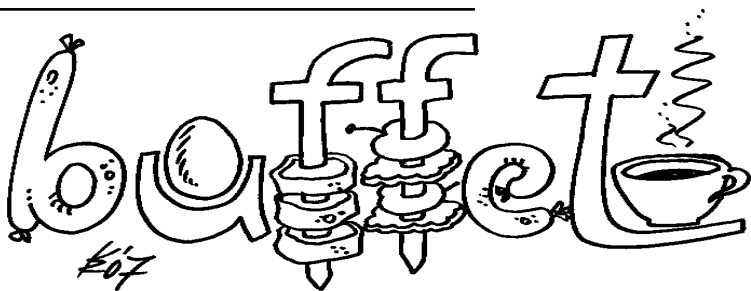
- Да, бихте ли попълнили регистрационния формуляр? Само си пишете името, адреса, регистрационния номер на колата ви. И вашия подпис точно тук.

- Искате ли да видите личната ми карта?

- А, това не е необходимо. Чакайте да ви дам ключа. Електронен е. Само да не го забравите вътре в стаята, защото после не можем да отключим вратата. Стаята ви се намира на втория етаж.

- Благодаря много.

- Няма защо. Шведската маса е сутрин от 7 до 10. Ако ви е нужна някаква помощ, обадете се на рецепцията. Предлагаме и рум сървис.



buffet ['bʊfeɪ] бюфет

signature ['sɪɡnətʃə] подпис

license number ['laɪsəns 'nʌmbə]

регистрационен номер



По-големите хотели в САЩ предлагат в двойните си стаи по две двойни легла. Децата обикновено се настаняват безплатно в стаята с родителите си.

17. 🎧

- Hello. Front Desk?
 - Yes?
 - This is Irena Pencheva, room 201.
 - What can I do for you, Ms Pencheva?
 - The air-conditioning isn't working. It's hellish hot inside.
 - I can't understand that. Have you pressed the bottom with the snow flake?
 - Yes, I have. I've been trying to fix the temperature at 20 degrees but it's impossible and it's still terribly hot. I can't sleep.
 - Well, maybe if you wait a while it'll cool off.
 - I can't wait any longer. I have a very important meeting today and I want to relax for a while.
 - I'm sorry, Ms Pencheva. I'll contact maintenance and have them send someone up.
 - How long will that be?
 - The engineer will be there within two minutes.
 - OK, but don't send anyone for five minutes because I'm still in the bathroom.

- Ало. Рецепцията?
 - Да?
 - Обажда се Ирена Пенчева, стая 201.
 - Какво мога да направя за вас, г-це Пенчева?
 - Климатикът не работи. Вътре е адски горещо.
 - Не мога да разбера това. Натиснахте ли копчето със снежинката?
 - Да, натиснах го. Опитвам се да наглася температурата на 20 градуса, но е невъзможно и все още е ужасно горещо. Не мога да заспя.
 - Е, може би ако почакате малко, ще се охлади.
 - Не мога да чакам повече. Днес имам много важна среща и искам малко да си почина.
 - Съжалявам, г-це Пенчева. Ще се свържа с поддръжката и ще изпратя някого горе.
 - Колко дълго ще трае това?
 - Техникът ще бъде там след две минути.
 - Добре, но не изпращайте никого до пет минути, защото все още съм в банята.



hellish hot
 адски горещо
snow flake
 снежинка
I'll have them
send someone up.
 Ще ги накарам
 да изпратят
 някого горе.

18.

- Hello. I'd like to rent a car.
- Would you like a three door or a five door one?
- A three door would be fine, bottom of the range. I only need it for a couple of days.
- We've got a Peugeot 206 for 100 euros plus insurance.
- That sounds fine. I like Peugeot.
- What sort of insurance would you like? There's third party, third party fire and theft and the fully comprehensive cover.
- I'll take the fully comprehensive.
- Fine. Can I see your license, sir?
- There you are.
- Thanks. Now fill in this form with your name, address and payment details... Right. Your signature here, please. You've got a full tank. You should return the car filled up by Tuesday morning. Any problems, we've got a 24 hour call service. You can find the phone number in the car.
- Great. Thank you very much.

- Здравейте. Бих искал да наема кола.
- С три или с пет врати искате?
- С три врати ще е добре, възможно най-малката. Необходима ми е само за няколко дни.
- Имаме Пежо 206 за 100 евро плюс застраховката.
- Това звучи чудесно. Харесвам пежото.
- Какъв вид застраховка бихте желали? Има гражданска отговорност, гражданска отговорност плюс пожар и кражба и застраховка пълно покритие.
- Ще взема пълно покритие.
- Чудесно. Мога ли да ви видя шофьорската книжка, господине?
- Заповядайте.
- Благодаря. Сега попълнете този формуляр с името, адреса си и подробности за плащането... Добре. Вашият подпис тук, моля. Резервоарът ви е пълен. Трябва да върнете колата заредена до вторник сутринта. Ако има проблеми, разполагаме с двадесет и четири часов кол сървис. Ще намерите телефонния номер в колата.
- Супер. Много ви благодаря.

fully comprehensive cover

пълно покритие

tank [tæŋk] резервоар

.....
☞ При наемането на кола не забравяйте да си направите застраховка в
случай на катастрофа (collision damage waiver, personal accident insurance)
.....
Основната осигуровка не покрива щети при автозаклопуки по ваша вина.
.....
Някои коли се отдават под наем за неограничен пробег, при други трябва да се
плаща допълнително за километрите (милиите) над определен лимит.
.....

19.

- I'm calling about my room.
- Is there a problem?
- The room needs cleaning. There are no sheets on the bed. And there is no water in the bathroom. I was having a shower when it went off.
- I'm very sorry, madam. I'll send someone immediately. It's room 306, isn't it?
- Yes, it is.

- Обаждам се за моята стая.
- Проблем ли има?
- Стаята има нужда от почистване. Няма чаршафи на леглото. Няма и вода в банята. Взимах си душ, когато тя спря.
- Много съжалявам, госпожо. Ще изпратя веднага някого. Стая 306, нали?
- Да, същата.

20.

- Good morning. I'm checking out. May I have my room bill?
- Are you Tanya Raeva, room 654?
- Yes.
- Your bill is 456 euros.
- How much? 456 euros?! There must be something wrong with it.
- What exactly do you mean?
- Look at the minibar charge for 23rd. I had only a bottle of tonic and you charge me three bottles instead.

- Добро утре. Напускам. Може ли да получа сметката за стаята си?
- Вие Таня Раева ли сте, стая 654?
- Да.
- Сметката ви е 456 евро.
- Колко? 456 евро?! Има нещо нередно в това.
- Какво точно имате предвид?
- Вижте в сметката за минибара за 23. Само една бутилка тоник съм взела, а вместо това вие ми таксувате три бутилки.
- Съжалявам. Нека да проверя сметката ви на екрана. Моля, погледнете. Дванадесет евро за три бутилки тоник.
- Всъщност, аз извадих три бутилки тоник, не не ми трябваха всички, оставих двете и изпих само едната.
- Да, но системата за отчитане е автоматична. Няма проблем. Камерирката ще погледне и аз веднага ще ви махна допълнителните бутилки.
- Е, това е много мило от ваша страна. Нямах представа, че хладилникът е автоматичен. Благодаря ви.

- I'm sorry. Let me just call up your account on the screen. Please, have a look. Twelve euros for three bottles of tonic.
- In fact I took out three bottles of tonic but I didn't need all of them so I put back two and I drank only one.
- Yes, but there is an automatic charge system. No problem. The maid will have a look and I'll delete the extra bottles right away.
- Well, that's very kind of you. I had no idea that the fridge was automatic. Thank you.

- That's all right.
 - And can you tell me where the taxi rank is, please?
 - Where would you like to go?
 I can order a taxi for you.
 - To the railway station.
 - OK....Victoria Taxi?
 Could you send a taxi to the Princess Mary Hotel as soon as possible? We have a client for the Railway station.

- Няма защо.
 - А можете ли да ми кажете къде е стоянката за такси, моля?
 - Къде желаете да отидете?
 Мога да ви поръчам такси.
 - На гарата.
 - Добре... "Виктория такси"?
 Можете ли да изпратите едно такси до хотел "Принцеса Мери" възможно най-бързо? Имаме клиент за гарата.

check out ['tʃekaut] напускам (хотел)

taxi rank пиаца, стоянка на таксита



Много хотели в САЩ и Европа имат телевизионна система, чрез която по всяко време можете да контролирате вашата сметка, изписана на екрана в стаята. При напускане на хотела не е необходимо дори да известявате. Сметката ще ви се удържи по вашата кредитна карта. На телевизионния екран само може да проверите дали всичко е наред и ако не е, да известите на рецепцията.

21. 

- Reception. Can I help you?
 - Antoaneta Koteva speaking, room 306. Someone broke into my room.
 - Oh no! What happened?
 Did they take anything?
 - Yes, my CDs are missing.
 I'm going to make a presentation of our company tomorrow and I was about to show them.
 - Is anything else missing?
 - I don't think so.
 - Please, calm down.
 I'll call in the police.

- Рецепция. Мога ли да ви помогна?
 - Антоанета Котева е, стая 306.
 Някой е влизал в стаята ми.
 - О, не! Какво е станало?
 Взели ли са нещо?
 - Да, моите сидита ги няма.
 Утре ще правя презентация за нашата фирма и щях да ги показвам.
 - Нещо друго липсва ли?
 - Не мисля.
 - Моля, успокойте се.
 Ще се обадя на полицията.

*The police officer
has just arrived*

- Hallo, Mrs Koteva. Inspector Jackson. I'd like to ask you a few questions. Where did you go today?

- I went to the IT Conference in the Ritz Hotel. I spent the whole day there.

- Is there anything missing?

- My CDs. They aren't here.

- Is there anything else missing?

- No, just the discs, but they are very important for me. They contain valuable information which refers to the operations in our company.

- Do you suspect anybody? I mean some of your colleagues...

- Oh, no. We were at the conference together. But wait a moment... Dick left the hall at about three p.m.

- I see. I should see him, too.

- But why? He will never steal my discs.

- You want your discs back, don't you, Mrs Koteva?

- Yes I do, Inspector. I certainly do.

*Полицейският служител
току-що е пристигнал*

- Здравейте, г-жо Котева. Инспектор Джаксън. Искам да ви задам няколко въпроса. Къде ходихте днес?

- Отидох на конференцията за информационни технологии в хотел "Риц". Целия ден прекарах там.

- Нещо липсва ли ви?

- Моите сидита. Няма ги.

- Нещо друга липсва ли?

- Не, само трите диска, но те са много важни за мен. Съдържат ценна информация, която се отнася за работата в нашата фирма.

- Подозирате ли някого? Имам предвид някого от вашите колеги...

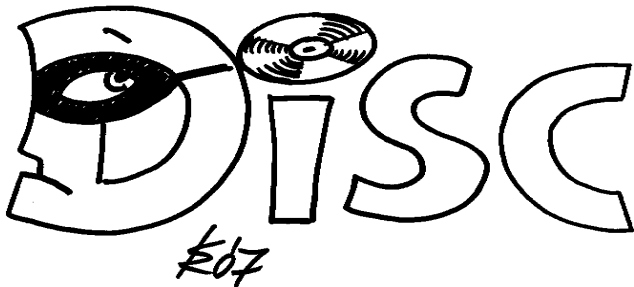
- О, не. Бяхме заедно на конференцията. Но чакайте за момент... Дик напусна залата около три часа следобед.

- Разбирам. Трябва също да се срещна с него.

- Но защо? Той никога няма да открадне дисковете ми.

- Искате си дисковете обратно, нали, г-жо Котева?

- Да, инспекторе, разбира се, че ги искам.



contain [kən'tein]

съдържам

refer to [ri:'fə]

отнасям се до

suspect [sə'spekt]

подозирам

Food and Entertainment



1. - We're terribly sorry for being late, Dr Williams. This is my wife Sonya. Have you been here long?
 - No, it's all right. I've just ordered my first drink. What would you like to have?
 - Whiskey by all means. We're in Scotland after all.
 - And what about you, Mrs Danailova?
 - I'm not sure.
 Would you choose for me?
 - If I were you I'd try this brandy. It's light, a very special drink for a lady.
 - Do you recommend it?
 - I sure do.
 - But perhaps I'll have whiskey, too.
 - That's a good idea.
 - Let's have a look at the menu and choose the dishes. It's a pretty long menu... Mrs Danailova, this is your first trip to Scotland, isn't it? What would you like to eat?
 - I'd like to have a typical Scottish dish. Something local.
 - There's something real local on this menu. You won't find it outside Scotland.
 - What is it?
 - Haggis. It's a sheep's stomach stuffed with spiced liver, offal, oatmeal and onion. It's served with mashed potatoes. I'm sure you'll like it.

Храна и развлечения

- Много съжаляваме, че закъсняхме, д-р Уилямс. Това е съпругата ми Соня. Отдавна ли сте тук?
 - Не, няма нищо. Току-що си поръчах първото питие. Какво бихте желали да пиете?
 - Уиски на всяка цена. Ние сме в Шотландия в края на краищата.
 - А вие, г-жо Данаилова?
 - Не съм сигурна.
 Бихте ли избрали вместо мен?
 - Ако бях на ваше място, щях да пробвам това бренди. То е леко, много специално питие за дама.
 - Препоръчвате ли го?
 - Разбира се.
 - Но може би аз също ще пия уиски.
 - Това е добра идея.
 - Да погледнем менюто и да изберем ястията. Менюто е доста дълго... Г-жо Данаилова, това е първото ви пътуване до Шотландия, нали? Какво искате да ядете?
 - Бих искала да хапна типично шотландско ястие. Нещо местно.
 - Тук има нещо наистина местно в това меню. Няма да го откриете извън Шотландия.
 - Какво е то?
 - Хегис. Това е овче шкембе, пълнено с подправен черен дроб, карантия, овесено брашно и лук. Сервира се с картофено пюре. Сигурен съм, че ще ви хареса.

- It must be delicious.
I'll have haggis then.
- I know that you've been here before, Mr Danailov...
- Yes, it's my third trip to Scotland. I've tested a lot of typical dishes. Now I can't make up my mind what to order. I used to eat a lot of fish but I've switched to vegetarian food lately. I'll take roasted peppers and aubergines. What kind of wine do you recommend?
- I suggest we begin with a dry white wine and then we'll see.

- Трябва да е вкусно.
Тогава ще поръчам хегис.
- Знам, че вие сте били тук преди, г-н Данаилов...
- Да, това е третото ми пътуване до Шотландия. Опитвал съм много от типичните ястия. Сега не мога да реша какво да поръчам. Свикнах да ям доста риба, но напоследък преминах към вегетарианска храна. Ще взема печени чушки и патладжани. Какво вино препоръчвате?
- Предлагам да започнем със сухо бяло вино и след това ще видим.



recommend [ˌrekəˈmend]
препоръчвам
stuff [stʌf] пълня
liver [ˈlɪvə] черен дроб
offal [ɒfɪ] карантина

oatmeal [ˈoutmi:l] овесено брашно
I've switched to vegetarian food lately. Напоследък преминах на вегетарианска храна.
aubergine [ˈəubədʒi:n] патладжан



На английски език отсъства изразът "Добър апетит!".
Вместо това можете да кажете нещо хубаво за сервираното ястие.
This looks good. Изглежда много добре.
That was delicious! Беше много вкусно!

2.

- The Sunset Restaurant.

Collins speaking.

- Hello. I would like to book a table for a party of five for tomorrow evening.

- At what time?

- Seven.

- We're pretty busy tomorrow evening.

I have a table for eight o'clock but not for seven.

- Eight o'clock will be fine.

Is the table in the garden?

- Yes, of course. In summer we usually serve in the garden.

- And I just want to check something else. I haven't eaten there before and I have a client who is vegetarian. Do you have dishes for vegetarians?

- No problem, Madam. We have at least three vegetarian dishes on the menu every day.

- That's fine.

- May I have your name, please?

- Judy Ferguson.

- Fine, we'll see you tomorrow, Ms Ferguson.

- Ресторант „Сънсет”.

Колинз е на телефона.

- Ало. Бих искала да резервирам една маса за компания от пет души за утре вечер.

- За колко часа?

- Седем.

- Доста сме заети утре вечер.

Имам маса за осем часа, не за седем.

- Осем часа е чудесно.

Масата в градината ли е?

- Да, разбира се. През лятото обикновено сервираме в градината.

- Искam само да проверя и нещо друго. Не съм се хранила там преди, а имам клиент, който е вегетарианец. Имате ли ястия за вегетарианци?

- Няма проблем, госпожо. Имаме поне по три вегетариански ястия в менюто всеки ден.

- Чудесно.

- Мога ли да ви запиша името, моля?

- Джуди Фергюсън.

- Чудесно, ще се видим утре, г-це Фергюсън.



По време на обяд или вечеря с туждестранни партньори подбирайте добре темите за разговор. Не е уместно, ако цял ден сте говорили за бизнес, да продължите да правите това и докато се храните. Ако все пак искате да говорите за работа, изгакайте домакинят ви да отвори думата. Англоезигните ви партньори ще гледат на вас с добро око, когато с тях говорите за прекарване на свободното си време, за интереси, хобита и спорт. Обизайни теми с неутрален характер са време, храна, пътуване. Ще отблъзнете партньора, ако засягате сексуални теми, задавате прекалено лични въпроси, говорите за пари или се оплаквате от финансови затруднения на вашата фирма. Ако сте дама, не отказвайте предложената храна под претекст, че сте на диета. "I'm on a diet" не се приема добре в бизнессреда.

3.

- Are we ready to order, gentlemen?

- Yes, sure. Shall we start with shopska salad and Bulgarian rakya?

- Waiter, can you come here, please? We would like three shopska salads and three small rakya, please.

- Coming.

- George, are you still keen on skiing?

- Yes, I'll never leave my ski until I start using a walking stick. Winter resorts in Bulgaria are my favourite place for recreation in weekends.

- You're right, Tom. Last winter I learned to ski. You may laugh at me. A man of forty to start skiing, but it was really exciting.

- I can understand you. Better late than never. I learned to play tennis when I was fifty...

What about your nephew Dimitar? Is he still playing in German Hamburger?

- Готови ли сме да поръчаме, господа?

- Да, разбира се. Да започнем с шопска салата и българска ракия?

- Сервитьор, можете ли да дойдете тук, моля? Искаме три шопски салати и три малки ракии, моля.

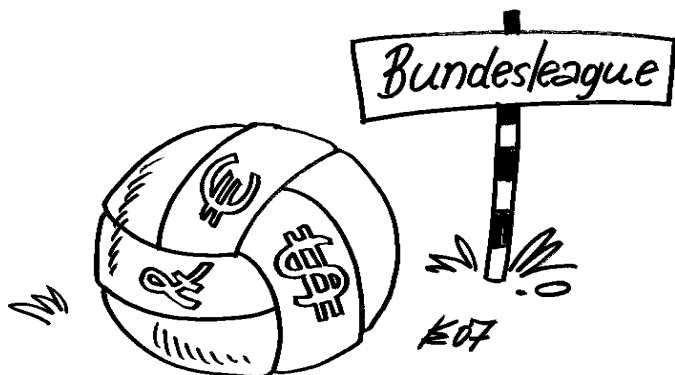
- Идват.

- Джордж, още ли си запален по скиите?

- Да, няма да оставя скиите докато не започна да използвам бастун. Зимните курорти в България са любимото ми място за отмора през уикендите.

- Прав си, Том. Миналата зима се научих да карам ски. Можете да ми се смеете. Мъж на четиридесет години да започне да кара ски, но наистина беше вълнуващо.

- Разбирам те. По-добре късно, отколкото никога. Аз се научих да играя тенис, когато бях на петдесет... А какво става с племенника ти Димитър? Още ли играе в германския „Хамбургер“?



- Oh, no. He was transferred to the Bulgarian national team again. Last month he was injured. He sprained his ankle and now is undergoing treatment at the hospital.

- Oh poor Dimitar! I read about many scandals in Bundesliga.
- Scandals, what scandals?
- Match-fixing, bribery of referees, corruption everywhere...
- Your salads and rakya, gentlemen.
- Thank you very much.
- Cheers. To our successful cooperation!

- О, не. Отново го преместиха в българския национален отбор. Миналия месец се контузи.

Изкълчи си глезена и сега се лекува в болница.
- Горкият Димитър! Четох за много скандали в Бундеслигата.
- Скандали, какви скандали?
- Уреждане на мачове, подкупване на съдии, корупция навсякъде...
- Вашите салати и ракии, господа.
- Благодарим много.
- Наздраве. За нашето успешно сътрудничество!

be keen on something много обичам, запален съм по нещо
sprain [sprein] изкълчвам

bribery ['braibəri] подкуп
Cheers! ['tʃiəz] Наздраве!



Когато разказвате за нещо на масата, можете да използвате изразите:

I'll never forget ...
Did I ever tell you about?
I'll never forget the day ...
I had an interesting
experience the other day.
The best journey I have
ever made was ...

Никога няма да забравя...
Разказвал ли съм ви някога за това?
Никога няма да забравя деня...
Миналия ден имах
интересно преживяване.
Най-хубавото пътуване, което
някога съм правил, беше....

Ако събеседникът ви разказва интересни истории, можете да вземете участие в разговора като му задавате въпроси и изразявате възхищение от случките, които разказва.

What happened then?
How did you feel then?
That's amazing!
Good heavens!

Какво се случи тогава?
Как се почувства тогава?
Това е страхотно!
Боже господи! (Я гледай!)



4.

- Did I tell you about my trip to Norway last week?
- No. What happened?
- Well, I landed at Oslo Airport and as I didn't know the city I picked up leaflets and a street map. One of the leaflets was quite fat, about 100 pages long and it was called "Where to eat in Oslo". So I started looking at it to find a nice restaurant and I soon realized that the same restaurant was being described again. Every page was a description of the same restaurant. There were no others in there. 100 pages all about the same restaurant!
- What was the name of the restaurant?
- I can't remember.
- Haha. That reminds me of my brother. He went to London last year. At the airport he bought a leaflet about the city. When he started going through the leaflet at the hotel he realized that only the first two pages were in English. All the remaining pages were written in a strange language. He couldn't even make out whether it was Hindi or Suahili.
- How awful!

- Разказах ли ви за моето пътуване до Норвегия миналата седмица?
- Не. Какво се случи?
- Ами приземих се на летището в Осло и понеже не познавах града, си взех брошури и карта на улиците. Една от брошурите беше доста дебела, около 100 страници и се казваше „Къде да ядем в Осло“. И така, започнах да я разглеждам, за да намеря хубав ресторант и скоро разбрах, че отново се описва същият ресторант. На всяка страница се описваше един и същ ресторант. Нямаше никакви други. 100 страници за един и същ ресторант!
- Какво беше името на ресторанта?
- Не мога да си спомня.
- Ха-ха. Това ми напомня за брат ми. Той ходи в Лондон миналата година. На летището си купил брошура за града. Като започнал да разглежда брошурата в хотела, разбрал, че само първите две страници са на английски. Всички останали били написани на странен език. Той дори не могъл да разбере дали е хинди или суахили.
- Колко ужасно!

leaflet ['li:flit] брошура, диплянка

make out разбирам



..... Когато сте в командировка в САЩ, може вместо на ресторант да ви
..... поканят в къщата на вашия бизнеспартньор. Американските къщи са
..... обширни и често хората се събират за разни събития у дома. Не отказвайте
..... поканата. Купете малък подарък. Цветята са отлично решение в подобна ситу-
..... ация. Можете да занесете вино или шоколадови бонбони. Нещо типично българско
..... би изненадало много приятно вашите домакини.



Menu (Меню)

Salads for your first course

Green salad
Tomato salad
Red been salad
Dressings
French
Italian
Blue cheese

Hot dishes for your main course /entrees (US)

Meat and fish

Pork [pɔ:k]
Beef [bi:f]
Lamb [læm]
Veal [vi:l]
Venison ['venɪsn]
Mince [mɪns]
Chop [tʃɒp]
Fillet ['fɪlɪt]
Ham [hæm]
Cutlet ['kʌtlɪt]
Steak [steɪk]
Poultry ['poultri]
Chicken ['tʃɪkən]
Duck [dʌk]
Partridge ['pɑ:trɪdʒ]
Turkey ['tʌ:ki]
Pheasant ['feznt]

Fish

Trout [traʊt]
Tuna ['tju:nə]
Cod [kɒd]
Carp [kɑ:p]
Mussels [mʌslz]
Shrimps [ʃrɪmps]
Seafood ['si:fud]
Oysters ['ɔɪstəz]
Lobster ['lɒbstə]

Vegetables

Beans [bi:nz]
Broccoli ['brɒkəli]
Brussels sprouts ['brʌsəlz sprauts]
Cabbage ['kæbɪdʒ]

Салати

Зелена салата
Салата от домати
Салата от червен боб
Гарнитур
Френска
Италианска
Синьо сирене

Топли ястия за основно ядене

Месо и риба

Свинско
Говеждо
Агнешко
Телешко
Еленско/сърнешко
Кайма
Пържола
Филе
Бут
Котлет
Пържола, бифтек
Птици
Пиле
Патица
Яребица
Пуйка
Фазан

Риба

Пъстърва
Тон
Треска
Шаран
Миди
Скариди
Морски дарове
Калмари
Омар

Зеленчуци

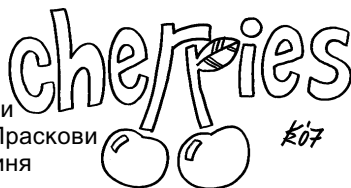
Фасул, боб
Броколи
Брюкселско зеле
Зеле

Carrots	['kærəts]	Моркови
Cucumbers	['kju:kʌmbəz]	Краставици
Tomatoes	[[tə'ma:touz]	Домати
Onion	['ʌnjən]	Лук
Potatoes	[pə'teitouz]	Картофи (печени, варени, пържени, пюре)
(baked, boiled, French fried, mashed)		
Mushrooms	['mʌʃrʊmz]	Гъби
Peas	[pi:z]	Грах
Aubergine / eggplant (US)	['ʊəbə'dʒi:n]	Патладжани
Rice	[rais]	Ориз
Courgette / zucchini (US)	[kuə'zet]	Тиквички

Desserts

Ice cream		Сладолед
Fresh fruit salad		Плодова салата
Apple pie		Ябълков пай
Strawberries	['strɔ:briz]	Ягоди със сметана
with cream		

Grapes	[greips]	Грозде
Cherries	['tʃeriz]	Череша
Pineapple	['paɪn.æpl]	Ананас
Oranges	['ɔrɪndʒɪz]	Портокали
Peaches	['pi:tʃɪz]	Праскови
Melon / water melon	['melən]	Пъпеш/диня



Drinks

Alcoholic	[ælkə'hɒlɪk]	Алкохолни
Beer	[biə] (bitter, lager)	Бира (силна, лека бира)
Ale	[eɪl]	Ейл (вид английска бира)
Alcohol-free beer		Безалкохолна бира
Wine	[waɪn]	Вино
(dry, medium, sweet)		(сухо, средно, сладко)
(red, white, rose)		(червено, бяло, розе)
Champagne	[ʃæm'peɪn]	Шампанско
Brandy	['brændi]	Бренди
Port	[pɔ:t]	Португайска
Sherry	['ʃeri]	Шери
Whiskey	['wɪski]	Уиски
Spirits (US: liquor)		Концентрати
Non-alcoholic		Безалкохолни
Juice		Сок
Mineral water		Минерална вода
Coca-cola		Кока кола
Tea (with sugar/lemon)	[ti:]	Чай (със захар/лимон)
Coffee (white, black, espresso, decaffeinated)	['kɒfi]	Кафе (с мляко, шварц, еспreso, без кофеин)

ГРАМАТИЧНА СПРАВКА

Фразеологични глаголи. Глаголи с предлози

Фразеологичните глаголи се употребяват с предлози от типа на **on**, **off**, **up**. Значението на такова съчетание често е твърде различно от значението на съставните му части.

- **make out** разбирам, проумявам

He couldn't even make out whether it was Hindu or Suahili.

Той даже не могъл да разбере дали това било хинди или суахили.

- **look after** грижа се

We need a babysitter to look after the children tonight.

Нуждаем се от детегледачка, която да се грижи за децата довечера.

- **turn on** включвам

When he turned on the lights, he saw that somebody had already been in the room.

Когато светна лампите, той видя, че някой вече е бил в стаята.

- **turn off** изключвам

Turn off the radio, please.

Изключи радиото, моля.

- **fill in** попълвам

When you stay at a hotel, you have to fill in a form.

Когато отсядаш в хотел, трябва да попълниш бланка.

- **look forward to** очаквам с нетърпение

I'm looking forward to your quick answer.

Очаквам с нетърпение бързия ти отговор.

- **bring up** оглеждам, възпитавам

Their daughter was brought up by her grandparents.

Дъщеря им беше отгледана от баба ѝ и дядо ѝ.

➤ **put off** отлагам

The flight is put off because of the fog.
Полетът се отлага заради мъглата.

Глаголите с предлози се различават от фразеологичните по това, че значението на комбинацията от глагола и предлога съответства на значението на двете думи, напр. **apologize for** (извинявам се за), **talk about** (говоря за), **think of** (мисля за), **look at** (гледам в), **wait for** (чакам, очаквам), **laugh at** (смея се на), **thank for** (благодаря за) и много други. Особеното при този тип глаголи е, че в повечето случаи предлогът, който те изискват, е различен от предлога на български.

We **apologize** for the delay.
Извиняваме се за закъснението

They are always **talking about** you.
Те винаги говорят за теб.

What do you **think of** L.A.?
Какво мислиш за Ел Ей?

Look at page 1.
Погледни на страница първа.

I'm **waiting for** my baggage.
Чакам багажа си.

She isn't **laughing at** his jokes.
Тя не се смее на шегите му.

Thank you very much **for** your assistance.
Благодаря много за помощта ви.



5.

- Hello. What can I get for you, Sir?

- Do you have a menu?

- Sure, there is an a la carte menu, or today's specials are on the board.

- OK, I'll have a mushroom soup and fish rolls.

- I'm sorry the appetizers are all gone.

- What about the main course? Do you have any steaks?

- Sorry. There's none left.

I can recommend the grilled chicken.

- Is that good?

- Yes.

- I'd rather have Spaghetti Bolognese with chilly sause.

Maybe you have this for sure.

- Right. Do you want to order a dessert now?

- Yes, cheese pie with blueberries.

- Anything to drink with that?

- Just a glass of mineral water.

- Still or sparkling?

- I'd like sparkling, please.

- OK. Coming right up.

- Здравейте. Какво да ви донеса, господине?

- Имате ли меню?

- Разбира се, имаме меню а ла карт, а специалитетите за днес са на дъската.

- Добре, ще ям супа от гъби и рибени кюфтета.

- Съжалявам, но предястията свършиха.

- А второто? Имате ли някакви пържоли?

- Съжалявам. Нищо не е останало. Мога да ви препоръчам печено пиле.

- Хубаво ли е?

- Да.

- По-добре да взема спагети болонезе със сос чили.

Това вече сигурно го имате.

- Да. Искате ли да поръчате сега и десерта?

- Да. Чийзпай с боровинки.

- Нещо за пиене с това?

- Само една чаша минерална вода.

- Негазирана или газирана?

- Газирана, моля.

- Окей. Веднага идва.



special [speʃl]

специалитет

appetizer

[ˈæpətaɪzə]

предястие

bluberry

[ˈbluːbəri]

боровинка

sparkling

[ˈspaːkɪŋ] газиран

6.

- Hi. How are you doing today?

Are you ready to order?

- Yes, I am, thank you.

I'll have the Farmer's breakfast.

- How would you like your eggs – sunnyside-up, over-easy, or...?

- Sunnyside-up?

- Oh, I see. You're a foreigner.

Well, that's when the egg is not flipped over. You can also have your eggs poached or scrambled.

- I'll have them sunnyside-up and with bacon, please.

- OK. Anything to drink?

- A coffee with cream, please, and freshly-squeezed grapefruit juice.

- Cream and sugar are on the table. I'll bring your coffee and juice right now, but for the eggs you'll wait a few minutes.

- Thank you. Could I also have a glass of water?

- Sure. Coming right up.

- Здравейте. Как сте днес?

Готов ли сте да поръчате?

- Да, готов съм, благодаря.

Ще ям фермерска закуска.

- Как искате яйцата - пържени небъркани, обърнати или... ?

- Пържени, небъркани?

- О, разбирам. Вие сте чужденец.

Е, сънисайд ап е когато яйцето е пържено, но не е бъркано. Можете да поръчате яйцата варени на очи или бъркани.

- Искам ги сънисайд ап и с бекон, моля.

- Добре. Нещо за пиене?

- Кафе със сметана, моля, и прясно изцеден сок от грейпфрут.

- Сметаната и захарта са на масата. Ще ви донеса кафето и сока веднага, но за яйцата ще трябва да почакате няколко минути.

- Благодаря. Мога ли да взема и чаша вода?

- Разбира се. Идва веднага.



flip over [flɪp 'oʊvə] первам, бия

freshly squeezed ['freʃli skwi:zd]
прясно изтискан



Английската закуска (в САЩ наричана американска или фермерска, в Шотландия – шотландска, в Ирландия – ирландска) е богата закуска, в която традиционно присъстват две яйца, бъркани (scrambled) или на оти (roasted), колбас (обикновено бекон или шунка), картофи, прясно изцеден плодов сок, кафе или чай. Такава закуска можете да полугите и в ресторанта на хотела, в който сте отседнали.

В хотелите на англоезичните страни се предлага и традиционната континентална (европейска) закуска, в която присъстват масло, мармалад, хляб. Напоследък навсякъде се предпочитат по-здравословните зърнени храни (cereals), царевичните люспици (cornflakes) и нискомасленото кисело мляко (low-fat yoghurt).

Farmer's breakfast – two eggs any style, choice of link sausage, bacon and country ham.
Potatoes. Traditional Southern corn grits. Freshly squeezed Florida orange or grapefruit juice.
Coffee, tea or hot chocolate.

Фермерска закуска - две яйца, приготвени по какъвто и да е начин, колбас, бекон или селска шунка по избор. Картофи. Традиционни зрънца от южна царевица. Прясно изцеден сок от портокал от Флорида или грейпфрут. Кафе, чай или топъл шоколад.



7. Great! These stuffed peppers are excellent.
- Now I wanted to explain more about the delivery of spare parts. The contract says they shall be delivered ex-works.
- I really enjoy Bulgarian food. Have you been to Koprivshtitsa recently? There is a fantastic small pub named Diado Liben where delicious traditional meals are offered.
- No, I haven't been there. But you see, last time we didn't get the goods on time.
- The weather's been great today. I love springtime in Bulgaria.

- Супер! Тези пълнени чушки са отлични.
- Сега искам да обясня повече за доставката на резервни части. В договора се казва, че те трябва да се доставят франко фабриката.
- Наистина харесвам българската кухня. Били ли сте скоро в Копревщица? Има една фантастична малка кръчма, наречена „Дядо Либен“, където се предлагат вкусни традиционни ястия.
- Не съм бил там. Но разбирате ли, последния път не получихме стоките навреме.
- Времето днес е чудесно. Обичам пролетта в България.

- Because of the delay we were at a loss. At the same time our customer asked discount and...

- George, we can talk business after lunch. Come on, your peppers are getting cold.

- I'm sorry, James. I just wanted you to have idea what is going on with the delivery. I'm really upset. We have to sell at least 20% cheaper.

- Поради голямото закъснение бяхме на загуба. В същото време клиентът ни поиска отстъпка и...

- Джордж, можем да говорим за работата след обяда. Хайде, твоите чушки изстиват.

- Извинявай, Джеймс. Просто исках да добиеш представа какво става с доставките. Наистина съм обезпокоен. Трябва да продаваме поне с 20% по-евтино.



talk business
говоря за работа

8.

-Excuse me, where can I buy a guide book with information of the cultural events in your city?

- There's a newspaper stand across the street. You can find such a guide there.

It's called London In a Glance.

- Thank you very much.

- Извинете, къде мога да си купя пътеводител с информация за културните събития във вашия град?

- Има щанд за вестници отсреща на улицата. Можете да намерите такъв наръчник там.

Казва се „Лондон с един поглед”.

- Благодаря ви много.

9.

- Can you tell me how to get to the Festival Hall, please?

- Certainly. Are you going by car or on foot?

- By car.

- OK. When you come out of the car park, turn left. Drive straight on until you see the blue signs that say Royal Garden. Now follow these signs as far as the lake and then turn right and drive along the lake for about 200 metres. Now the Festival Hall is on the right. You can't miss it. It's a magnificent Baroque building.

- Oh, fine. Thank you very much.

- That's all right.

- Можете ли да ми кажете как да стигна до Фестивалната зала, моля?

- Разбира се. С кола ли сте или пеша?

- С кола.

- Добре. Когато излезете от паркинга, завийте наляво. Карайте направо, докато видите сините табели с надпис „Ройъл гардън“. Следвайте тези табели до езерото и след това завийте надясно и карайте покрай езерото около 200 метра. Фестивалната зала ви се пада отдясно. Не можете да я пропуснете. Тя е една внушителна барокова сграда.

- О, отлично. Благодаря много.

- Няма защо.

10.

- I'd like to visit some of the romantic little towns in Bulgaria. Which one did you like best?

- Oh! That's a difficult question to answer. I liked all the places we visited: Sozopol, Nessebar, Koprivshitsa, Bansko.

- How did you find Bansko?

Is it worth going there?

- Bansko impressed me very much for a number of reasons.

Firstly, one gets a sense of the Bulgarian history there.

Secondly, the mountain around is magnificent. Pirin is more beautiful than the Alps, you know. Thirdly, in winter you can go and ski there.

- Бих искала да посетя някое от романтичните малки градчета в България. Кое ти хареса най-много?

- О, на този въпрос е трудно да се отговори. Харесаха ми всички градове, които посетихме: Созопол, Несебър, Копривщица, Банско.

- Как намираш Банско?

Заслужава ли си да се отиде там?

- Банско ми направи силно впечатление поради ред причини. Първо, там човек може да почувства българската история. Второ, планината наоколо е великолепна. Да знаеш, че Пирин е по-хубава от Алпите. Трето, през зимата можеш да ходиш там и да караш ски.

A lot of modern hotels have been built for the last ten years. They offer the best facilities for any kind of recreation and the ski tracks are very well maintained.

- OK, I'll go there in the weekend.
- And you won't make a mistake, but don't forget to book a room in advance, because now is the height of the ski season.

През последните десет години бяха построени много модерни хотели. Те предлагат най-добрите условия за всякакъв вид възстановяване, а пистите се поддържат много добре.

- Окей, ще отида там през уикенда.
- И няма да сгрешиш, но не забравяй да си резервираш стая предварително, защото сега е разгарът на ски сезона.



get a sense of добивам чувство за, почувствам

facility [fə'siliti] удобство, съоръжение

11.

- Have you made any plans for this evening?
- No, not yet. I've just bought a guide book and I'm looking for interesting cultural events.
- What about going to a nice concert at the Royal Festival Hall?
- That would be great.

What is on?

- Mozart, 40th symphony.

- Направил ли си планове за тази вечер?
- Не, не още. Току-що си купих пътеводител и търся интересни културни събития.
- Какво ще кажеш да отидем на хубав концерт в „Ройъл фестивъл хол“?
- Това ще бъде чудесно.

Какво представят?

- Моцарт, „Четиридесета симфония“.

- Oh, I adore Mozart. But there's one problem. We haven't got any tickets.
- I have ordered on the Internet. We're lucky, because these were the last two tickets.
- Oh, you're great.

- О, аз обожавам Моцарт. Но има един проблем. Нямаме билети.
- Поръчала съм по интернет. Имаме късмет, защото това бяха последните два билета.
- О, ти си страхотна.

What's on? Какво дават? Какво показват? *(за кино, театър и гр.)*

12.

- Ms Ivanova, what should I see in Plovdiv while I'm here?

- The Old Town.

Have you been there before?

- No, never.

- I recommend you to go there when you're free in the afternoon.

When you leave the plant you can take a taxi and go straight to the Old Plovdiv.

- What is worth seeing there?

- Everything. The houses have unique Renaissance architecture. There are a lot of museums and art exhibitions. You can see the paintings of famous Bulgarian painters, old churches and remarkable small restaurants. And you can buy souvenirs or antiques from the picturesque shops which are spread throughout the town.

- Why don't we go sightseeing together? You also finish your work at two in the afternoon, don't you?

- Oh, I'll be the perfect guide for you. I lived in the Old Town in my childhood. But I'm afraid, I can't do this today.

- Госпожице Иванова, какво трябва да разгледам в Пловдив, докато съм тук?

- Стария град.

Били ли сте там преди?

- Не, никога.

- Препоръчвам ви да отидете там, когато сте свободен следобед. Когато си тръгнете от завода, можете да вземете такси и да отидете направо в Стария Пловдив.

- Какво заслужава да се види там?

- Всичко. Къщите имат уникална ренесансова архитектура. Има много музеи и художествени изложби. Можете да видите картините на известни български художници, стари църкви и забележителни малки ресторанчета. И можете да си купите сувенири или антики от живописните магазинчета, които са разпръснати из града.

- Защо не отидем да разгледаме заедно? Вие също свършвате работа в два следобед, нали?

- О, аз ще ви бъда перфектен гид. Живяла съм в Стария град през детството си. Но се страхувам, че днес не мога да го направя.

My boss wants me to write several letters. It's impossible to finish them by two.
What about tomorrow?
- It's OK with me. After the walk we can go to one of these small restaurants you mentioned. If you don't mind, of course?
- Of course I don't mind.

art exhibition [a:t egzi'biʃn]
художествена изложба
painting ['peintɪŋ] картина

Шефът ми иска да напиша няколко писма. Невъзможно е да ги свърша до два.
Какво ще кажете за утре?
- Устройва ме. След разходката можем да отидем в някое от ресторантчетата, за които споменахте. Ако нямате нищо против, разбира се.
- Разбира се, че нямам.

souvenir ['su:vəniə] сувенир
go sightseeing ['saitsi:iŋ] разглеждам забележителности

Career. Professional development. Looking for a job

1.

- Nick, can you tell me how your agency recruits people for different companies in Bulgaria?
- Well, we advertise in national newspapers. We look at the background of applicants: their work experience of different jobs and their educational qualifications.
- Do they send their applications by e-mail?
- Yes, we don't ask for handwritten letters. Handwriting analysis, hahaha, belongs to the 19th century.
- And what about the interviews? Is your agency responsible also for them?
- No, we send the most interesting candidates for individual interviews with their potential employers. We only ask the candidates to do a written psychometric test before the interview to assess their intelligence and personality.
- Who prepares the shortlists then?
- The employers hold interviews with the appropriate candidates that we have selected. After this, they shortlist three to four candidates.

Кариера. Професионално развитие. Търсене на работа

- Ник, можеш ли да ми кажеш как вашата агенция набира хора за различни фирми в България?
- Ами рекламираме в националните вестници. Гледаме опита на кандидатите: техния трудов стаж на различни работни места и образованието им.
- Те по имейл ли изпращат молбите си?
- Да, не искаме написани на ръка писма. Анализът на почерка, ха-ха-ха, принадлежи към 19 век.
- А какво ще кажеш за интервюта? Вашата агенция отговаря ли и за тях?
- Не, ние изпращаме най-интересните кандидати на индивидуални интервюта с потенциалните им работодатели. Ние само караме кандидатите да направят писмен психометричен тест преди интервюто, за да оценим интелигентността и личните им качества.
- Кой тогава подготвя краткия списък (шортлистата)?
- Работодателите провеждат интервюта с подходящите кандидати, които сме избрали. След това те правят кратък списък от трима до четирима кандидати.

They check the references of the applicants by writing to their referees. If the references are OK, they ask the candidates for more interviews. Finally, they offer the job to someone. By the way, the employers are very hard to please. They only appoint someone if they find he or she is the right person.

Проверяват препоръките на кандидатите като пишат до поръчителите им. Ако препоръките са наред, викат кандидатите за още интервюта. Накрая предлагат работата на някого. Между другото, на работодателите е много трудно да се угоди. Те назначават някого, само ако са сигурни, че той или тя е точният човек.



recruit [ri'kru:t]

набирам, наемам на работа

background ['bækgraund]

минало, произход, среда

handwritten ['hændritn] ръкописен

hold an interview провеждам интервю

reference ['refərəns] препоръка

referee [refə'ri:] поръчител

☒ При кандидатстване за работа по обяви на английски език, почти винаги се изисква да изпратите съпроводително писмо (**motivation, cover letter**) и автобиография (**CV, resume**). Съставянето на добро CV често пъти се оказва трудна задача, но от прегледността и изчерпателността на този документ в голяма степен зависи получаването на желаната работа.

☒ Основните моменти, които автобиографията съдържа, са:

- **personal information** - лична информация (дата и място на раждане, семейно положение, местожителство)
- **work experience** - трудов стаж (започнете с последната си месторабота и изредете в обратен ред къде сте работили)
- **education** - образование (по същия начин започнете с последното учебно заведение, което сте посещавали, и продължете в обратен ред)
- **additional skills** - допълнителни умения
- **references** - препоръки (тук обикновено се пише: **Available on request**)

☒ Ако позицията, за която кандидатствате, изисква владение на чужди езици, можете да напишете отделна точка **Foreign languages**, за да наблегнете на тази своя способност.

☒ Запомнете, че информацията в CV-то трябва да бъде максимално точна и ясна. Не мислете, че големият обем ще повиши вашия "рейтинг". Не е необходимо да пишете повече от 1-2 стр. Наблегнете на основните и най-важни моменти в професионалния ви път. Опишете накратко с какво точно сте се занимавали на определената позиция. Подчинете автобиографията и мотивационното си писмо на позицията, за която кандидатствате, и пишете точно по изискванията на обявата.

☒ Когато към автобиографията не се изисква изпращане на мотивационно писмо, можете да опишете своите цели и мотиви накратко след личните си данни.

☒ Приложените тук автобиографии и мотивационно писмо са примерни и не са обвързани с конкретни позиции. Те биха могли да ви дадат добра представа за структурата и съдържанието на тези важни за професионалната кариера документи.

**Classified ad
(Обява)**

STUBBE, BROWN&PARTNERS is looking to employ:

Administrative assistant	
Position profile:	Administration
Ref. No:	003
Responsibilities:	
Experience on a similar position:	
Requirements:	• Excellent command of written and spoken English and French • Very good communication and organizing skills • Strong PC skills - Word, Excel, Power Point, Outlook Express, Internet • Knowledge in accounting field • Result oriented
Advantages of the applicants:	Excellent command of both English and French
The offer is valid for the following cities:	Sofia
Job status:	Full time
Job type:	Permanent
The company offers:	• Professional environment • Excellent working conditions • Competitive remuneration
Salary:	
Documents for application:	CV Motivation letter
Preferred way of receiving the applicant's documents	Please send your CV and Motivation letter in English or French to dilieva@tishmanintl.com All applications will be reviewed in strict confidentiality. Only short listed candidates will be contacted.

CURRICULUM VITAE

Mrs. Parvoleta Radoslavova Stoycheva
Born on 27 January 1973 in Sofia, Bulgaria.
Marital status: single

GSM: +359 8868 551213
E-mail: angiemit@otnet.bg

Employment history:

August 2004 - March 2007 - Local Administrative Assistant, Alma Industries Ltd, UK - Bulgaria branch.

- Providing administrative and logistical support to the office
- Day-to-day planning, coordination and directing of the operational activities of the office, including
 - responding to enquiries,
 - making arrangements for meetings,
- Research on the internet and keeping the office diary.
- Contacts with suppliers.
- Preparation of the monthly progress reports tables of figures, keeping records and files of conferences, meetings, agendas and minutes.

2003 - 2004 - Senior expert, Privatization Agency, Sofia, Bulgaria

- Organization and coordination of the international activities of the Agency.
- Drafting of briefings, presentations and official documentation related to the international activities.
- Keeping records and files of visits, meetings, seminars and conferences.

2001 - 2003 - Assistant, Consular Service of the Embassy of Bulgaria in the Netherlands

- Providing assistance to the Bulgarian Consul in the Netherlands in his everyday business.
- Planning, coordination and directing of all operational activities at the Consular Section.
- Working with visitors from various nationalities during opening hours, providing information on the phone on consular/visas/passport issues (in Bulgarian, English, French and Russian).
- Drafting of official letters and correspondence.
- Issuing temporary identity documents and visas, working with specialized computer systems.

1990 - 1995 - Office Manager, Training center of the Ministry of Foreign Affairs.

- Providing assistance for the day-to-day running of the office, including
 - o answering enquiries and incoming telephone calls,
 - o making arrangements for meetings and keeping office diary.
- Organizing of specialized courses and preparing presentations, including tables of figures.

Educational background:

1996-1998 - New Bulgarian University, Sofia, MBA - Regulation and Liberation of International Economical Relations.
WTO&Bulgaria.

1991-1996 - New Bulgarian University, Sofia, Bachelor's degree in Economics - Analysis and Evaluation of Investment Projects

1986-1990 - English Language School, Plovdiv.

Additional training/qualifications:

2004 - Course on European Integration at the Institute of Public Administration and European Integration in Sofia

Foreign languages:

Bulgarian: Native speaker, fluent written, spoken and business

English: Excellent written, spoken and business

Russian: Excellent written, spoken and business

Additional skills:

Computer skills: MS Word, MS Excel, MS Access, MS Outlook, MS PowerPoint, Internet.

Work with office equipment.

Driving license "B" category.

Hobby:

Travelling, reading, movies



В съпроводителното писмо (*covering letter, cover letter /US/*) е необходимо да обясните защо искате тази работа и защо именно вие сте този човек за вакантното място.

STUBBE, BROWN&PARTNERS

March 2nd 2007

Ref: Administrative assistant

Dear Mr Brown,

I am writing in response to the advertisement posted on your website. I am very interested in the vacant position of **ADMINISTRATIVE ASSISTANT** and I feel that it corresponds to my qualification and previous experience (for further details concerning my education and employment history, please refer to my CV).

Reading through the requirements for the position, I can safely say that you will be convinced that all the bases are covered by the work experience I have at the moment. The only issue that might rise is my lack of proficiency in French, but in my dealings with companies and Institutions in France, I have noticed that this could not be an obstacle if, such as in my case, there is a level of experience suitable to the company. I do of course strive to learn the language as soon as possible and I am making efforts to cover the Council of Europe and its Common European Framework requirements by enrolling in French language courses.

Over the past two years, I have been engaged as an Administrative Assistant in Gold Star Ltd in Sofia. I had been selected for my professional background and ability to provide the best expertise in planning, coordinating and directing the office activities. With my wide experience of working alongside people from various backgrounds I see different angles and I think laterally in examining and debating alternative options, leading to imaginative and constructive solutions which are not obvious. I willingly accept delegated authority and apply that responsibility to the best advantage.

As an individual I am open, honest, reliable, punctual and willing to examine controversial options. I am always motivated to achieve the best possible results and maintain a solid yet friendly working relationship with my colleagues.

Thank you in advance for the consideration of my application. I look forward to hearing from you in due course.

Yours sincerely,

Parvoleta Stoycheva

Astra Zeneca is looking for a **Clinical Research Associate**

The ideal candidate should have:

Medical or pharmaceutical degree;
At least 1 year experience as researcher;
Fluent English;
Advanced computer skills;
Goodwill to learn and work hard;
References on request.

We offer:

Competitive package;
Trainings.

DR. MALIN VLADIMIROV YORDANOV

ul. Ivan Vazov 5

Sofia

phone: 02/922233545

Email: malin4534@yahoo.com

OBJECTIVE Clinical Research Associate

Having completed many years in my specialist field of treatment of leukaemia, I have decided that the time is right for a change in area of specialisation. Completing my Ph.D. was one of the most exciting and challenging periods of my life and I want to experience such a steep learning curve again in another medical field. The position of Research Associate would therefore be very suitable for me as I have many years' experience at prestigious medical institutes and have studied in Bulgaria, Germany and in the United States. My level of language is therefore exceptional, and my communication skills have been thoroughly tested. I am looking to broaden my knowledge of medicine, to which I have devoted my life and feel that I would be a particularly suitable candidate for the position.

PERSONAL DETAILS

Date of Birth: 13 May 1969

Marital Status: Married

EDUCATION

- 1993-1996: **New York University of Medicine**
Major field of studies:
Research into Pharmaceuticals of Treatment of Leukaemia
- 1987-1993: **Medical Academy - Sofia**
Major field of studies:
Medicine
-

WORK EXPERIENCE

- August 2002-present: **Pharmaceutical Researcher at Pfizer, UK**
- Research into the effective treatment of leukaemia
 - Focusing on the reduction of treatment side-effects
 - Organising personal funding of research and funding of departmental research
 - Organising pharmaceutical testing
 - Liaising with other research departments
 - Organising interns and student work experience
- Oct 1996-June 2002 **Research Assistant, Pfizer, Germany**
- Research into alternative therapies of renal cancer and leukaemia
 - Organising departmental funding
- Sept 1993-June 1995 **Research Assistant, New York, USA**
- Research into alternative therapies for cancer patients
-

ADDITIONAL SKILLS:

- Languages: English - Advanced Level / Cambridge Proficiency
German - Advanced Level
- Computer skills: Experienced with MS Word, Excel, Internet Explorer and Outlook Express, TurboCad, many analytic programs.
- Driving Licence: Driving Licence Category B
- Qualified and highly-professional; highly-motivated; enthusiastic; good communication skills; eager to experience and learn new skills.
-

REFERENCES References are available on request



След като сте изпратили своето CV на фирмата, можете да отаквате отговор. Обикновено се свързват с вас по интернет или по телефона. Не е необходимо вие да се обаждате и да питате. Ако сте одобрен за интервю, оттам ще ви се обадят, за да си уговорите час за среща.



- Good morning, this is Margarita Hoffmann of BBLS. I'm looking for Mr Kosta Kovachev.
- Speaking.
- Hello, Mr Kovachev! You have applied for the position of Sales Manager in our company. So, I'm glad to invite you for an interview.
- Oh, that's nice.
When am I expected to come?
- I can offer you two dates.
Next Tuesday at 11 a.m. or next Wednesday at 2 p.m.
Which one is all right with you?
- Tuesday at 11 would be better.
- Then the appointment is confirmed for next Tuesday. I'll be waiting for you in our office.
- Ms Hoffmann, may I ask you two questions?
- Please go ahead.
- Could you tell me who'll be conducting the interview?
- Me and maybe also William Brown, our General Manager.
- Shall I ask for you when I arrive?
- Well, please let the receptionist know you are there and that you have an appointment with me.

- Добро утро. Маргарита Хофман от Би Би Ел Ес е. Търся господин Коста Ковачев.
- На телефона.
- Здравейте, г-н Ковачев! Кандидатствали сте за позицията на мениджър по продажбите в нашата фирма. Е, приятно ми е да ви поканя на интервю.
- О, това е много хубаво.
Кога да дойда?
- Мога да ви предложи две дати. Следващия вторник в 11 часа или следващата сряда в 2 следобед.
Кой час ви устройва?
- Вторник в 11 би било по-добре.
- Тогава срещата е потвърдена за следващия вторник. Ще ви чакам в нашия офис.
- Госпожо Хофман, мога ли да ви задам два въпроса?
- Разбира се, давайте.
- Можете ли да ми кажете кой ще провежда интервюто?
- Аз и може би Уилям Браун, нашият главен директор.
- Да ви потърся ли, когато пристигна?
- Ами, моля, информирайте рецепционистката, че сте там и че имате среща с мен.

The Human Resources Department is on the third floor, but I'll have someone who will pick you up.

- That's very kind.

Thanks for calling.

- That's all right. If you have any more questions, please give me a call.

- Thanks. Goodbye.

- Bye for now.

Отдел "Човешки ресурси" е на третия етаж, но аз ще изпратя някой да ви вземе.

- Това е много мило.

Благодаря ви за обаждането.

- Няма защо. Ако имате още въпроси, моля, обадете ми се.

- Благодаря. Дочуване.

- Дочуване за сега.

Go ahead! Давайте! Говорете!

conduct an interview

провеждам интервю

pick somebody up

взимам отдолу, качвам някого

3.

- Mr Kovachev, maybe you can tell us something about yourself so that we can see if your qualifications match our requirements.

Let's start with your educational background.

- Well, as you've already read in my CV, I studied five years at the University of National and World Economy. My subject was Business Administration. I passed my MBA with an excellent degree. Now, I'm specializing Communications as an extra mural student at the New Bulgarian University. My studies won't disturb my work here, because I'm graduating in about a month.

- You seem to use your time well... What about your work experience?

- After my university studies I immediately started working for Procter and Gamble.

- Господин Ковачев, вероятно ще ни разкажете нещо за вас, така че да можем да разберем дали вашата квалификация отговаря на изискванията ни. Нека да започнем с образованието ви.

- Добре. Както вече сте прочели в моята автобиография, учих пет години в Университета за национално и световно стопанство. Моята специалност беше Бизнес администрация. Взех магистратура с отличен успех. Сега специализирам Комуникации като задочник в Нов български университет. Ученото няма да попречи на работата ми тук, защото се дипломирам след един месец.

- Личи си, че добре сте си използвали времето...Какво ще кажете за трудовия ви стаж?

- След обучението ми в университета веднага започнах да работя за "Проктър и Гембъл".

I started out as a trainee and worked in different departments. Since then I've been working as a Junior Sales Manager.

- Now, Mr Kovachev. How did you hear about the vacancy in our company?

- I came across the advertisement which you placed in the Capital newspaper two weeks ago.

- Can you tell me why are you looking for a new job? Procter and Gamble is a famous company. Why would you like to change the job?

- Well, as I told you, I've been with Procter and Gamble for more than three years now. It is a big company indeed but it also has a big staff. There you remain unnoticed and underestimated no matter how hard you work. I feel that a change of business and especially a new challenging job with BBLS would provide new opportunities for me to further my career.

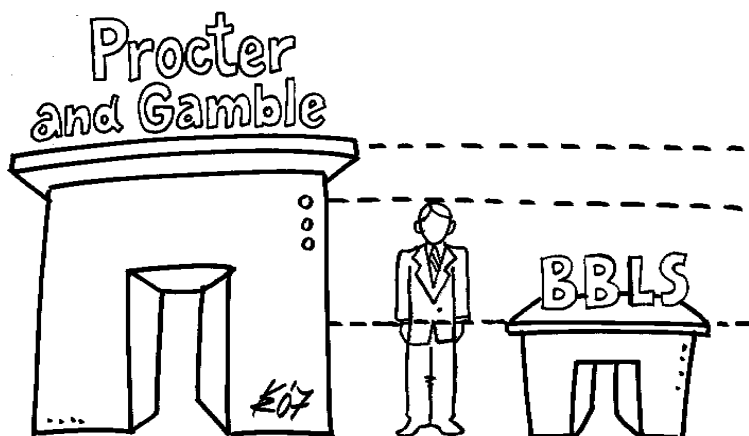
Започнах като стажант и работих в различни отдели. Оттогава съм младши мениджър по продажбите.

- Е, г-н Ковачев, как разбрахте за свободното място в нашата фирма?

- Прочетох обява във вестник "Капитал", която сте публикували преди две седмици.

- Можете ли да ми кажете защо търсите нова работа? "Проктър и Гембъл" е много известна фирма. Защо искате да смените работата си?

- Ами, както ви казах, от три години работя в "Проктър и Гембъл". Тя е голяма фирма, наистина, но има и голям персонал. Там човек колкото и усилено да работи, остава незабелязан и недооценен. Смятам, че промяната в работата и по-специално нова, изпълнена с предизвикателства работа в по-малка фирма като Би Би Ел Ес ще ми даде нови възможности за напредък в кариерата.



- From the sounds of it you seem to be an ambitious young man. Where do you see yourself in five years' time?

- You're right. I'm ambitious, but I have not set myself a definite goal that I want to have reached by 33. I guess it's best to stay flexible. Yet, if you insist on an answer: I hope that in five years' time I would be working for BBLS in a responsible leading position that I have earned through achievements for the company.

- От това, което казвате, личи, че сте амбициозен млад човек. Къде виждате себе си след пет години?

- Права сте. Амбициозен съм, но не съм си поставил определена цел, която искам да съм постигна до 33 години. Смятам, че най-добре е човек да е гъвкав. И все пак, ако настоявате за отговор: надявам се, че след пет години ще работя в Би Би Ел Ес на отговорна ръководна служба, която съм получил чрез постигнатото за фирмата.

extra mural student студент-задочник
graduate (from) ['grædʒueɪt]
завършвам, дипломирам се

trainee [treɪ'ni:] стажант
come across натъквам се на, срещам
insist (on) [ɪn'sɪst] настоявам

ГРАМАТИЧНА СПРАВКА

- Когато се преразказват думите на друг човек, се извършва *превръщане на пряка реч в непряка*.

- Непряката реч на английски се въвежда предимно с глаголите **tell** и **say** със значение на български *казвам*.

You **told me** you were employed by the company for work in Russia.
Вие ми казахте, че сте били нает от компанията за работа в Русия.

- При превръщането на пряка в непряка реч главно и подчиненото изречение могат да се свържат със съюза **that**, но това не е задължително. По-важно е, че когато говорим за минало действие, при употребата на пряка реч се налага съгласуване на глаголните времена. То става по следния начин:

Пряка реч

Сегашно просто
Сегашно продължително
Сегашно перфектно
Минало просто
Минало продължително
Бъдеще просто
Бъдеще продължително

Непряка реч

Минало просто
Минало продължително
Минало перфектно
Минало перфектно
Минало перфектно продължително
Бъдеще просто в миналото
Бъдеще продължително в миналото

You **said**, "I **want** to change my employer".
Вие казахте: "Искам да сменя работодателя си".

You **told me** (that) you **wanted** to change your employer.
Вие ми казахте, че искате да смените работодателя си.

- При преобразуване на въпросителни изречения глаголът, който най-често се използва, е **ask**. Подчиненото изречение в този случай се въвежда със съюзите **if** и **whether** (дали) или с въпросителна дума.

"Have you worked for Siemens?" they said to me.
"Работили ли сте за "Сименс"?", ме попитаха те.

They asked me **whether** I had worked for Siemens.
Те ме попитаха дали съм работил за "Сименс".

They asked "How do you manage stress?"
Те ме попитаха: "Как се справяте със стреса?"

They asked me **how** I managed stress.
Те ме попитаха как се справям със стреса.

- Подчиненото изречение става със словоред на съобщително.

Възвратни местоимения

- Възвратните местоимения показват, че действието се връща към лицето, което го извършва. Формите за единствено число се образуват с помощта на наставката **-self**, а тези за множествено - с наставката **-selves**.

myself

yourself

himself

себе си, си, се

herself

itself

ourselves

yourselves

themselves

Where do you see **yourself** in five year's time?

Къде се виждате след пет години?

Can you tell me about **yourself**?

Можете ли да ми разкажете за себе си?

I've not set **myself** a definite goal.

Не съм си поставил определена цел.



Много често интервюиращите задават на пръв поглед странни психологически въпроси, за да разберат нещо повече за кандидатите.

Тези „хитри“ въпроси могат да наперят и своите не по-малко хитри отговори.

4.

- How do you manage stress or how do you cope with stress in general?

- I try to turn the stressful situations into challenges. I also try to counterbalance stress with some fitness and a good night's sleep.

- What kind of people do you find difficult to work with?

- Generally, I get along with most people. I try to stay factual and goal-orientated. But I must admit, I don't appreciate colleagues who constantly complain without offering solutions.

- What would you consider to be your weak points?

- Actually, I think my overall performance is quite good. Of course there is always some room for improvement. Perhaps my shyness prevents me from making better impression on people.

- And what about your strong points?

- I believe I am result-orientated and open for new challenges. I'm a hard working person who likes to solve difficult problems and to find new creative solutions.

- Какво правите със стреса и как се справяте с него по принцип?

- Опитвам се да превърна стресиращите ситуации в предизвикателства. Също така се опитвам да се противопоставя на стреса с фитнес и добър сън през нощта.

- С какви хора ви е трудно да работите?

- По принцип се сработвам с повечето хора. Опитвам се да бъда реалист и ориентиран в целите. Но трябва да призная, че не харесвам колеги, които постоянно се оплакват, без да предлагат решения.

- Какво смятате да своя слабост?

- Всъщност, смятам че цялостното ми изпълнение е доста добро. Разбира се, винаги има място за подобрене. Може би това, че съм срамежлив ми пречи да правя по-добро впечатление на хората.

- А какво ще кажете за силните си страни?

- Смятам, че съм ориентиран към резултата и отворен за нови предизвикателства. Аз съм работлив човек, който обича да разрешава трудни проблеми и да намира нови съзидателни решения.

☒ Ето още няколко трудни въпроси, които могат да ви зададат на интервю и на които е добре предварително да си подготвите отговори:

Can you give me an example of your ability to manage or supervise people?

Можете ли да ми дадете пример за способността си да управлявате или контролирате хора?

What kind of things are you most confident in doing?

В правенето на кои неща сте най-сигурен?

Can you describe a difficult obstacle you have had to overcome? How did you handle it?

Можете ли да опишете затруднение, което е трябвало да преодолеете? Как се справихте с него?

When judging the performance of a subordinate or colleague, what factors or characteristics are the most important for you?

Когато оценявате изпълнението на подчинен или колега, кои фактори или характеристики са най-важни за вас?

What approach do you take in getting people to accept your ideas or goals?

Какъв подход използвате, за да накарате хората да приемат вашите идеи или цели?



5.

- Yes, well, your CV seems pretty well up to scratch. Now, I wonder, can you tell me about yourself?

- I'm I think I'm serious-minded, I am calm, I like joke, though, good sense of humour. I don't panic in a crisis and I enjoy working with all kinds of people. I even like people who are, you know, bad-tempered and something like that.

- Yes, but where do you see yourself in let's say five years' time?

- Well, I see myself in the public relations and one day I must admit I would rather like to open up my own consultancy in my home town.

- What is it specifically about 3M that attracted you?

- Well, first of all, I want to leave my present employers because they're a small company and I know about 3M, I mean, they're a good company, larger.

I think I'll have more scope, the work will be more challenging.

- Да, ами вашето СиВи изглежда на необходимото равнище. Чудя се дали можете да ни кажете нещо за себе си?

- Мисля, че съм сериозна, спокойна съм, обичам шегите, тоест, доброто чувство за хумор. Не изпадам в паника в кризисни ситуации и ми харесва да работя с всякакви хора. Харесвам даже хора, които са, знаете ли, лоши и нещо такова.

- Да, но къде се виждате да кажем след пет години?

- Ами виждам се във връзките с обществеността и трябва да призная, че един ден бих искала да си отворя своя консултантска фирма в родния ми град.

- С какво по-точно ви привлича "3М"?

- Първо, искам да напусна сегашните си работодатели, защото те са малка фирма, а за "3М" знам, че са добра компания, по-голяма. Мисля, че ще имам по-

голям простор, работата ще бъде предизвикателна.



Quite a lot of what I do at present is quite boring, it's routine secretarial work.

- And you'd like to move on?

- Yes, if I could, you know I'm looking for a job that gives me more opportunity

- Can I just ask you this question? I'd like to know if I ask you to work in our New York headquarters for some time, what would you say?

- Oh yes, certainly. If this was for a fixed period of time – let's say a year or so – I would like the experience. But in the long run, I would like to keep living in Bulgaria.

- Do you hold a work permit for the US?

- No, I don't. But I'm informed that working for a US company it should be not a problem to get a Green Card.

- Yes, that's right. We could get one for you. Now, I'd like to know what you consider your strengths and your weaknesses.

- Strengths and weaknesses? Haha. Well. I mentioned before, I think my sense of humour and my ability to work with all types of people is a particular strength.

- Yes.

- My weakness? I don't know, I suppose I'm a bit of a perfectionist. I'm quite often dissatisfied with what I've done. I always think I can do it better or, you know, in a different way.

- I wouldn't call that a weakness, I'd call that a strength.

Доста от това, което правя сега, е много скучно, това е рутинна секретарска работа.

- И искате да се преместите?

- Да, ако мога, вижте, търся си работа, която дава повече възможности.

- Мога ли да ви задам такъв въпрос? Бих искала да знам, ако поискаме да работите в централата на фирмата в Ню Йорк за известно време, какво бихте казали?

- О да, разбира се. Ако е за фиксиран период от време - да кажем година, година и нещо - бих искала. Но в последна сметка бих искала да живея в България.

- Имате ли разрешение за работа в САЩ?

- Не, но знам, че за работещи в американски компании не е проблем да се вземе зелена карта.

- Да, така е. Ние можем да ви извадим. Сега бих искала да знам какво у себе си смятате за силни и какво за слаби страни.

- Силни и слаби страни? Ха-ха.

Ами аз споменах преди. Мисля, че чувството ми за хумор и умението ми да работя с всякакви хора е особено силна страна.

- Да.

- Моите слаби страни? Не знам, смятам, че съм малко перфекционистка. Много често не съм доволна от това, което съм направила. Винаги си мисля, че мога да го направя по-добре, по различен начин.

- Не бих нарекла това слабост. Бих го нарекла силна страна.

be up to scratch на необходимото
равнище съм
bad-tempered [bæd 'tempəd] лош, с
лош характер

scope [skoup] простор, обхват
move on местя се
strength [streŋθ] сила
weakness ['wi:knis] слабост

☒ За да опишете по-добре своите качества, използвайте думите:

self-starter

инициативен

proactive

деен

self-motivated

мотивиран

self-driven

самоинициативен

methodical

методичен

systematic

подреден

organized

организиран

resourceful

изобретателен

ambitious

амбициозен

motivated

мотивиран

talented

талантлив

team-player

умеец да работи в екип

enthusiastic

ентусиазиран

well-organized

добре организиран

☒ След като интервюиращите завършат със своите въпроси, можете и вие да питате. Добре е дори преди интервюто да си подготвите въпроси. Информирайте се за дейността на фирмата по интернет, за да покажете, че знаете много за нея. В никакъв случай не задавайте въпроси за заплата и бонуси, преди да сте получили предложение за сключване на договор. Това става обикновено една-две седмици след интервюто.

How many people work in your
company on the whole and how
many work for BBL here in Sofia?
Who am I expected to report to?
Would I be supervising anyone?
What would be the chances of
promotion in this job?

Колко хора работят във фирмата
ви като цяло и колко работят за
Би Би Ел Ес тук, в София?
На кого ще се отчитам?
Ще контролирам ли някого?
Какви са възможностите за
повишение в тази работа?



6.

- Well, Ms Boneva, any further questions?
- No, thanks. I would simply like to thank you for inviting me and answering all my questions. The job sounds like an exciting challenge. Could you provide me with a feedback on where I stand?

- We found the interview very interesting and your candidacy promising. I won't be able to tell you more now. I think we could call you by Friday.
- Great! I'm looking forward to your call then.
- Well, thanks for coming, Ms Boneva. And goodbye.
- Thank you, Mr Flint. Bye-bye.

- Е, госпожице Бонева, някакви други въпроси?
- Не, благодаря. Просто бих искала да ви благодаря, че ме поканихте и отговорихте на всичките ми въпроси. Работата изглежда вълнуващо предизвикателство. Мога ли да получа обратна информация за моето класиране?
- Намерихме интервюто за много интересно, а кандидатурата ви - за обещаваща. Не мога да ви кажа повече сега. Мисля, че ще мога да ви се обадя до петък.
- Чудесно! Ще очаквам с нетърпение обаждането ви.
- Благодаря, че дойдохте, г-це Бонева и довиждане.
- Благодаря, г-н Флинт. Довиждане.

feedback ['fi:dbæk] обратна връзка, последваща информация

candidacy ['kændidəsi] кандидатура

☑ След интервюто можете да изпратите кратко благодарствено писмо. Вашият бъдещ работодател би погледнал с много добро око на това.

Dear [Interviewer's name],

Thank you very much for taking time out of your busy day to talk with me about the [job title] position. I enjoyed meeting you and the members of your department, and I am excited about the chance to work with such a great team.

Since I am a self-starter by nature and a team player too, I like that you encourage individuals to take ownership of projects, but each can still count on team-member support. It's the best of both worlds.

Judging by our discussion earlier today, I believe that my qualifications are an excellent fit, particularly my [specific education, experience, skills, etc.]. The position is exactly what I'm looking for, and I'm confident that I can be a significant contributor to the success of [company or department name].

Thanks again for interviewing me. If you have questions or concerns, please feel free to contact me. I look forward to hearing from you again.

Yours sincerely, [your name]



Ако до десет дни след интервюто от фирмата не са ви се обадили, можете да позвъните и да се поинтересувате как стоят нещата с вашата кандидатура. Обикновено на неодобрения след интервюто работодателите отговарят по имейл с любезен отказ, но не се утудвайте, ако изобщо не получите никаква вест.

☑ В случай, че кандидатурата ви е одобрена, бъдещият работодател ще ви покани на разговор за вашия договор. Тогава вече можете да питате за заплата, но не веднага. Много вероятно е работодателят сам да насочи разговора към тази тема.

Когато ви попитат колко пари искате, не се срамувайте да кажете сумата, която смятате за задоволителна. В рамките на нормалното е дори да се попазарите, ако е необходимо.

7.

- Well, Mr Donev, thanks for coming again. As we already told you on the phone, we'd like to discuss your contract today.

- I'm sure we'll reach an agreement.

- Maybe it's the best if I begin by giving you some general information. After that we can talk about your salary, OK?

- Fine.

- Now, here is your contract. We have a training period of six months for all our employees. We prefer you to start on the 1st of November. Is that all right with your present position?

- Yes, I have a notice period of four weeks, so that suits me fine.

- Well, now about our working hours. We start working at 9 a.m. and finish at 6 p.m. with a lunch break of one hour. But be prepared to work overtime in the beginning.

- Е, господин Донеv, благодаря ви, че дойдохте отново. Както вече ви казахме по телефона, бихме искали днес да говорим за вашия договор.

- Сигурен съм, че ще постигнем съгласие.

- Може би е най-добре ако започна с даването на някаква обща информация. След това ще говорим за вашата заплата, нали?

- Отлично.

- Ето, тук е вашият договор. Имаме период на обучение от шест месеца за всички наши служители. Предпочитаме да започнете на 1 ноември. Това добре ли е за вашата сегашна работа?

- Да, имам срок за предизвестие от четири седмици, така че ме устройва отлично.

- Е, сега за вашето работно време. Започваме работа в 9 сутринта и свършваме в 6 следобед с обедна почивка от един час. Но се гответе да работите извънредно в началото.

You'll have a lot to start out with!

- I read about this requirement in your advertisement. It's all right with me...Great. One thing I wanted to ask you: What does Johnson and Son do about health care or medical insurance?

- The company offers complete medical and life insurance. Let us talk about your financial expectations then. What salary are you looking for?

- It's very important for me to improve on my last salary.

- So what did you earn in your last job?

- In my last position as Junior Product Manager I earned 1400 leva per month. I'm sure you understand I wouldn't like to go beneath this level.

Има много неща, с които да се заловите!

- Прочетох за това изискване във вашата обява. Устройва ме...

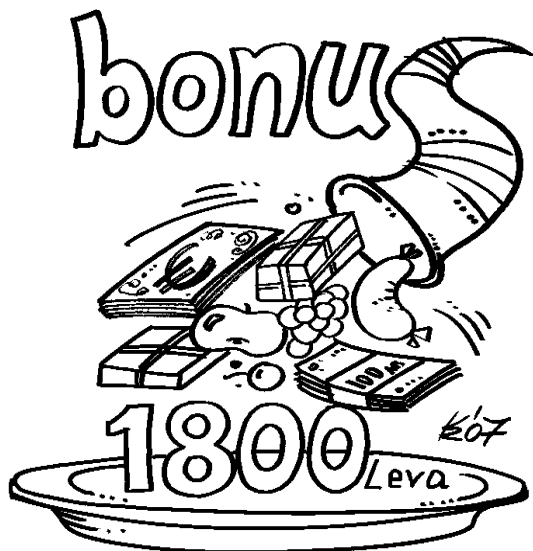
Чудесно. Едно нещо исках да ви питам: какво прави фирмата "Джонсън и син" за здравно и медицинско осигуряване?

- Компанията предлага пълна медицинска осигуровка и застраховка "Живот". Нека да поговорим сега за вашите финансови очаквания. Каква заплата искате?

- За мен е много важно да вземам повече от последната си заплата.

- Колко печелехте на последната си работа?

- На последната си длъжност Младши мениджър Продукция печелех 1400 лева на месец. Сигурен съм, вие разбирате, че не бих искал да падна под това ниво.



- Yes, I understand you. But we're still only a small company making its first steps on the Bulgarian market and we cannot pay you much more than you get so far. What would you say about 1600?

- Well, I would be willing to start at that. But eventually I hope to be earning a little more after the training period. Let's say 1800 leva. Would you agree on that?

- That sounds reasonable enough. Your salary will be reviewed every six months. Of course you must not forget that I was talking about your base net salary. At the end of each month you will receive a bonus that reflects the sales.

- Very well, that sounds good. Apart from the bonus, are there any other employment benefits in addition to the base salary?

- Yes, there are. To employees who have been in the company for more than three years we offer a pension plan.

- That sounds great.

- Do we have an agreement?

- Yes, we do. That was what I was thinking of.

- Welcome to Johnson and Son then!

- Да, разбирам ви. Но ние все още сме малка фирма, която прави първите си стъпки на българския пазар и не можем да ви платим много повече от това, което сте вземали досега. Какво ще кажете за 1600?

- Ами, бих желал да започна с това. Но накрая се надявам, че ще печеля малко повече след периода на обучение. Да кажем 1800 лева. Ще се съгласите ли на това?

- Това звучи достатъчно разумно. Заплата ви ще се преразглежда на всеки шест месеца. Разбира се, не трябва да забравяте, че говоря за вашата базова нетна заплата. В края на всеки месец ще получавате бонус, който отразява продажбите.

- Много добре, това звучи добре. Освен бонуса, има ли други добавки в допълнение към основната заплата?

- Да, има. На служителите, които работят в компанията повече от три години, предлагаме пенсионен план.

- Това е страхотно.

- Договаряме ли се?

- Да. Определено.

- Тогава добре дошли в "Джонсън и син"!

salary ['sæləri] заплата
wage [weɪdʒ] надница
notice period ['nəʊtɪs 'piəriəd] време за предизвестие

overtime ['əʊvətaɪm] извън работно време
eventually [ɪ'ventʃuəli] накрая, рано или късно
net salary нетна заплата

Писма, факс, електронна поща

☑ През последните години електронната поща преобрази до неузнаваемост междучовешките отношения. В днешно време тя поема по-голямата част от информационния поток, който се движи между офисите в частните фирми и държавните институции. Деловият живот просто стана немислим без нея.

☑ Сега все по-често писма, доскоро оформяни на хартиен носител, се изпращат по електронен път. Независимо от начина, по който се предават, деловите писма на английски език се подчиняват на определени правила, пишат се по утвърден ред и имат специфично оформление. То се спазва дори при най-обикновените писма, които засягат ежедневни въпроси.

☑ Когато оформяте делова кореспонденция, трябва да държите сметка за това към кого се обръщате. Това помага при определяне на информацията, която ще включите. Може да пишете писмо не само за да дадете информация, но и да изискате от получателя такава или да убедите някого да предприеме определени действия, или да му представите своите идеи.

☑ Обикновено писмата се изпращат на лица, външни за фирмата или организацията, но често могат да са адресирани и до хора, работещи в нея.

☑ Доброто оформяне на кореспонденцията е предизвикателство, тъй като трябва се стремите да задържите вниманието на адресата. Това е особено важно, когато получателят е затрупан с много поща и няма време за четене. Ето защо е препоръчително първо да си правите кратка чернова, като не забравяте, че ключът към писането на делови писма е възможно най-бързо достигане до целта чрез точно и ясно представяне на информацията.

☑ Въпреки че не съществува формула за перфектна делова кореспонденция, някои общи насоки биха могли да ви бъдат полезни, независимо от формата, целта и адресатите на документа.

☑ За да пишете хубави писма, трябва да се поставяте в ролята на получателя и да предвидите реакциите му на вашите коментари.

☑ Всяко писмо е само по себе си бизнес и реклама, тъй като подтиква към ответна реакция и действие. Ето защо следните принципи ще ви помогнат много при съставянето на убедителни служебни писма на английски език:

- Използвайте ясен, прост и стегнат стил, пишете по същество, една идея - един параграф.
- Пишете къси изречения. Всяко изречение, заемащо повече от два реда, вече е твърде дълго.
- Използвайте литературен език и клишета, не допускайте разговорни изрази и съкратени форми. Това правило не важи, когато до вас е изпратено писмо, където са използвани съкратените форми don't, can't, I'm. В отговора си използвайте същите.
- Бъдете позитивни и убедителни. Когато познавате получателя, използвайте името му при обръщението си към него Dear Mr Rossy, Dear Ms Jones. Използвайте местоименията I, we, you , които придават задущевност и оживяват писмото ви.

➤ **Формат на писмото**

При писането на делови писма следвайте определен общ формат. Фирмата ви може да има специфични изисквания, с които трябва да се съобразявате. Например, тя може да ползва специален начин за поздрав към адресата или определен печатен текст на бланката за писма. Тъй като служебните писма са най-ефективният начин за изпращане на дадено съобщение, форматът на писмото трябва да дава възможност на получателя да разбере бързо за какво става въпрос, дори ако го прегледа съвсем бегло. Запомнете, че бизнес кореспонденцията е огледало на вашия професионализъм.

➤ **Текст на бланката за писма и адрес на подателя**

Получателят трябва веднага да разбере кое е лицето за контакт. Тази информация се включва в най-горната част на писмото чрез адреса на подателя или чрез използване на специалната бланка на фирмата. Задължително подателят трябва да има изписани:

-
- име
 - адрес
 - телефонен номер
 - фирмено лого или надпис

*Messrs Black & Sons
159 Knightsbridge
London SWL 87C
Phone +42 7 236908976*

През няколко реда следват изходящите номера **Your reference (Our reference)**, които обикновено също са отпечатани предварително. За изходящите номера и датата няма правило дали трябва да се пишат в лявата или в дясната част на листа. Това става в зависимост от предпочитанията на пишещия и възприетата практика на институцията. Датата се пише на разстояние от един-два реда. Тъй като тя може да се изписва по няколко начина, най-добре е да запомним този, който прилича най-много на българския, напр.: **13 April 2007**. Това не е общоприетият начин на изписване на датите, но поне не е грешен в случай, че забравите как е правилото. В британския английски дата се пише по следния начин: **13th April, 2007**. В американския английски възприетият начин е да се изписва първо месецът, а след него - датата: **April 13th, 2007**.

*Elpida 2000
22 Maria Luiza blvd.
Sofia 1000
Bulgaria*

*Your ref.
Our ref.*

May 15th, 2007

➤ **Адрес на получателя**

Пълният адрес на получателя трябва да включва:

- име
- длъжност
- организация
- пълен пощенски адрес

Ако адресатът ни има титла като професор, доктор и др., трябва да я използвате. Иначе пишете само Mr. или Ms., ако не знаете дали получателят предпочита Miss или Mrs. Само в САЩ след тези обръщения се пише точка:

*Dr. I. M. Reading, Professor
ICU Technical College
Chicago, IL 60624
USA*

➤ **Ред: “на вниманието на...”**

Когато не можете да адресирате писмото до определен човек, използвайте израза “на вниманието на” на отделен ред:

*Attention: Human Resources Manager
For the attention of Mr. Robert Singh*

Използвайте ред “на вниманието на”, когато искате фирмата да ви отговори, дори и ако лицето го няма. В такъв случай пишете името на организацията на първия ред на адреса, а фразата “на вниманието на” - през един ред след това:

*Department of Journalism,
Colorado State University
Clark C223 Fort Collins, CO 80526*

Attention: Dr. Jon Smith, Department Chair

➤ **Ред: “относно”**

Използвайте няколко ключови думи, за да опишете съдържанието на писмото:

*KPMG
Financial department
25 Maria Kyuri Str..
Sofia 1000
Bulgaria*

*Attention: Dr. Vessela Peeva, Partner
Subject: EU requirements on auditing*

➤ **Обръщение**

Деловите писма трябва винаги да съдържат поздрав към адресата. Този поздрав придава лична нотка на вашето писмо. Добре е да се обаждате предварително във фирмата или организацията, за да знаете към кого да се обърнете. Във Великобритания след обръщението се пише

запетая, а в САЩ - две точки. Смята се, че второто е по-изискано.

Dear Dr. Reading:

Dear Sir or Madam:

Ако няма редове "на вниманието на" или "относно", пишете обръщението два реда след адреса на получателя. Традиционното обръщение е *Dear*, следвано от титлата на получателя и неговата фамилия.

Ако се обръщате към група от хора, използвайте едно от следните обръщения:

Ladies and Gentlemen:

Gentlemen: (ако всички получатели са мъже)

Ladies: (ако всички получатели са жени)

Dear Sirs: (към фирма като цяло)

Ако се обръщате към един човек, можете да използвате думите:

Dear Madam: (към жена)

Dear Sir: (към мъж)

Dear Sir or Madam: (към лице, чието име и пол са ви неизвестни)

➤ Изложение

Текстът на писмото следва обръщението, като се отделя от него с един ред разстояние. Изложението включва:

- уводен абзац
- един или повече абзаци изложение
- заключение

Деловото писмо представя една основна идея, която след това доразвива. Уводът може да започне с някоя от следните фрази - клишета:

Thanks for your letter of....

Благодаря за писмото ви от...

With reference to your letter of....

Относно вашето писмо от...

With regard to your request for...

Относно искането ви за....

Thank you for your enquiry

Благодаря ви за запитването

of June 6th 2006 in which

от 6 юни 2006, с което

you asked about...

молите за....

В същинската част на писмото можете да включите и други общи фрази:

We need this information

Тази информация ни е необходима,

to make a rapid decision.

за да вземем бързо решение.

We will gladly do as you requested.

*С удоволствие ще направим
това, което искате.*

We are sorry to hear about...

Със съжаление научаваме за...

Regretfully we are not able to comply with your request. We would be grateful if you would give us the reasons for this situation.

In addition, I wish to point out... Please note that the closing date for registration is 31 March.

За съжаление не можем да отговорим на вашето искане. Ще ви бъдем признателни, ако ни уведомите за причините за тази ситуация. В допълнение искам да отбележа... Моля да обърнете внимание, че крайният срок за регистриране изтича на 31 март.

В края на писмото винаги трябва да посочвате начин, по който получателят може да се свърже с вас. В заключението е добре да използвате някой от следните изрази:

I trust that our initial contact will develop into a close and continued cooperation in the future.

Вярвам, че първоначалният ни контакт ще се развие в тясно и продължително сътрудничество в бъдеще.

I very much hope that you will accept our suggestion.

Много се надявам, че ще приемете нашето предложение.

I am looking forward to hearing from you soon.

В очакване на скорошен отговор.

Please let us know your decision at your earliest convenience.

Моля, уведомете ни за своето решение при първа възможност.

Thank you in advance for your kind attention.

Благодарим ви предварително за вниманието.

Накрая преценете как изглежда писмото. Ако имате само текст, който се разпределя в няколко параграфа, можете да си направите предварителен списък, чрез който да насочите вниманието на получателя към определена информация. Такива списъци са особено полезни, ако трябва да обяснявате процедури, програми, дневен ред, решения. Постановянето на точки или цифри може също да влезе в работа.

Отделните параграфи в изложението задължително разделяйте с по един празен ред.

➤ **Завършване и подпис**

Деловите писмата обикновено завършват със следните фрази:

- Sincerely,
- Cordially,
- Best regards,

-
- Yours sincerely, *когато се обръщаме с Dear + името*
 - Sincerely yours, *когато се обръщаме с Dear + името*
 - Yours very truly, *когато се обръщаме с Dear Sir(s), Dear Madam, Dear Sir or Madam*
 - Yours faithfully, *когато се обръщаме с Dear Sir(s), Dear Madam, Dear Sir or Madam*

С главна буква се пише само първата дума в завършващото обръщение, а след него се слага запетая .

Подписвате се саморъчно и отдолу пишете името си.

➤ **Бележки накрая на писмото**

Ако някой друг пише писмото, на реда след подписа и името на подаателя, се слагат неговите инициали. Първо се отбелязват с главни букви инициалите на съставителя на писмото, а после с малки - на този, който го е написал.

Например, ако Kathy Reese е съставила писмо, което е написано от McKenzie Allen, инициалите ще имат следния вид:
KR/ma.

Ако в плика, освен писмото, се съдържат и приложения, можете да посочите техния брой след подписа:

Enclosure или

Enclosure (1), което означава общо 2 документа в плика

➤ **Ред: “копие до”**

Този ред дава представа на получателя кои други хора ще получат копие от документа. Използват се следните символи:

- *c*: за копие
- *pc*: за фотокопие
- *bc*: за сляпо копие

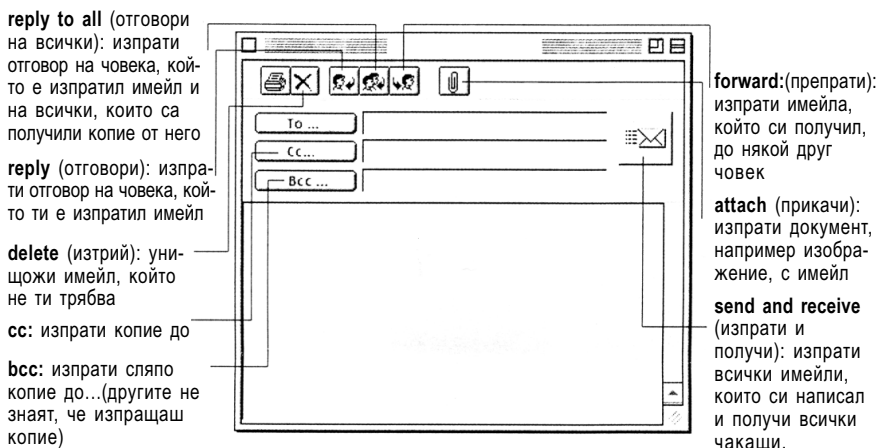
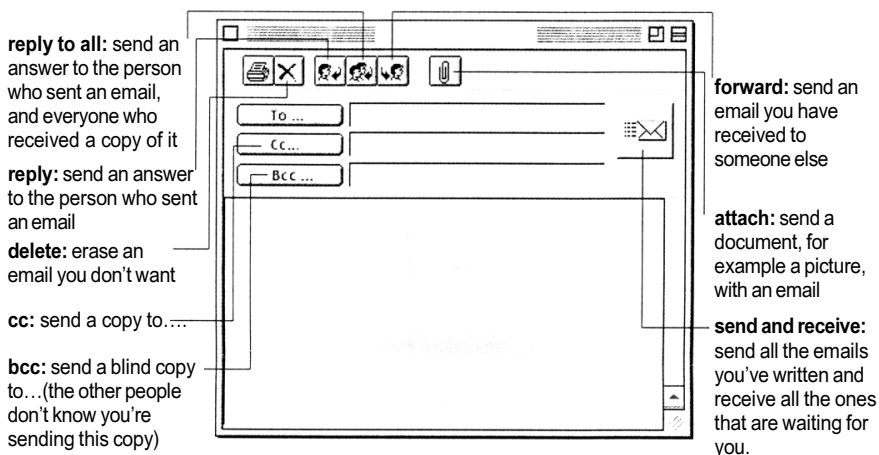
След тези символи се пишат имената на другите реципиенти по азбучен ред или според ранга им.

Ако не искате получателят да разбере за другите копия, пишете *bc* само на копията, а не на оригинала.

При изпращането на писма по електронна поща важат правилата за обикновените писма. Не трябва да забравяте, че при електронните писма трябва да бъдете възможно най-лаконични. За добра прегледност оставяйте празно място между отделните параграфи. Не подчертавайте отделни думи или изречения. Това може да накара получателя да мисли, че го препращате към определена уеб страница.

Когато отворите прозорчето на имейла на компютъра, се вижда една стандартна рамка.

На фигурата са представени най-важните означения в електронната пощенска кутия със съответствията им на български език:



☒ Обръщението започваме както при обикновените писма с **Dear Sir, Dear Mr X, Dear Ms X** според случая. След него благодарете на изпращача за писмото с думите:

Thank you for your email of May 23rd in which you asked about....

Благодаря за имейла ви от 23 май, в който питате за....

Thanks for your email asking for...

Благодаря за вашия имейл, в който молите за...

Just a line to thank you for your letter of....

Само един ред да ти благодаря за писмото от...

With reference to your email of....

Относно твоя имейл от....

☒ След въвеждащата част кажете защо пишете мейла.

I tried to phone you this morning but you were out of the office.

Опитах се да ти позвъня тази сутрин, но ти беше извън офиса си.

There is one point I don't quite understand. Can you please confirm that the catalogue number of the item you require is 785641?

Има един въпрос, който не разбирам напълно. Можеш ли да потвърдиш, че каталожният номер на артикула, който искаш, е 785641?

I am sorry to inform you that we have to cancel this order.

Със съжаление ви информирам, че трябва да отменим тази поръчка.

This is due to a problem with our suppliers.

Причината е проблем с нашите доставчици.

☒ Обикновено писмото има придружаващи функции към друг материал, изпратен като приложение (attachment). Добре е да съобщите този факт с думите:

Please find attached a Word document with....

Моля, намерете в приложението документ на Word с...

Please see the attached document...

Моля, вижте приложения документ...

☒ Необходимо е да поискаме потвърждение за качеството на полученото приложение:

Please let me know if you can't read this attachment.

Моля, информирайте ме, ако не можете да прочетете това приложение.

Please let me know if for any reason you can't open the attachment.

Моля, информирайте ме, ако по някаква причина не можете да отворите приложението.

☒ Ако желаете, можете да информираме получателя, че сте изпратили копие от писмото и до друг човек:

I'm copying Thomas in on this.

Изпращам на Томас копие от това.

I'm copying your proposals to all members of the committee.

Изпращам копие от вашето предложение на всички членове на комисията.

☒ Използвайте установени типови изречения за завършване:

Looking forward to hearing from you soon.

В очакване да получа новини от вас скоро.

Thank you for your cooperation.

Благодаря за готовността ви за сътрудничество. *(при това гори и тогава, когато в писмото не става въпрос за някакво сътрудничество)*

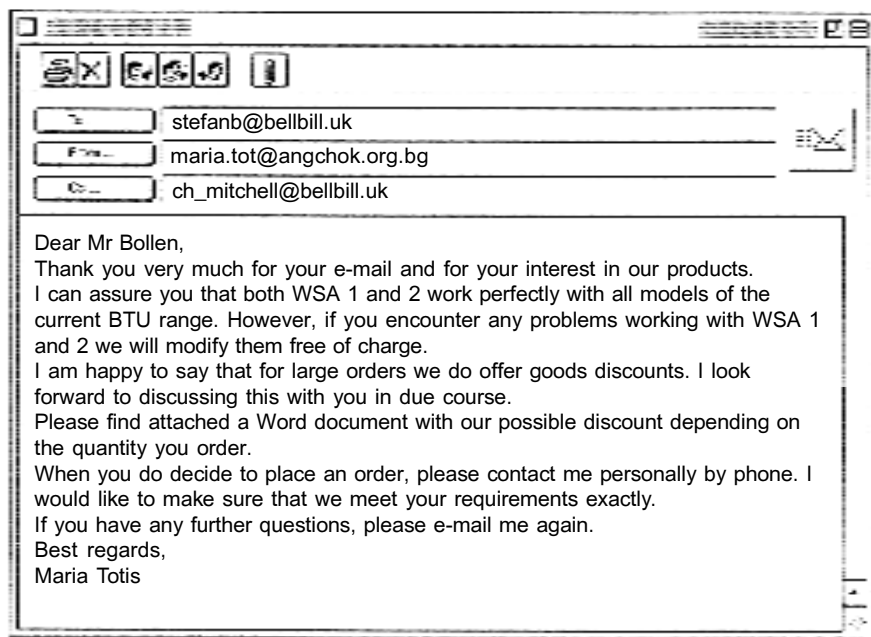
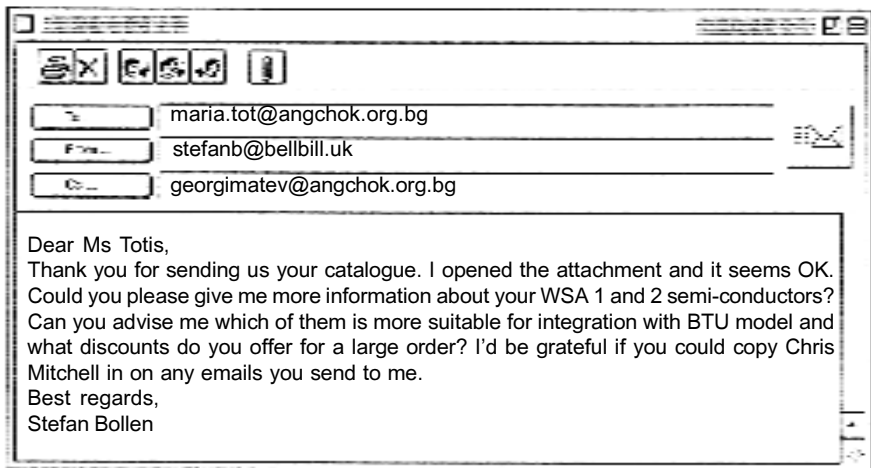
Please write to me again if you have any questions or call me at the above-mentioned number.

Моля, пишете ми отново, ако имате някакви въпроси или ми се обадете на гореспоменатия номер.

I hope that you will accept our suggestion.

Надявам се, че ще приемете нашето предложение.

☒ Последният поздрав зависи от характера на електронното писмо. Ако е по-официално и обръщението е било с **Dear Mr X** или **Dear Ms X**, редно е да завършите с **Yours sincerely** (Искрено Ваш). Ако писмото е по-неофициално, можете да завършите с **Best wishes**. (Най-добри пожелания) или **Best regards**. (Най-добри почитания) **Regards**. (Почитания). На хора, които познавате много добре, можете да изпратите само: **All the best**. (Всичко най-хубаво) или дори само **Best** или **Sincerely**.



1.

- Excuse me, can you help me with sending this e-mail?

- OK. First, choose the e-mail programme on your computer and click "New Message".

- All right.

- Then start typing the name of the recipient. If you want other people to get copies of the same message, you send them 'CCs' which are copies of the message. OK? Then you type the subject of the message.

- Then I have to write the date. OK?

- No, there's no need to put the date because that goes in automatically when you send the message... Well, then you press 'Return' and start writing the message.

- All right. What about spelling and punctuation. That can be corrected automatically, can't it?

- Yes, if you run your spell checker. But you read the whole message through to make sure it looks right. And check your punctuation at the same time. If you notice a misspelt word or if you want to change a word or something like that, double-click on it and type the new word over it.

- Fine. That's easy.

- And then it's ready to send. You just click on 'Send' and it'll go off. The other person will find your message in his/her box when he goes online.

- Извинявай, можеш ли да ми помогнеш с изпращането на този имейл?

- Добре. Първо избери програмата за имейл на твоя компютър и кликни на "Ново съобщение".

- Добре.

- После започни да пишеш името на получателя. Ако искаш други хора да получат копия от същото съобщение, изпрати ги с "СС", което е копие на съобщението. Разбра ли? После напиши предмета на съобщението.

- После трябва да напиша датата. Така ли?

- Не, няма нужда да слагаш дата, защото тя влиза автоматично, когато изпратиш съобщението... Е, после натисни "Връщане" и започни да пишеш съобщението.

- Добре. Ами какво ще стане с правописа и пунктуацията? Коригират се автоматично, нали?

- Да, ако си пуснеш коректора на правописа. Но ти си прочети цялото съобщение, за да си сигурна, че е правилно. И в същото време си проверявай пунктуацията. Ако забележиш грешно написана дума или ако искаш да смениш дума, или нещо такова, кликни два пъти върху нея и отгоре напиши новата дума.

- Чудесно. Това е лесно.

- И тогава е готово за изпращане. Само кликни на "Изпрати" и то ще тръгне. Другият човек ще намери твоето съобщение в своята кутия, когато влезе онлайн.

You may keep the message in your 'Unsent Messages' and send it later. It's your choice when to do this.

- That seems much easier than handwriting and faxing it.

- Well, these are the advantages of the electronic mail.

Можеш да задържиш съобщението в твоите "Неизпратени съобщения" и да го пратиш по-късно. Можеш да избираш кога да го направиш.

- Това изглежда много по-лесно, отколкото писането на ръка и пращането по факс.

- Е, това са предимствата на електронната поща.

☒ Все още в бизнес комуникациите се използва и факс. Обикновено изпращането на документи и съобщения по факса се предшества от телефонен разговор, чрез който се уточняват някои детайли.

2.

- Yes, I think you'll be interested in our latest catalogue.

- Can you send it by fax, please?

- Sure, I'll fax it to you right now.

What's your fax number?

- 1 for the US, then 213 976 3421.

- OK, I've got that.

- Can you fax the information you think we need?

- I'll fax you everything we have.

There are about 10 pages.

- If you could fax it all over to us, that would be great!

- Да, мисля, че ще ви заинтересува последният ни каталог.

- Можете ли да го изпратите по факс, моля?

- Да, ще ви го изпратя по факса веднага. Кой е номерът на факса ви?

- 1 за САЩ, после 213 976 3421.

- Добре, записах го.

- Можете ли да изпратите информацията, която смятате, че ни е необходима?

- Ще ви изпратя всичко, което имаме. Около 10 страници са.

- Ако можете да ни изпратите всички, би било чудесно!

☒ След като сте изпратили факса е добре да позвъните и по телефона, за да проверите дали всичко е наред.

3.

- Did you get my fax?
- You're not going to believe this, but the paper got stuck and the machine jammed.
- No problem. I'll send it through again.

- Получихте ли факса ми?
- Няма да повярвате, но хартията се залепи и апаратът се задръсти.
- Няма проблем, ще го изпратя отново.

15 minutes later...

- Did the fax go through all right this time?
- Yes, but pages two and three weren't legible: I couldn't read them.
- No problem. I'll resend them.

След 15 минути....

- Този път факсът мина ли добре?
- Да, но страница две и три не се четяха: не можах да ги прочета.
- Няма проблем, ще ги изпратя пак.

☒ Факс съобщението обикновено съдържа определени атрибути. Първата страница се нарича cover sheet и на нея е указано кой е изпращачът, кой е получателът и броя на страниците на цялото съобщение, включително и на първата.

В края на типовете бланки се съдържат няколко изречения от рода на:

This fax may contain confidential information.
If you are not the intended recipient, advise the sender and destroy the document.

If you do not receive all the pages, or if any pages are illegible, please phone +359 XXXX immediately.

Този факс може да съдържа поверителна информация.
Ако вие не сте получателът, за който е предназначено писмото, информирайте изпращача и унищожете документа.
Ако не сте получили всички страници, или ако някои не се четат, моля, обадете се на телефон +359 XXXX веднага.

☒ Это как изглежда едно писмо, изпратено по факс:

FAX COVER SHEET

Soravia Ltd
Importer of cosmetics
45 Bacho Kiro Str.
1063 Sofia
Bulgaria
Tel: 359 2 00676776
Fax: 359 2 00676777

Date: 22 November

To fax number: 213 976 3421

To: Jaime Stefan

From: Monika Nikolova

Dear Mr Stefan,

This is the order which we discussed on the phone:

Quantity	Item	Description	Unit price	Total price
280	1606	Handkerchiefs	€ 23	6440
300	1618	Table cloth	€ 40	12000
1060	7891	Milk shampoo	€ 2.60	2756
		Total		21196

Please confirm that you can have this order ready for us to collect within the next five days.

If you require any further information, please do not hesitate to contact me.

Best regards,
Monika Nikolova
Purchase Officer

Number of pages including this cover sheet: 1

ПРИМЕРНИ СЛУЖЕБНИ ПИСМА

Писма, с които искаме информация и оферти

(виж и глава „Внос и износ“)

⇒ Полезни изрази

We have heard of your products.

Чували сме за вашите изделия.

Please send us prices and samples of...

Моля, изпратете ни цени и мостри от...

We require.. for immediate delivery and are interested in buying..

Искаме...за незабавна доставка и се интересуваме да купим...

We would like to have further details.

Бихме искали повече подробности.

I would be grateful if you let me know...

Ще ви бъда благодарен, ако ме информирате...

Would you kindly quote your best prices and terms of payment for ...

Бихте ли били така любезни да ни дадете оферта

с най-добрите си цени и начини на плащане за...

We re interested in importing...

Интересуваме се от внос на...

If your prices are competitive we can probably let you have regular orders.

Ако цените ви са конкурентни, вероятно ще правим редовни поръчки.

There is a promising market here for good quality clothes,

and we may be able to place large orders with you.

Тук има обещаващ пазар за дрехи с добро качество

и може би ще сме в състояние да правим големи поръчки при вас.

Thank you in advance for any information you can give us.

Благодарим ви предварително за всяка информация,

която можете да ни дадете.

*Monika Fashion
Ladies' Clothing
25 Dondukov blvd.
Sofia 1000*

March 23, 2007

Mr. Dawn Snyder
Export Manager
Matthews & Jackson
2520 Vista Avenue
Portland, ME 04101
USA

Dear Mr. Snyder:

With reference to your advertisement in yesterday's "The Messenger" could you please send me a copy of your latest catalogue. I would also like to know if it is possible to make orders online.

Thank you very much,

(signature here)
Teodora Kisyova,
Manager

*Monika Fashion
Ladies' Clothing
25 Dondukov blvd.
Sofia 1000
March 23, 2007*

Hoffman Oster Ltd
28 Goete Strasse
Hamburg
Germany

Dear Sirs,

We saw your women's dresses at the International Fair held in Plovdiv in May. The line "Romantica" you showed would be most suitable for our market.

Would you kindly send us quotations for autumn and winter clothing that you could supply to us by the end of August. We would require 2000 dresses in each of the sizes 36-42. Please quote CIF Sofia prices. Payment is normally made by a letter of credit.

I must assure you that Bulgaria is a promising market for your clothing and we may be able to place larger orders with you in the future.

Thank you in advance for any information you can give us.

Teodora Kisyova,
Manager

⇒ Полезни изрази

Thank you for your inquiry about...

Благодаря ви за запитването за...

We are pleased to submit our lowest prices for the goods
you enquired about.

Приятно ни е да ви представим най-ниските си цени за стоките,
от които се интересувате.

We can make you a firm offer for...

Можем да ви дадем твърда оферта за...

Please, let us have your order as soon as possible,
since supplies are limited.

Моля, изпратете ни поръчката си възможно най-бързо,
защото доставките са ограничени.

We look forward to receiving an order from you.

Очакваме да получим поръчка от вас.

Your initial order will be subject to a special discount of 5%.

Вашата първоначална поръчка ще бъде обект
на специална отстъпка от 5%.

We have quoted special prices, and therefore the offer
is not subject to the usual discounts.

Оферирали сме специални цени и по тази причина офертата
не подлежи на обикновените отстъпки.

Delivery will be made within two months of receipt of your order.

Доставката ще бъде направена в срок от два месеца
след получаване на поръчката ви.

Matthews & Jackson
2520 Vista Avenue
Portland, ME 04101

April 15 2007

Teodora Kisyova
Manager
Monika Fashion
Ladies' Clothing
25 Dondukov blvd.
Sofia 1000

Dear Ms Kisyova,

Thank you for your enquiry of 23 March asking for the latest edition of our catalogue.

We are pleased to enclose our latest brochure. We would like to inform you that it is possible to make purchases online at <http://matthewsandjackson.com>.

We look forward to welcoming you as a customer.

Sincerely,

(signature here)

Dawn Snyder
Export Manager
DS/ls
Enclosure(2)

Hoffman Oster Ltd
28 Goete Strasse
Hamburg
Germany

April 15 2007

Teodora Kisyova
Manager
Monika Fashion
Ladies' Clothing
25 Dondukov blvd.
Sofia 1000

Dear Ms Kisyova,

We are pleased to make you an offer regarding our autumn-winter collection in the sizes you require. Nearly all the models you saw at the fair are obtainable, except dresses in yellow, of which all the smaller sizes were sold out. "Romantica" is being manufactured continuously, but will only be available again in October, so could be delivered to you in November. Is that too late for you?

All other models can be supplied by the end of September, subject to our receiving your firm order by 25 August. Our CIF prices are understood to be for sea/land transport to Sofia. If you prefer the goods to be sent by air freight, this will be charged extra at cost.

The best prices we can offer are as follows:

Dresses sizes 36-38 in white, green and red per 100 € 2,856.00

Dresses sizes 40-42 in white, green and red per 100 € 3,420.00

These prices are valid until 25 August 2007.

Delivery: CIF Sofia

Payment: by irrevocable letter of credit or cheque with order.

We hope you agree that our prices are very competitive for these best quality clothes, and look forward to receiving your initial order.

Yours sincerely,

Frank Straus
Export Department

Писмо, с което се потвърждава изпращането на стоки (авизо)

⇒ Полезни изрази

We are pleased to inform you that the consignment was collected this morning for road transport to Plovdiv.

Радваме се да ви информираме, че пратката бе окомплектована тази сутрин за транспортиране до Пловдив.

We trust that the consignment reaches you safely.

Вярваме, че пратката ще стигне до вас гарантирано.

The shipping documents have been sent to the UBBank, Sofia with a sight draft of \$4,000.

Транспортните документи са изпратени до Ю Би Банк, София с банкова трата от 4000 долара.

The shipping documents will be sent to you by our forwarders.

Транспортните документи ще ви бъдат изпратени от нашия експедитор.

Would you kindly pay the freight and/or warehousing charges and debit them to our account.

Бихте ли заплатили товарните и складовите такси и дебитирали с тях нашата сметка.

Four crates (boxes) were missing from the consignment delivered to us on 2nd March. Please look into this matter immediately.

Липсваха четири щайги (кутии) от пратката, доставена на 2 март. Моля, проверете въпроса незабавно.

Hoffman Oster Ltd
28 Goete Strasse
Hamburg
Germany

April 15 2007

Teodora Kisyova
Manager
Monika Fashion
Ladies' Clothing
25 Dondukov blvd.
Sofia 1000

Dear Ms Kisyova,

We have pleasure in notifying you that your credit was confirmed by our bank yesterday, 26 August. We have the 2000 dresses collected today for transport by Lufthansa to Sofia on 1 September.

Enclosed is our invoice for the goods in question plus the extra charges for air freight, packing lists to facilitate customs clearance at your end, certificate of origin, air waybill and insurance policy.

Hoping that this initial order will lead to future business, we are

Yours sincerely,

Max Rich
Sales Manager

Писмо, с което се напомня за забавено плащане

⇒ Полезни изрази

According to the terms in our contract your remittance
was due on June 30, 2006.

Съгласно условията в нашия договор вашето издължаване
трябваше да стане до 30 юни 2006.

We must insist on receiving payment by 31st August;
failing this we shall be compelled to take legal action.

Настояваме за получаване на парите до 31 август, ако това не стане,
ще бъдем принудени да предприемем съдебни действия.

GBS Import Export
681 W. Gladstone Str.
Hong Kong

Marlin Industries
85 Borovo Str.
Plovdiv 4000

6th February 2007

Dear Sirs,

We would like to draw your attention to the enclosed statement, which
shows a balance in our favour of \$7,850 as of December 31st, 2006.
May we remind you that our terms are 30 days net.

Kindly send us your remittance as soon as possible. Should you
however have settled the accounts since this letter was written, please
disregard our reminder.

Yours sincerely,

Ho Li Fan
Head Accountant

☒ В случай ,че след 2-3 седмици не получите никакъв отговор, изпратете второ напомнящо писмо.

Three weeks ago we reminded you of the outstanding balance in our favour of \$ 7,850. According to our records, you have not yet settled the account.

Please give the matter your immediate attention and let us have your payment by

☒ Ако и на това писмо не ви отговорят, следващото напомняне ще бъде последното. В него вече можете да съобщите, че ще прибегнете към съдебни мерки.

We have asked you repeatedly to settle your outstanding amount for \$ 7,850. Unfortunately we have received neither a reply from you nor your remittance. Unless we receive your payment by 31st March 2007 we shall be compelled to place the matter in the hands of our lawyer.

Преди три седмици ви напомнихме за неизплатена сметка в наша полза , възлизаща на 7850 щатски долара. Според нашите документи вие все още не сте уредили сметката.

Моля, обърнете веднага внимание на този въпрос и ни платете до...

Помолихме ви неколkokратно да уредите неизплатената си сметка от 7850 щатски долара. За съжаление не сме получили от вас нито отговор, нито превод на парите. Ако до 31 март 2007 не ни платите, ще бъдем принудени да оставим въпроса в ръцете на нашия адвокат.

Писмо, с което се иска удължаване на срока за плащане

⇒ Полезни изрази

Due to poor weather conditions, business has been dull.

Поради лоши климатични условия бизнесът е замрял.

The recent devaluation of the dollar has caused a setback in business.

Скорошното обезценяване на долара породило застой в бизнеса.

We suffered excessive losses, for which we have
not yet been compensated in full.

Имахме големи загуби, за които все още
не сме напълно компенсирани.

Would you allow me to postpone settlement of your account?

Бихте ли ми позволили да отложим уреждането на вашата сметка?

We suggest making a part payment of \$ 4000 now,
and paying the balance by November.

Предлагаме да извършим едно плащане от 4000 долара сега
и изплащане на баланса до ноември.

Marlin Industries
85 Borovo Str.
Plovdiv 4000

1 March 2007

Mr Ho Li Fan
Head Accountant
GBS Import Export
681 W. Gladstone Str.
Hong Kong

Dear Mr Fun,

We apologize for not replying to your letter dated 24th February requesting us to settle our outstanding account.

May we remind you that we have always settled our accounts regularly and this is the first time we have defaulted on a payment. We have been going through a difficult period because of the recent devaluation of the dollar.

Our trading position, however, will improve soon as sales in the EU are gradually picking up, so we should be able to clear our debt by the end of this month.

We should be most grateful if you would accept part payment immediately, for which we are enclosing a cheque for \$4000, and the reminder, \$ 3850, will be paid by the end of March.

Please let us know whether you are able to grant our request.

Yours sincerely,

Milen Boychev
Manager

Изложение на писмо, с което се прави рекламация (Вж и част 7)

⇒ Полезни изрази в текста след обръщението

On the 1st of July we (bought, leased, rented) ...

На първи юли ние (купихме, наехме)...

We are writing to draw your attention to a problem in your customer service section.

Пишем ви, за да насочим вниманието ви към проблем в отдела за обслужване на клиенти.

I wish to complaint in the strongest possible terms about the treatment I received from a member of your staff.

Искам да се оплача от отношението на човек от вашия персонал.

I am writing to express my strongest dissatisfaction with the goods we received this morning.

Пиша ви, за да изразя голямото си недоволство от стоките, които получихме тази сутрин.

We are disappointed to find out that the quality of the goods you supplied does not correspond with that of the samples submitted.

Разочаровани сме да открием, че качеството на стоките, които ни доставихте, не отговаря на изпратените образци.

I am writing to complain about the quality of the products I purchased on-line from your website.

Пиша ви, за да се оплача от качеството на стоките, които закупих онлайн от вашия сайт.



Описание на възникналия проблем

Unfortunately, your product (service) has not performed well (the service was inadequate) because...

The product does not work properly (the service was not performed correctly). The operations were misrepresented.

The equipment I ordered has still not been delivered, despite my phone call to you last week.

To resolve the problem I would appreciate it if you could send money back (charge card credit, repair, exchange, etc). Enclosed are copies of my records (copies of receipts, guarantees, warranties, contracts, etc).

I look forward to your reply and the resolution of our problem.

Please deal with this matter urgently. I expect a reply from you by...

We insist on a full refund otherwise we will be forced to take the matter further.

Unless I receive the goods by the end of this week, I will have no choice but to cancel my order.

I hope that you will deal with this matter promptly as it is causing me considerable inconvenience.

⇒ **Полезни изрази в текста след обръщението**

After investigating your complaint, we have ascertained that an error was made in our dispatch department.

След като проучихме вашата жалба, установихме, че в нашия следителски отдел е направена грешка.

We very much regret having given you cause for complaint.

Много съжаляваме, че сме ви дали повод за оплакване (рекламация).

Steps are being taken immediately to ensure that such mistakes do not occur in the future.

Веднага бяха взети мерки, за да се гарантира, че такива грешки няма да стават в бъдеще.

Please accept our sincere apologies for this delay and the trouble it has caused you. Your claim has been passed on to our insurance company, who will get in touch with you soon.

Моля, приемерте искрените ни извинения за това забавяне и затрудненията, които то ви е причинило. Вашата рекламация беше прехвърлена към нашата застрахователна компания, която скоро ще се свърже с вас.

If you keep the damaged goods, we are prepared to invoice them at 50% of the list price.

Ако задържите повредените стоки, ние сме готови да ви ги фактурираме с 50% отстъпка от ценоразписа.

Tassis and Son
11 Egnatias Str.
54180 Thessaloniki

March 15, 2007

Mr. Stoyan Tonchev
Import manager
15 Veliki Preslav Str.
Pleven 5800

Dear Mr Tonchev,

Please accept my sincere apologies for the delay in the delivery of your latest order.

There has in fact been a transportation problem due to a strike of customs officers in Greece and in order to make up for our delay we can either send a credit note or dispatch the goods to you later.

We can assure you that this particular incident is beyond our control and we cannot assume any liability.

We look forward to doing further business with you.

Yours sincerely,
Stefanos Tassis
Manager

Писмо за резервация в хотел

⇒ Полезни изрази

I would like to book a double/single room in your hotel.

Бих искал да си резервирам двойна/единична стая във вашия хотел.

Would you be able to accommodate all the members
of our group in double rooms?

В състояние ли сте да настаните всички
от нашата група в двойни стаи?

Your hotel has been recommended to me as being near the...

Вашият хотел ми беше препоръчан за това че е близо до...

Please send us details of your prices and terms.

Моля, изпратете ни подробности за вашите цени и условия.

If you have no vacancies for this period, could you please suggest another
date/other addresses in the area?

Ако нямате свободни стаи за този период, бихте ли ми предложили
друга дата/адреси в района?

Gwen Blues
105 Glenthorne Road
Hong Kong

23 April 2007

The Maritsa Hotel
78 Maritsa blvd.
Plovdiv 4000
Bulgaria

Dear Sirs,

Thank you very much for the information about your hotel. We wish to take advantage of your offer as we are going to participate in the International Plovdiv Fair 5-12 May 2007.

We shall be glad if you will reserve two double rooms for us on the same floor from 4 to 11 May, eight nights in total. Our Managing Director Mr Kong wishes to stay in a room with a view of the Maritsa river.

Please let me know as soon as possible if you can provide the accommodation required.

We need fax confirmation of the reservation with prices including VAT. Looking forward to hearing from you,

Yours sincerely

Mary Lee
Secretary to the Managing Director

Поздравително писмо

⇒ Полезни изрази

It was with great pleasure that we heard of your appointment as Chairman.

Please accept our heartiest congratulations.

С голямо удоволствие чухме за Вашето назначаване за председател.

Моля, приемерте нашите най-сърдечни поздравления.

Please convey our best wishes and congratulations to Mr Thomson on his promotion.

Моля, предайте най-добрите ни пожелания и поздравления на г-н Томсън за неговото издигане.

Congratulations on your promotion to CEO.

Поздравления за назначаването ти като главен директор.

Peter Wilson
MCN Corporation
104 Vitosha blvd.
Sofia 1000
July 17, 2006

Mr. James Carrington
American Trade Association
5 Bacho Kiro Str.
Sofia 1000

Dear Mr Carrington,

I would like to offer my congratulations on your being elected Chairman of our Trade Association.

No one has done more to deserve the honour, or has worked harder to promote our interests. You can count on me and my company to give you any assistance you require in your term of office, and I wish you every success for the future.

Yours sincerely,

(signature here)

Peter Wilson

President

KK/jt

Благодарствено писмо

⇒ Полезни изрази

May I thank you/ express my thanks for having invited me to...
Разрешете ми да ви благодаря/да изразя благодарностите си за това,
че ме поканихте на...

Many thanks for all the help you gave me with...
Много благодарности за помощта, която ми оказахте за...

Thank you so much for your assistance/for the information you were able
to give us.

Много ти благодаря за помощта/за информацията, която ни даде.

Please accept our warmest thanks.

Моля, приемете най-сърдечните ни благодарности.

Ministry of Culture
17 Alexander Stambolyisky blvd.
Sofia 1000

July 17, 2006

Mr. Stefan Draganov
American Trade Association
5 Bacho Kiro Str.
Sofia 1000

Dear Mr Draganov,

Thank you very much for assisting the Minister while he was in the USA.

I know he has already written to you expressing his gratitude, but I
would like to add my own appreciation. The introductions you made for
him and the contacts and information he gained will be extremely useful
for the future cooperation of our institutions.

If I can offer you any similar service in the future, please contact me.
Yours sincerely,

(signature here)

Peter Manuilov
Head of the Minister's Office
PM/jt

Писмо, с което се отправя покана

⇒ Полезни изрази

The President and CEO of... have pleasure in inviting you to attend
a reception at...on...at...p.m. in honour of...

Президентът и генералният директор на... имат удоволствието
да ви поканят на прием в...(място), на ..(ден) от ...(час) по случай.....

R.S.V.P.

Моля, отговорете.

Dr. and Mrs Steward request the pleasure
of Mr. and Mrs Valentin Ivanov's company at dinner on Saturday at 8 p.m.

Д-р и г-жа Стюърт имат удоволствието да поканят на вечеря
г-н и г-жа Валентин Иванов в събота от 8 часа.

We hope that you will be able to join us at this event, and give us the
benefit of your experience.

Надяваме се, че ще можете да се присъедините към нас на това събитие
и ще ни дадете възможност да се възползваме от вашия опит.

The New York Stock Exchange Group
Department of International Relations
11 Wall Street
New York

September 29, 2006

Mr Blagoy Todorov
Chairman of American-Bulgarian Trade Association
17 Koprivshtitsa Str.
1000 Sofia

Dear Mr Todorov:

On October 30 we are giving a luncheon for the Delegation of the Bulgarian Chamber on Commerce which will visit the New York Stock Exchange.

Mr Bill Morgan, Vice-president of the Stock Exchange will speak about the developments taking place in American-Bulgarian business relations. Following lunch, our guests will be able to answer specific questions you may have. We think you will find the discussions interesting, and hope you can attend.

The luncheon will be held at the Hotel Ritz at 13:00. Your prompt reply would be very much appreciated.

Very truly yours,

Peter Patterson
Executive Director

⇒ Полезни изрази

Unfortunately, the President will be out of town on...and will not, therefore, be able to be present at the conference you are holding.

За съжаление президентът ще бъде извън града на... и по тази причина няма да може да присъства на конференцията, която вие организирате.

Mr. Donchev thanks Prof. Smith for his kind invitation, which he has much pleasure in accepting.

Г-н Дончев благодари на проф. Смит за учтивата му покана, която той с удоволствие приема.

Republic of Bulgaria
Minister of Economy

March 13, 2000

M. Jean-Paul Maurice
Chairman, Crans Montana Forum
55 Avenue Hector Otto
Paris 56104

Dear Mr Maurice,

Thank you for your kind invitation to me to take part in the planned Crans Montana Forum in Zagreb from 13th to 15th April 2000. This looks like an ambitious event which will clearly bring together a highly focused group of leaders to address the continuing issues of EU Integration.

Due to the probable requirement for me to visit the United States in April, combined with the exceptional demands on my time, I very much regret that it will be not possible for me to be present on this occasion. I wish you every success in the planning and implementation of the Forum in Zagreb.

Yours faithfully,
(signature here)

Ivan Tsvetanov
Minister
MS/bt

Изпращане на СМС-и съобщения по ICQ

Изпращането на съобщения по телефона и интернет става все по-удобен и популярен способ на общуване. Особеното при този вид комуникации е изключителната лаконичност, което налага съкращаването на определени думи и букви. Разбира се, прекаленото съкращаване не е препоръчително, тъй като може да затрудни общуването.

При изпращане на електронни съобщения на английски може да съкращавате:

- определени думи (wd = would)
- да замествате кратки думи с една буква (u = you)
- да замествате букви с цифри (Gr8 = great, 4 = four, for)

Най-често използвани съкращения:

2 = to/too/two

4 = for/four

B = be

b/C = because

Esp = especially

ILBL8 = I'll be late

Msg = message

No1 = no one

NMP = not my problem

OIS = Oh, I see

Pls = please

R = are

RUF2 = Are you free to talk?

Thnq = Thank you

TNX = Thanks

U = you

UOK? = You OK?

Want2 = want to

W/o = Without

XLNT = Excellent

ILBAT = I will be able to

AFAIK = As far as I know

L8 = Late

Wer r u = Where are you?

W8 = wait

2day = today

2moro = tomorrow

D u wnt 2 go out 2nit? = Do you want to go out tonight?

A SAP = as soon as possible

ASL? = Age, sex, location?

bb = bye-bye



Не забравяйте, че все пак съкращаването, най-вече на цели изречения, може да доведе до сериозни недоразумения, особено при утотняване на детайли при бизнесдеаки.

In case of emergency

Medical help

При спешни случаи

Медицинска помощ

При пътуване в чужбина си направете медицинска застраховка. Ако пътувате в страните от ЕС, носете със себе си европейска здравна карта.

Тя гарантира, че ще бъдете обслужени безплатно при неотложен случай.

При пътуване в САЩ е необходимо да притежавате частна медицинска застраховка. Ако нямате такава, ще ви бъде отказан прием в болница. Плаща се даже и в държавните болници. Дори и при безобидно заболяване, ще ви направят доста изследвания, тъй като американските лекари носят строга съдебна отговорност в случай, че не са проверили всички евентуални причини за заболяването.

At the Doctor's

При лекаря

1.

- Dr Luis' surgery.

- Hello. I'd like to make an appointment.

- OK. Tomorrow, 10.30. Is it all right?

- I'm sorry. My son broke his arm.

It's an emergency.

- Then come right now.

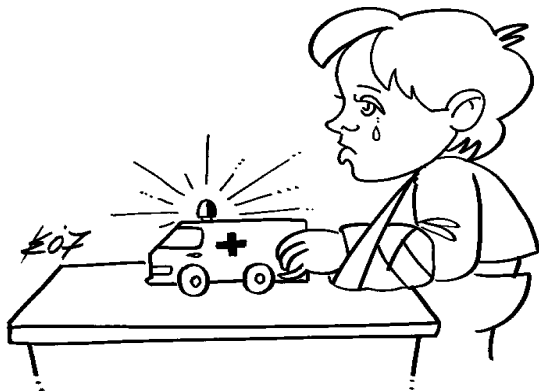
- Кабинета на д-р Луис.

- Здравейте. Искам да запиша час.

- Добре, утре в 10.30. Устройва ли ви?

- Съжалявам. Синът ми си счупи ръката. Спешно е.

- Тогава идвайте веднага.





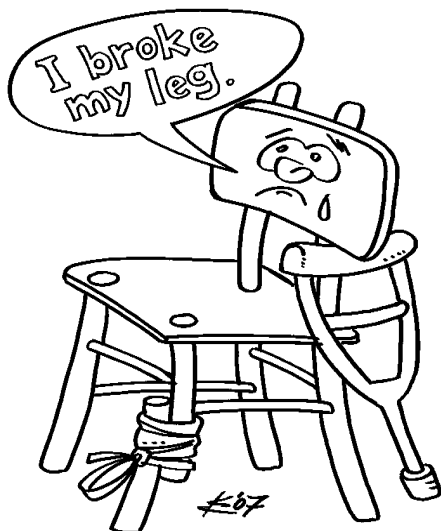
- Good afternoon, Dr. Roberts!
- Good afternoon. What's the matter?
- I don't feel well today. I have a terrible stomach ache and I feel dizzy.
- Are you vomiting?
- No, but I'm having difficulty breathing?
- Have you had such problems before?
- No.
- Please, undress. Let me see your abdomen. Where does it hurt?
- Here.
- What kind of pain is it? Sharp or dull?
- Oh, it's very sharp, here on the left.
- How long have you had it?
- Since yesterday.
- I think you have colitis. I'll give you a prescription. You should take one of these pills every 12 hours. You should come again on Wednesday.
- I see. There is one more problem. I'm a foreigner.
- Do you have health insurance?
- Yes.
- Then there is no problem.

- Добър ден, д-р Робъртс!
- Добър ден. Какво има?
- Не се чувствам добре днес. Имам ужасна болка в стомаха и се чувствам замаян.
- Повръщате ли?
- Не, но ми е трудно да дишам.
- Имали ли сте такъв проблем и преди?
- Не.
- Моля, съблечете се. Нека да видя корема ви. Къде боли?
- Тук.
- Каква е болката? Остра или тъпа?
- О, много остра е. Тук отляво.
- От колко време я имате?
- От вчера.
- Мисля, че имате колит. Ще ви дам рецепта. Трябва да вземате една от тези таблетки на всеки 12 часа. Трябва да дойдете отново в сряда.
- Разбирам. Има още един проблем. Аз съм чужденец.
- Имате ли здравна осигуровка?
- Да.
- Тогава няма проблем.

doctor ['dɒktə] лекар
nurse [nɜ:s] медицинска сестра
hospital ['hɒspɪtəl] болница
clinic ['klinik] клиника
private clinic частна клиника
surgery ['sɜ:dʒəri] лекарски кабинет
ill [ɪl] болен
medical examination ['medɪkəl
ɪɡ'zæmɪneɪn] медицински преглед
cold [kəʊld] простуда

sore throat [sɔ: θrəʊt] възпалено гърло
flu [flu:] грип
running nose ['rʌnɪŋ nəʊz] хрема
headache ['hedeɪk] главоболие
cough [kɒf] кашлица
rash [ræʃ] обрив
pain [peɪn] болка
temperature ['temprɪtʃə] температура
run high temperature
вдигам висока температура

I suffer ['sʌfə] **from** страдам от
diabetes [daɪə'bi:tɪz] диабет
asthma ['æsmə] астма
hepatitis ['hepətaɪtɪs] хепатит
I broke my leg (my arm)
 Счупих си крака (ръката).
I twisted my ankle.
 Изкълчих си глезена.
Something bit me. Нещо ме ухапа.
I feel sick. Чувствам се зле.
I've burnt myself. Изгорих се.



At the Dentist's

- 3.
- I feel pain here, on the right.
 - Open your mouth, please!
 - Where exactly does it hurt?
 - Here.
 - You've lost a filling here. I'll do some job on the tooth and you'll have to come again tomorrow.
 - Will it hurt very much?
 - The hole isn't very small.
 - Then I'd rather have a painkiller.

dentist ['dentɪst] зъболекар
toothache ['tu:θeɪk] зъбобол
fill a tooth пломбирам зъб
filling ['fɪlɪŋ] пломба
pull out a tooth изваждам зъб
anaesthetic [ænis'thetɪk] упойка

При зъболекаря

- Чувствам болка тук, вдясно.
- Отворете си устата, моля!
- Къде точно ви боли?
- Тук.
- Тук ви е паднала пломбата.
- Ще поработя върху зъба и ще трябва да дойдете отново утре.
- Ще боли ли много?
- Дупката не е много малка.
- Тогава по-добре да е с обезболяващо.

tooth decay [tu:θ di'keɪ] кариес
crown [kraʊn] коронка
nerve [nɜ:v] нерв
remove a nerve изваждам нерв
gum [ɡʌm] венец
abscess ['æbses] абцес

4.

- I'd like some analgesic and antibiotics. I have an earache.
- Do you have a prescription?
- No.
- Then you should see a doctor. I can give you only the analgesic now. For the antibiotics you need a prescription.
- But I've used Ospamox before and it was without prescription.
- I'm sorry. In spite of that you need to have a prescription.

- Бих искал някакво обезболяващо и антибиотици. Боли ме ухото.
- Имате ли рецепта?
- Не.
- Тогава трябва да отидете на лекар. Сега мога да ви дам само аналгетика. За антибиотиците ви е необходима рецепта.
- Но преди съм използвал „Оспамокс“ и беше без рецепта.
- Съжалявам. Въпреки това, трябва да имате рецепта.

pharmacy /chemist's (US: **drug-store**)

[ˈfɑːməsi, ˈkemists, ˈdrʌgstɔː] аптека

antibiotic [ˌæntiˈbaɪɒtɪk] антибиотик

analgesic [ˌænəlˈdʒiːzɪk]

аналгетик, болкоуспокояващо

vitamins [ˈvɪtəminz] витамини

sedative [ˈsedətɪv] успокоително

laxative [ˈlæksətɪv] разхлабително

sleeping pills хапчета за сън

medicine [ˈmedsɪn] лекарство

bandage [ˈbændɪdʒ] бинт

cotton-wool [ˈkɒtnwʊl] памук

sanitary towels [ˈsænitri ˈtauəlz]

дамски превръзки

ointment [ˈɔɪntmənt] мазило

adhesive plaster [ədˈhiːsɪv ˈplɑːstə]

лекопласт



Emergency service (Спешни телефони в някои страни)

European Union	112 (also standard on GSM mobile phones)
United Kingdom	112 or 999
Ireland	112 or 999
USA	911
Canada	911
Australia	000
New Zealand	111
China	999
Japan	995 (fire and medical), 110 (police)
Singapore	995 (fire and medical), 999 (police)
Kuwait	777
Israel	101 (medical), 100 (police)



При възникване на спешен случай, когато сте в тужбина, наберете
посочения номер директно от мобилен или стационарен телефон.
Оператор ще ви пренасочи към необходимата помощ.



Traffic accident

5.

- 112. 

- Hello. I've just witnessed an accident on the motorway London – Oxford. Please, send an ambulance. Someone has been injured.

- Tell me where exactly the accident is.

- On the 35th mile. A Land Rover hit a Mercedes head-on. The guy wasn't looking where he was going. The Mercedes burst into flames. There are casualties.

- Are you injured too?

- No, I am safe and sound, thanks God. My car was going third after the Mercedes and it was hit very slightly.

- All right. We'll send our crew immediately.

Транспортна злополука

- 112.

- Ало. Току-що станах свидетел на злополука по магистралата Лондон-Оксфорд. Моля, изпратете линейка. Хора са ранени.

- Кажете ми къде точно е злополуката.

- На 35-та миля приблизително. Един ленд ровър удари челно един мерцедес. Човекът не гледаше къде кара. Мерцедесът лумна в пламъци. Има ранени.

- Вие също ли сте ранен?

- Не, жив и здрав съм благодарение на бога. Моята кола вървеше трета след мерцедеса и само леко е ударена.

- Добре. Ще изпратим нашия екип веднага.

6.

- Hello. Is this Road Assistance?

- Yes. How can I help you?

- My car broke down. The engine refuses to start.

- Where are you now?

- On the 46th kilometer of the highway Sofia-Plovdiv, not far from Ihtiman.

- OK. I'll be there in 15 minutes. If I can't remove the engine trouble, I'll take your car to the nearest service station. Don't worry.

- Ало. Пътна помощ ли е?

- Да. С какво мога да ви помогна?

- Колата ми се развали. Моторът отказва да запали.

- Къде се намирате сега?

- На 46-ия километър по магистралата София-Пловдив, недалече от Ихтиман.

- Добре, ще бъда там след 15 минути. Ако не мога да отстраня повредата на мотора, ще откарам колата ви до най-близкия сервиз. Не се безпокойте.

My car has been hit.

Ударена ми е колата.

The brake is damaged.

Повредена ми е спирачката

My windscreen is broken.

Счупено ми е предното стъкло.

Petrol/oil leaks.

Изтича бензин/масло.

The engine smokes.

От двигателя излиза пушек.

Someone hit me head-on/

Someone went into the back of me.

Удариха ме челно/отзад.

road accident [roud 'æksident] пътно
произшествие

motorway ['moutə:wei] магистрала,
аутобан

service station ['sə:vis steɪʃn] сервиз

breakdown ['breikdaun] повреда

repairing [ri'pɛəriŋ] поправка

tank [tæŋk] резервоар

safety belt ['seɪfti belt] предпазен колан

windscreen [ˌwɪnd'skri:n]

предно стъкло

bonnet ['bɒnɪt] капак

brake [breɪk] спирачка

clutch [klʌtʃ] съединител

tyre [taɪə] гума

pump up the tyres напompвам гумите

engine ['endʒɪn] мотор, двигател

oil-pump [ɔɪl ɒlmp] маслена помпа

battery ['bætəri] акумулатор

headlight ['hedlaɪt] фар

blinker ['blɪŋkə] мигач

spare parts ['spɛə pa:ts]

резервни части

Theft, burglary, lost property

7. 

- My purse was pinched out of my handbag.

- Did you have much money in it?

- Luckily, there wasn't anything of value in it. My credit card was stolen but I informed the bank immediately and they cancelled it.

Кражба, обир, загубени вещи

- Откраднаха ми портмонето от дамската чанта.

- Имаше ли много пари вътре?

- За щастие нямаше нищо ценно вътре. Отрадната ми е кредитната карта, но аз веднага известих банката и те я анулираха.



8.

- My car is stolen.
- That's horrifying! You should call the police.
- Was the alarm turned on?
- Yes, of course. But in spite of it. I think the thieves have decoded the device and broke into the car.
- My flat was burgled even though it had a reinforced door. The thieves got away with a lot of money and some valuable jewellery.
- Did you call the police?
- Yes, they come immediately but didn't find any traces. Nor did they find the thief himself.
- This is the explanation. They have mafia-style organized crime in this country.

- Открадната ми е колата.
- Това е ужасно! Трябва да се обадиш на полицията.
- Алармата беше ли включена?
- Да, разбира се. Но въпреки това. Мисля, че крадците са декодирали устройството и са влезли с взлом в колата.
- Апартаментът ми беше обран, въпреки че имаше бронирана врата. Крадците са избягали с много пари и ценни бижута.
- Обади ли се на полицията?
- Да, дойдоха веднага, но не откриха никакви следи. Нито пък самия крадец.
- Това е обяснението. В тази страна има организирана престъпност от мафиотски тип.

9.

- Inspector Scott.
- I've been mugged in broad daylight. Someone stole my pendant which is a dear family keepsake.
- When did it happen exactly?
- An hour ago.
- Can you describe the person?
- He was a middle-aged man, short and thin with curly hair and a big beard.
- Please, have a look at this album. Can you recognize him in these pictures?
- Well... That's him. I'm sure. This is the guy.
- All right. I hope we can bring back your pendant very soon.

- Инспектор Скот.
- Обрах ме посред бял ден. Някой ми открадна медальона, който е скъп семеен спомен.
- Кога точно стана това?
- Преди един час.
- Можете ли да опишете човека?
- Беше мъж на средна възраст, нисък и слаб, с къдрава коса и голяма брада.
- Моля, погледнете този албум. Разпознавате ли го на тези снимки?
- Ами... Това е той. Сигурна съм. Това е човекът.
- Добре. Надявам се, че ще можем да ви върнем медальона много скоро.

crime [kraim] престъпление
criminal ['kriminəl] престъпник
theft [θeft] кражба
thief [θi:f] крадец
robbery ['rɒbəri] обир
mug [mʌg] грабеж
mugger ['mʌgə] крадец
burglar ['bɜ:glə] крадец
burglary ['bɜ:gləri] кражба с взлом
steal [sti:l] крада



10. 🎧

- Excuse me, can you help me?
 I've lost my passport.
 I left it in the taxi.
 - When are you travelling?
 - I'm booked on the 11.15 flight to Sofia.
 - I'm afraid you can't travel without a valid passport.
 - So what do I do?
 - You must contact your embassy and get an emergency travel document.
 - How long will that take?
 - I'm not sure. Maybe they will issue the document immediately.

- Извинете, можете ли да ми помогнете? Загубих си паспорта. Забравих го в таксито.
 - Кога пътувате?
 - Имам резервация за полета за София в 11.15.
 - Страхувам се, че не можете да пътуване без валиден паспорт.
 - И какво да правя?
 - Трябва да се свържете с вашето посолство и да вземете пасаван.
 - Колко дълго ще продължи това?
 - Не съм сигурна. Може би ще ви издадат документа веднага.

Английско-български бизнес речник

A

ability to pay [ə'biliti tu pei]

платежоспособност

abolish [ə'bɒliʃ] отменям, ~ **a law**

отменям закон

above-the-line [ə'bʌv ðə laɪn] над
чертата (*в счетоводството*)

absolute[æbsəlu:t] ~ **advantage**

абсолютно предимство, ~ **liability**

абсолютна отговорност, ~ **sale**

абсолютна продажба, ~ **threshold**

абсолютен праг

absorb [əb'sɔ:b] поглъщам,

абсорбирам

absorbable risk [əb'sɔ:bəbl]

абсорбиран риск

AC (accelerated country) развита

страна

a/c (account) сметка

accelerated depreciation

[ək'seləreitid di,prɪf'i'eɪʃn] ускорена

амортизация

acceleration clause [ək,selə'reɪʃn

klɔ:z] клауза за ускоряване

accelerator [ək'selə'reitə] ускорител

access ['ækses] достъп

accommodating credit [ə,kɒmə'deɪtɪŋ]

“дружески” кредит

accordance [ə'kɔ:dəns] съответствие

account [ə'kaunt] сметка, отчет,

~ **books** счетоводни книги

accountability [ə,kauntə'biliti]

отчетност

accountancy [ə'kauntənsi]

счетоводство, счетоводен отдел

accountant [ə'kauntənt] счетоводител

accountant's report [ə'kauntənts

ri'pɔ:t] счетоводен отчет

accounting [ə'kauntɪŋ] счетоводство,

~ **profit** счетоводна печалба, ~ **costs**

счетоводна стойност

accounts payable [ə'kaunts 'peɪəbl]

задължения

accounts receivable [ə'kaunts

ri'si:vəbl] вземания

accredit [ə'kredit] акредитирам,

признавам

accrual [ə'kru:əl] капитализиран,

~ **accounting** капитализирано

(натрупано) счетоводство, ~ **interest**

rate капитализиран лихвен процент

accrued [ə'kru:d] натрупан,

~ **depreciation** натрупани

амортизации, ~ **expense** натрупан

разход, ~ **income** натрупан доход

accumulate [ə'kju:mjuleɪt] натрупвам

acquisition [ˌækwi'ziʃn] придобиване

ACT (Advance Corporation Tax)

предварителен данък печалба

active ['æktiv] активен, ~ **fiscal policy**

активна фискална политика

activity ratio [æk'tiviti 'reɪʃu]]

показател за активност

act [ækt] постановление, наредба, указ,

~ **of God** природно бедствие, стихия

actual damages ['æktʃuəl 'dæmɪdʒɪs]

действителни загуби

actuary ['æktʃuəri] статистик

additional [ə'dɪʃənəl] допълнителен,

~ **facilities** допълнителни облекчения

adjourn [ə'dʒə:n] отлагам, отсрочвам

adjustable-rate mortgage [ə'dʒʌstəbl

reit 'mɔ:ɡɪdʒ] ипотека с регулируем

лихвен процент

adjustment [ə'dʒʌstmənt]

приспособяване, ~ **speed** скорост

на приспособяване

admass (или **ad-mass**) ['ædmæs]

хора, податливи на търговска

реклама

administered [əd'mɪnɪstəd]

управляем, ~ **inflation**

контролируема инфлация, ~ **price**

определяна от държавна институция

цена

administrative [əd'mɪnɪstrətɪv]

административен, ~ **assistant**

административен сътрудник,

секретарка, ~ **expense (cost)**

административни разходи

admission [əd'mɪʃn] допускане,

приемане

adulteration [ə,dʌltə'reɪʃn]

подправяне, фалшифициране

ad valorem tax [ædvə'lɔ:rəm tæks]

адвалорен данък

advance [əd'va:ns] заем, ~ **from (by)**

customer заем от клиент

adverse ['ædvɜ:s] неблагоприятен,

враждебен

advertise ['ædvətaɪz] рекламирам

advertisement [əd'vɜ:tɪsmənt]

реклама

advertising ['ædvətaɪzɪŋ] рекламен,

~ **agency** рекламна агенция

advice [əd'vaɪs] съвет, ~ **note**

уведомление, ~ **of delivery** известие

за доставка, ~ **of dispatch** авизо

affinity card [ə'fɪnɪti kɑ:d] афинитетна

карта

aftermarket [ɑ:ftə'mɑ:kɪt] вид сделки

с ценни книжа

AG (Aktiengesellschaft) обществена

фирма в Германия или Швейцария

ageing population ['eɪdʒɪŋ pɒpjʊ'leɪʃn]

застаряващо население

agency ['eɪdʒənsɪ] агенция

agent ['eɪdʒənt] агент

age of majority ['eɪdʒ əv mə'dʒɔ:ritɪ]

зрелост

AGM (Annual General Meeting)

годишно събрание на акционерите

aggregate ['ægrɪɡət] съвкупен,

~ **demand** съвкупно търсене,

~ **output** съвкупна производителност,

~ **supply** съвкупно предлагане

agreement [ə'ɡri:mənt] споразумение

agriculture [ˌæɡrɪˈkʌltʃə] селско стопанство
all-loss insurance [ɔ:l lɒs ɪnʃʊərəns] пълна застраховка
allocation [ˌæləˈkeɪʃn] разпределение
allow [əˈlaʊ] допускам, разрешавам,
~ **a credit** отпускам кредит
allowance [əˈlaʊəns] отчисления, приспадане
amendment [əˈmendmənt] поправка (в закон, процес)
amenities [əˈmenɪtɪs] удобства
AMEX (American Stock Exchange) американската фондова борса
amortization [ə,mɔ:tiˈzeɪʃn] амортизация
amount [əˈmaʊnt] 1. сума, количество, 2. ~ **to** възлизам
annual [ˈænjʊəl] годишен, ~ **income** годишен доход, ~ **percentage rate** годишен лихвен процент, ~ **report** годишен отчет, ~ **return** годишна възвръщаемост
annuity [æˈnju:ɪti] анюитет, плащане на равни интервали
anticipation [æntɪsɪˈpeɪʃn] очакване
appellation court [ˌæpəˈleɪʃn kɔ:t] апелативен съд
applicant [ˈæplɪkənt] кандидат
application [ˌæplɪˈkeɪʃn] молба, заявление, ~ **form** формуляр за молба
appreciation [əˌprɪʃɪˈeɪʃn] оценяване
approval [əˈpru:vəl] одобрение
approximately [əˈprɒksɪmətli] приблизително

arrangement [əˈreɪndʒmənt] уреждане, споразумение
arbitration [ˌɑ:biˈtreɪʃn] арбитраж
assemble [əˈseɪbl] монтирам
assessment [əˈsesmənt] оценка, оценяване
asset [ˈæset] имущество, актив
assign [əˈsain] определям, назначавам
assignment [əˈsainmənt] назначаване на служба
assume [əˈsjʊ:m] приемам, добивам, ~ **liability (risk)** поемам отговорност (риск)
assurance [əʃʊərəns] увереност, сигурност
ATM (Automated Teller Machine) банкомат
attachment [əˈtætʃmənt] приложение
at-the-market price на пазарна цена
attorney [əˈtə:ni] пълномощник, адвокат
attrition [əˈtrɪʃn] изхабяване, износване
auction [ɔ:kɪn] аукцион, търг
audit [ˈɔ:dit] одит, ревизия
auditor [ˈɔ:ditə] одитор, ревизор
authorize [ˈɔ:θəraɪz] упълномощавам
automatic data processing [ˌɔ:təˈmætɪk ˈdeɪtə ˈpraʊsɪsɪŋ] автоматична обработка на данни
available [əˈveɪləbl] наличен, на разположение, под ръка

average ['ævərɪdʒ] среден, ~ **cost**
средни разходи, ~ **gross sales**
средни продажби, ~ **tax rate** средна
данъчна ставка

avoidable cost [ə'voidəbl kɒst]
допустими разходи
awareness [ə'wɛənis] съзнание,
осъзнание

B

back [bæk] поддържам, подкрепям,
финансирам, ~ **a bill** гарантирам
изплащане на полица

back office [bæk 'ɒfɪs] бек офис (*там,*
където се извършва основната
дейност на фирмата и не се
работи с клиенти)

bad [bæd] лош, ~ **check** лош чек,
~ **debt** лош дълг

balance ['bæləns] баланс, ~ **of**
payments платежен баланс, ~ **of**
trade търговски баланс, ~ **sheet**
балансов отчет

balanced economy ['bælənst
i:'kɒnəmi] балансирана икономика

bank [bæŋk] банков, ~ **account**
банкова сметка, ~ **certificate** банков
сертификат, ~ **charges** банкови
такси, ~ **deposit** банков депозит,
~ **draft** банков чек

bankruptcy ['bæŋkrʌpsi] банкрут,
фалит

bar code [ba: koud] баркод

bargain ['ba: ɡɪn] 1. сделка, 2. пазаря
се, водя преговори

barrel ['bærəl] барел

barter ['ba:tə] бартер, разменна
търговия

base capital [beɪs 'kæpɪtəl]
минимален капитал

base wage [beɪs weɪdʒ] основна
работна заплата

base pay rate [beɪs weɪdʒ] основна
часова ставка (*при хонорарите*)

basic commodity ['beɪsɪk kə'mɒdɪti]
основна стока (участва с
производството на всички
продукти)

basis ['beɪsɪs] основа

bearer bond ['beəre bɒnd] облигация
на приносител

below-the-line [bi'lou ðə laɪn] под
чертата (*в счетоводството*)

benchmark ['bentʃma:k] образец,
стандарт за нещо

beneficiary [benɪ'fɪʃəri] бенефициент
benefit ['benɪfɪt] полза, облага,
изгода

bequest [bi'kwest] завещание,
наследство

betterment ['betəmənt] подобряване

bid [bɪd] 1. предлагам цена, 2. цена,
търг, ~ **price** цена, предлагана на
търг

bilateral [bi'lætərl] двустранен,
~ **contract** двустранен договор

bill [bil] сметка, ~ **of exchange** менителница, трата, ~ **of lading** товарителница, коносамент, **sight** ~ срочна трата
blackmail ['blækmeil] изнудване, шантаж
black economy [blæk 'ma: kit] сива икономика
black market [blæk 'ma: kit] черна борса
blue chips [blu: tʃips] сини акции (акции на водещи компании)
blue-collar worker [blu: 'kɒlə 'wɜ:kə] работник на физическия труд
blue economy [blu: i'kɒnəmi] официална икономика
blueprint ['bluprint] хелиографско копие
blowout ['bləʊaʊt] евтини стоки, продаващи се бързо на дребно
board [bɔ:d] борд, ~ **of directors** борд на директорите, ~ **of governors** борд на гуверньорите (на банка)
bond [bɒnd] облигация, ~ **market** пазар на облигации, ~ **s payable to bearer** ценни книжа, платими на приносителя
bonus ['bəʊnəs] премия, бонус
bookkeeping ['bʊki:piŋ] счетоводство
book value [bʊk 'vælju:] счетоводна стойност
boom [bu:m] бум, разцвет
bootlegging ['bu:tlegiŋ] контрабанда
bottom line ['bɒtəm laɪn] долна линия (в счетоводството)

branch [bræntʃ] филиал
brand [brænd] фирмена марка
branding ['brændiŋ] обособяване индивидуалността на фирмен продукт
breach [bri:tʃ] нарушаване, скъсване (на отношения), ~ **of contract** нарушаване на договор
break-even [breik 'i:vən] без загуби или печалба, ~ **point** точка, при която приходите се равняват на разходите
bribe [braib] подкуп
bridge loan [brɪdʒ laʊn] временен кредит
brief [bri:f] кратък
broadcast ['brɒdkɑ:st] радио (телевизионно) предаване, емисия
broker ['brɒkə] брокер
budget ['bʌdʒɪt] бюджет
budgetary policy ['bʌdʒɪtəri 'pɒlɪsi] бюджетна политика
building society ['bɪldɪŋ sə'saɪəti] взаимоспомагателна (спестовна) каса
bulk [blɜ:k] обем, **in** ~ в насипно състояние, ~ **discount** отстъпка за обем
bull market [bul 'ma:kit] пазар с тенденция за покачване
bureaucracy [bjʊə'rɒkrəsi] бюрокрация
bureaucrat ['bjʊə'rɒkræt] бюрократ
business ['biznis] бизнес, ~ **environment** бизнес среда, ~ **ethics** бизнес етика,

~ **hours** работно време
buy and sell agreement [bai ænd sel əg'ri:mənt] договор за покупко-продажба

by-product [bai 'prɒdʌkt] вторичен продукт
byte [bait] байт

C

CAC - индекс на парижката борса
call [kɔ:l] искане, ~ **price** искана цена
campaign [kæm'peɪn] кампания
cancellation [kænsə'leɪʃən] отмяна, анулиране
capacity [kə'pæsɪti] капацитет, **cargo** ~ товароподемност
capital ['kæpɪtəl] капитал, ~ **account** капиталова сметка, ~ **accumulation** натрупване на капитал, ~ **assets** капиталови запаси, ~ **expenditure** капиталови разходи, ~ **gains** капиталови печалби, ~ **income tax** данък върху дохода от капитал, ~ **investment** придобиване на основно средство (DMA)
capitalization [ˌkæpɪtəlaɪz'eɪʃən] капитализиране
career [kə'riə] кариера
cargo ['kɑ:gou] товар, карго
carriage ['kæridʒ] превоз
carrier ['kæriə] превозвач
cartel ['kɑ:tel] картел
carton ['kɑ:tən] кутия
case [keɪs] щайга
cash [kæʃ] налични пари, пари в брой, ~ **assets** налични пари в банка, ~ **dispenser** банкомат, ~ **flow** паричен поток, ~ **payment** инкасово

плащане, ~ **transfer** прехвърляне в налични пари
cash-and-carry wholesaler [kæʃ ænd 'kæri 'houlseɪlə] търговец на едро
cask [kæsk] буре, каца
central corporate expenses ['sentrəl 'kɔ:rpəɪt ɪks'pensɪz] централни корпоративни разходи
C.E.O. (Chief Executive Officer) главен директор
certified ['sə:tɪfaɪd] заверен, удостоверен, ~ **financial statement** заверен годишен отчет, ~ **internal auditor** вътрешен одитор, ~ **public accountant** заклет експерт-счетоводител
C.E.T. (Common External Tariff) обща митническа тарифа
C.F.O. (Chief Financial Officer) икономически директор
chairman ['tʃeətmən] председател
change [tʃeɪndʒ] смяна, размяна
charge [tʃɑ:dʒ] цена, такса
charge card [tʃɑ:dʒ] кредитна карта, още credit card или debit card
charity ['tʃærɪti] благотворителност
cheap [tʃi:p] евтин
checking account ['tʃekɪŋ ə'kaʊnt] разплащателна сметка

c.i.f. или **CIF(cost, insurance and freight)** цена франко пристанище
claim [kleim] рекламация, иск, претенция
classified ad ['kla:sifaɪd æd] малка обява
clause [klo:z] клауза
clearing ['kliəriŋ] клиринг
clerk [kla:k] чиновник
c/o (care of) на вниманието на
c.o.d. или **COD (cash on delivery)** плащане при доставка
code [koud] код
coin [koin] монета
collaborate [kə'læbəreɪt] работя съвместно
commerce ['kɒməs] търговия
commercial [kə'mɜ:ʃəl] търговски, ~ **bank** търговска банка, ~ **bill** търговска трата, ~ **policy** търговска политика
commitment [kə'mɪtmənt] задължение
commodity [kə'mɒdɪti] стока, ~ **exchange** стокова борса
common currency ['kɒmən 'klɜ:nsi] обща валута (*като еврото*)
Common Market ['kɒmən 'ma:kɪt] Общ пазар
company ['kʌmpəni] компания, фирма, **commercial** ~ търговска компания, **holding** ~ холдингова компания, **industrial** ~ промишлена компания, **investment** ~ инвестиционна компания, **joint stock** ~ акционерно дружество, **limited**

liability ~ дружество с ограничена отговорност
compensation [ˌkɒmpən'seɪʃən] компенсация
competition [ˌkɒmpɪ'tɪʃən] конкуренция
competitive [kəm'petɪtɪv] конкурентен
competitor [kəm'petɪtə] конкурент
complain [kəm'pleɪn] оплаквам се, жалвам се
complaint [kəm'pleɪnt] оплакване, жалба, рекламация
compound interest ['kɒmpaʊnd 'ɪntrɪst] сложна лихва
comprehensive insurance [ˌkɒmprɪ'hensɪv ɪn'ʃʊərəns] застраховка с пълно покритие
confirm [kən'fɜ:m] потвърждавам
consideration [kən,sɪdə'reɪʃən] вземане предвид
consignment [kən'saɪnmənt] пратка, партида
consolidation [ˌkənsəli'deɪʃən] обединение, консолидация
constraint [kən'streɪnt] принуда
consumer [kən'sju:mə] потребител, ~ **credit** потребителски кредит, ~ **durable** стока с дълготрайна употреба, ~ **price index** индекс на потребителските цени
consumption [kən'sʌmpʃn] потребление
contract ['kɒntrækt] договор
contraction [kən'trækʃən] съкращаване, свиване
copyright ['kɒpraɪt] авторско право

corporation [ˌkɔːpə'reɪʃən] корпорация
cost [kɒst] цена, стойност, ~-**effective**
рентабилен, ~, **insurance and freight**
(**c.i.f.**) цена франко пристанище
(стойност, застраховка, фрахт)
credit ['kredit] кредит, ~ **balance**
кредитен баланс, ~ **card** кредитна
карта
crime [kraɪm] престъпление
currency ['kʌrənsɪ] валута, ~ **board**
валутен борд, **hard** ~ свободно
конвертируема (твърда) валута, **soft**

~ неконвертируема (мека) валута
current ['kʌrənt] текущ, ~ **assets**
краткотрайни активи (оборотни
средства), ~ **deposit** разплащателен
влог, ~ **liabilities** краткосрочни
пасиви
customs ['kʌstəms] митница
CV (curriculum vitae) автобиография
cyclical unemployment ['saɪklɪkəl
ˌɪm'plɔɪmənt] циклична
безработица

D

damages ['dæmɪdʒɪz] щети, **to claim**
~ предявявам иск за щети, **to pay** ~
плащам за нанесени щети
data ['deɪtə] данни
database ['deɪtəbeɪs] база данни
date of issue [deɪt əv 'ɪʃuː] дата на
издаване
DAX - индекс на немската фондова
борса
d.d.p. или **DDP (delivered duty-paid)**
доставено, с платено мито
deadline ['dedlaɪn] определен срок
dead stock ['dedstɒk] непродаваема
стока
dead time ['dedtaɪm] престой
debit ['deɪtɪ] дебит, ~ **balance**
дебитен баланс, ~ **card** дебитна
карта
debt [det] дълг, ~ **contract** договор
за заем, дълг

debtor ['detə] длъжник
dedication [dedɪ'keɪʃən] дарение
deduction [dɪ'dʌkʃən] изваждане,
отбив
deed [diːd] дело, деяние, акт
default [dɪ'fɔːlt] неизпълнение на
задължение, пропуск, ~ **of payment**
неизплащане
defective [dɪ'fektɪv] дефектен,
повреден
deferral of taxes [dɪ'fɜːrəl əv 'tæksɪz]
отсрочване на данъци
deficit ['defɪsɪt] дефицит, ~ **financing**
дефицитно финансиране
deflation [dɪ'fleɪʃən] дефлация
delegate ['deləgeɪt] делегирам,
възлагам
demand [dɪ'mɑːnd] търсене, **supply**
and ~ търсене и предлагане,
payable on ~ платим при поискване

density ['densiti] гъстота, плътност,
population ~ гъстота на населението
department [di'pa:tmənt] отдел
dependant [di'pendənt] зависим
deposit [di'pɒzɪt] депозит
depreciation [di,prɪʃi'eɪʃən] амортизация, износване
depression [di'prefən] депресия
devaluation [di,væljʊ'eɪʃən] девалвация
development [di'veləpmənt] развитие
dilution [dai'lju:ʃən] разреждане
diminishing returns [di'mɪnɪʃɪŋ rɪ'tə:nz] намалена възвращаемост
direct cost [dai'rekt kɒst] преки разходи
disclaimer [dis'kleɪmə] отказване от право
discount ['diskaʊnt] отстъпка, сконто,
trade ~ търговска отстъпка, **cash** ~ отстъпка за плащане в брой
disposal [dis'pəʊzəl] разположение
disruption [dis'rʌpʃən] разрушаване, разрыв
distress [di'stres] бедствие, нещастие

distribution [ˌdɪstrɪ'bju:ʃən] разпределение, дистрибуция
dividend ['dɪvɪdənt] дивидент
domestic [də'mestɪk] вътрешен, ~ **corporation** местна фирма, ~ **currency** местна валута
double-entry bookkeeping ['dʌblə 'entri 'bʊki:piŋ] двустранно счетоводство
double time ['dʌblə taim] двойна надница
Dow Jones (Dow Jones Industrial Average) индекс Дау Джоунс
download ['daʊnləʊd] даунлоуд, трансфер на данни от централен на по-малък компютър
draw [drɔ:] тегля
drawback ['drɔ:bæk] спънка, пречка
dues [dju:s] мита, налози
dumping ['dʌmpɪŋ] дъмпинг
duration [djuə'reɪʃən] продължителност
duty ['dju:ti] мито, налог, **liable to** ~ подлежащ на обмיתяване, ~ **free** безмитен

E

earned income [ə:nt 'ɪŋkʌm] доход
earnings ['ə:nɪŋz] доход, печалба
economic growth [ˌɪkə'nɒmɪk grəʊθ] икономически растеж
edict ['ɪdɪkt] доход, печалба
edition [e'dɪʃn] издание
effective [ɪ'fektɪv] ефикасен, действащ

efficient [e'fɪjənt] продуктивен, ефективен, добре извършен
elect [ɪ'lekt] избирам
election [ɪ'lekʃən] избор
eligible [e'lɪdʒɪbl] подходящ, приемлив
embargo [em'ba:gəʊ] ембарго

embassy ['embəsi] посолство
employ ['im'plɔɪ] наемам на работа
employee [ˌem'plɔɪi:] работник, служител
employer [em'plɔjə] работодател
employment [im'plɔimənt] работа, заетост, ~ **contract** трудов договор
EMS (European Monetary System) европейска валутна система
enclosure [in'klouzə] приложение (към писмо)
endorsement [in'do:smənt] джиросване
endowment [in'dəʊmənt] дарение
end user [end 'ju:zə] краен потребител
engage ['in'geɪdʒ] наемам, ангажирам
enhance [in'hɑ:ns] повишавам, покачвам
enquire [in'kwaɪə] запитвам, интересувам се
enquiry [in'kwaɪəri] запитване, проучване
enterprise ['entəpraɪz] предприятие
enterpriser ['entəpraɪzə] предприемач
entity ['entɪti] същност, обект, **legal** ~ юридическо лице
entry ['entri] вписване, регистриране
equilibrium [ˌi:kwɪ'libriəm] равновесие
equity ['ekwɪti] обикновена акция без фиксиран дивидент
establish [is'tæblɪʃ] установявам, създавам
establishment [is'tæblɪʃmənt]

учреждение, филиал
estate [is'teɪt] имот, имущество
estate tax [is'teɪt tæks] данък сгради
estimate ['estimeɪt] оценявам, правя оценка
estimated tax ['estimeɪtɪd tæks] предварителен данък
et al. и др., и колектив
European [ˌjuərə'pi:ən] европейски, ~ **Commission** Европейска комисия, ~ **Union** Европейски съюз, ~ **Communities** Европейски общности, ~ **Monetary Union** Европейски валутен съюз, ~ **Court of Justice** Европейски съд, ~ **Investment bank** Европейска инвестиционна банка, ~ **Free Trade Association (EFTA)** Европейска асоциация за свободна търговия
FTSE (the Financial Times Stock Exchange) или **Footsie** Футси (индекс на акциите на Нюйоркската фондова борса)
evaluate [e'væljueɪt] оценявам
even ['i:vən] еднакъв, равен
eviction [i'vɪkʃn] отнемане на имущество
evidence ['eɪdɪns] доказателство, показание
ex- [eks] бивш
exception [ɪk'sepʃn] изключение
excess [ɪk'ses] излишък
exchange [ɪks'tʃeɪndʒ] размяна, обмяна, ~ **gain (loss)** печалба (загуба) от обмяна, ~ **rate** валутен курс

excise tax [ek'saiz tæks] акциз
executive (CEO) [ig'zekjutiv] изпълнителен (главен) директор
exhibit [ig'zibit] излагам
exhibition [,eksɪ'bɪʃn] изложение
expansion [iks'pænjən] разширяване, увеличаване
expected return [iks'pektɪd rɪ'tɜ:n] очаквана възвращаемост
expenditure [iks'pendɪtʃə] разноски
expenses [iks'pensɪz] разходи
expiry [iks'paɪəri] изтичане (*на срок*)

export ['eksɒpɔ:t] износ
extend [iks'tend] продължавам, разпростирам се
extract [iks'trækt] вадя, изваждам
ex-works ['eks wə:ks] от фабриката (*цената е стойността на стоката във фабриката на доставчика*)
external [eks'tɜ:nəl] външен,
 ~ **consultant** външен консултант,
 ~ **debt** външен дълг
eyewitness ['aiwɪtnɪs] свидетел, очевидец

F

facility [fə'sɪlɪti] улеснение, удобство
facilitation [fə,sɪlɪ'teɪʃn] улесняване, подпомагане
factor ['fæktə] фактор
factory ['fæktəri] фабрика
fail [feɪl] не сполучвам, пропадам
failure ['feɪljə] неуспех, провал, пропуск
fair [fɛə] панаир
fare [fɛə] такса, цена на билет
feasible ['fi:zɪbl] осъществим, възможен
fee [fi:] такса, хонорар
feedback ['fi:dbæk] обратна връзка
felony ['feləni] углавно престъпление
ferry boat ['ferɪbaʊt] ферибот
fertile ['fɜ:taɪl] плодороден
field salesperson [fi:ld 'seɪlzpɜ:sən] пласър на определени стоки
FIFO (first in, first out) първи влиза,

първи излиза (принцип на амортизация на инвентара)
file [faɪl] файл
finance [faɪ'næns] финанси
financial risk [faɪ'nænʃl risk] финансов риск
fine [faɪn] глоба
firm [fɜ:m] фирма
first aid [fɜ:st eɪd] първа (бърза) помощ
fiscal policy ['fɪskəl 'pɒlɪsi] фискална политика
fixed [fɪkst] фиксиран, твърд, ~ **asset** основно средство (*в смет.*), ~ **capital** основен капитал, ~ **cost** постоянен разход, ~ **income** постоянен доход
flat tax [flæt tæks] пропорционален данък
flexible ['fleksɪbl] гъвкав
float [flaʊt] плавам

floating assets ['flaʊtɪŋ 'æsets] свободен капитал
flow [flaʊ] течение, поток
fluctuation [ˌflʌktju'eɪʃn] колебание,
 ~ **in exchange** колебание на валутния пазар
f.o.b. или FOB (Free on board) цена на борда на кораба
forecast ['fɔ:kɑ:st] прогноза
foreclosure [fɔ:'klouʒə] обявяване на ипотека за просрочена
foreign ['fɔ:ri:n] чужд, ~ **exchange** валутен обмен, ~ **direct investment** чуждестранни преки инвестиции, ~ **trade organization** външнотърговска организация, ~ **trade zone** зона за свободна търговия
forex ['fɔ:riks] валутна обмяна
forfeiture ['fɔ:fitʃə] конфискация
forgery ['fɔ:dʒəri] фалшификация, подправяне
formal ['fɔ:məl] официален
former ['fɔ:mə] бивш, предишен
fortnight ['fɔ:tnait] две седмици
fortune ['fɔ:tʃu:n] състояние, богатство
forward ['fɔ:wəd] предварителен, в аванс

forwarder ['fɔ:wədə] спедитор
franchise ['fræntʃaɪz] франчайз
fraud [frɔ:d] измама
free [fri:] свободен
freelance ['fri:læns] свободна професия
free-trade zone [fri: treɪd zəʊn] зона за свободна търговия
freight [fraɪt] фрахт, навло
freight forwarder [fraɪt 'fɔ:wədə] спедитор
friction ['frikʃn] триене, търкане
frontage ['frɒntɪdʒ] ивица земя (*край море и др.*)
frontier ['frɒntiə] граница
front office [frɒnt'ɒfɪs] фронт офис (за обслужване на клиенти)
fund [fʌnd] фонд
furlough ['fɜ:ləʊ] отпуск
furnish ['fɜ:nɪʃ] снабдявам, мебелирам
furniture ['fɜ:nɪtʃə] мебели, обзавеждане
future goods ['fju:tʃə gu:dz] фючърсни стоки
futures market ['fju:tʃə 'mɑ:kɪt] фючърсен пазар

G

gain [geɪn] доход, печалба
garnish [gɑ:nɪʃ] налагам запор
garnishment [gɑ:nɪʃmənt] запор
GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) Общо споразумение за

митата и търговията
gauge [go:dʒ] мярка, размер
general contractor ['dʒenərəl kən'træktə] главен изпълнител (*в строителството*)

general partner ['dʒenərəl 'pɑ:tənə] генерален партньор
gift tax [gift tæks] данък дарение
goal [goul] цел
goods [gudz] стоки
good faith [gud feiθ] добра воля
goodwill ['gudwil] репутация
government bond ['glvnmənt bɒnd] държавна облигация
grace [greis] отсрочка
grace period [greis 'piəriəd] гратисен период
grant [gra:nt] давам, отпускам, ~ **a credit** отпускам кредит
gratuity [grə'tju:iti] бакшиш
gross [grɒs] брутен, ~ **domestic product (GDP)** брутен вътрешен

продукт, ~ **national product (GNP)** брутен национален продукт, ~ **profit** брутна печалба, ~ **sales** брутни продажби, ~ **weight** бруто тегло
group [gru:p] групов, ~ **health insurance** групова здравна застраховка, ~ **life insurance** групова застраховка живот
growth [grouθ] растеж
guarantee letter [ˌgærən'ti: 'letə] гаранционно писмо
guarantee of signature [ˌgærən'ti: əv 'signitʃə] спесимен
guaranty ['gærənti] гаранция
guardian ['ga:diən] настойник, опекун
guide [gaɪd] гид, екскурзовод, правилник, указания, наръчник
guild [gɪld] съюз, организация, гилдия

Н

hack [hæk] пробивам си път, хакерствам
hacker ['hækə] хакер
handbook ['hændbuk] ръководство, справочник
handicraft ['hændikra:ft] занаят
harbour ['hɑ: bə] пристанище
hard [hɑ:d] твърд, ~ **currency** твърда валута, ~ **goods** твърди стоки
hard hat [hɑ:d hæʔ] шлем, каска (*строителство*)
hardware [hɑ:d wɛə] хардуер (механични и електронни части, съставлящи система)
hazard ['hæzəd] риск, опасност

head office ['hædɔ:fis] централа, главна квартира
headhunter ['hædhʌntə] човек, който подбира персонала
hearing ['hiəriŋ] изслушване
hearsay ['hiəseɪ] слух, мътва
heavy industry ['hevi 'ɪndəstri] тежка промишленост
heir [ɛə] наследник
helmet ['helmit] шлем, каска (*воен.*)
heterogeneous [ˌhetərədʒi'neɪzɪs] разнороден
hidden ['hɪdən] скрит, ~ **assets** резерви, ~ **unemployment** скрита безработица

hierarchy ['haɪərə:ki] йерархия
high technology [hai tek'nɒlədʒi] висока технология
historical cost [his'tɒrɪkəl kɒst] цена на придобиване
holdback ['houldbæk] задръжка, пречка
holder ['houldə] притежател
holding company ['houldɪŋ 'kʌmpəni] холдингова компания
hold up [hould ʌp] спирам, задържам
home office [houm 'ɒfɪs] Министерство на вътрешните

работи
home shopping [houm 'ʃɒpɪŋ] разносна търговия
honour ['ɒnə] почит, уважение
horizontal analysis [ˌhɒrɪ'zɒntəl ə'nælɪsɪs] хоризонтален анализ
hot money [hɒt 'mʌni] горещи пари (постъпления от международен капитал)
human resources ['hju:mən ri'sɔ:sɪz] човешки ресурси
hyperinflation [ˌhaɪpəɪn'fleɪʃn] хиперинфлация

I

icon ['aɪkən] икона (*графично представяне на предмет, концепция или послание*)
ideal capacity [aɪ'diəl kæ'pæsɪti] пълна мощност
idle capacity ['aɪdl kæ'pæsɪti] непълна производителност
idle time ['aɪdl taɪm] престой, работа на празен ход
illegal ['ɪlɪgəl] незаконен
illegible ['ɪlɪdʒɪbl] нечетлив, неясен
image ['ɪmɪdʒ] образ, имидж
impact ['ɪmpækt] влияние, въздействие
implement ['ɪmplɪmənt] осъществявам, изпълнявам
implicit cost [ɪm'plɪsɪt kɒst] неявен разход
imply [ɪm'plaɪ] подразбирам, загатвам
import ['ɪmɒ:t] внос, ~ **and export list**

импортна и експортна листа, ~ **duty** вносно мито, ~ **quota** импортна квота
impose [ɪm'pəʊz] налагам, ~ **a fine (a penalty)** налагам глоба (неустойка)
improve [ɪm'pru:v] подобрявам
income ['ɪŋkʌm] доход, ~ **statement** отчет за приходите и разходите,
~ **tax** данък общ доход
incorporate [ɪn'kɒrəreɪt] регистрирам, узаконявам; включвам, обединявам
indemnity [ɪn'demni'ti] обезщетение, гаранция
independent [ˌɪndɪ'pendənt] независим
indictment [ɪn'daɪtmənt] обвинение
industrial [ɪn'dʌstriəl] индустриален, промишлен, ~ **espionage** промишлен шпионаж, ~ **goods** промишлени стоки, ~ **organization** организация на предприятието

industry ['indəstri] промишленост, индустрия
inflation [in'fleɪn] инфлация
influence ['ɪnfluəns] влияние
informal leader [in'fɔ:ml 'li:də] неформален лидер
infringement [in'frɪndʒmənt] нарушение, посегателство върху патент
inherit [in'herɪt] наследявам
injunction [in'dʒʌŋkʃn] съдебно предписание
inland carrier ['ɪnlænd 'kæriə] превозвач от порт към вътрешността на страна
innovation [ˌɪnou'veɪʃn] иновация, нововъведение
input ['ɪnpʊt] потребление, ~ **-output analysis** анализ на съотношението разходи-производство
insolvency [in'sɒlvənsɪ] несъстоятелност, неплатежоспособност, **announce** ~ обявявам в несъстоятелност
instalment [in'stɔ:lmənt] вноска, **to pay by ~s** плащам на вноски
instant ['ɪnstənt] моментален, мигновен
instruct [ɪn'strʌkt] инструктирам
insurance [ɪn'ʃʊərəns] застраховка, осигуровка
insure [ɪn'ʃʊə] застраховам, осигурявам
intangible asset [ɪn'tændʒəbl 'æset] нематериален актив
integrity [ɪn'tengrɪtɪ] цялостност, интегритет

intellectual property [ˌɪntə'lektʃʊəl 'prɒpəti] интелектуална собственост
intelligence quotient [ɪn'telɪdʒəns 'kwɒʃnt] коефициент на интелигентност
interest rate ['ɪntrɪst reɪt] лихвен процент
interim report [ɪntərɪm rɪ'pɔ:t] междинен доклад
intermediary [ɪntə'mɪdiəri] посредник, посреднически
intermediate goods [ɪntə'mɪdiət gu:dz] междинни стоки
internal [ɪn'tənl] вътрешен, ~ **audit** вътрешен одит, ~ **control** вътрешен контрол, ~ **debt** дълг, ~ **rate of return** вътрешна норма на възвращаемост, ~ **market** вътрешен пазар
international [ˌɪntə'næʃənl] международен, ~ **Bank for Economic Cooperation** Международна банка за икономическо сътрудничество, ~ **Bank for Reconstruction and Development** Международна банка за възстановяване и развитие, ~ **Chamber of Commerce** Международна търговска камара, ~ **Monetary Fund** Международен валутен фонд, ~ **Development Association** Международна асоциация за развитие, ~ **trade** международна търговия
interpreter [ɪn'tɜ:pɪtə] преводач
intrinsic [ɪn'trɪnsɪk] присъщ, ~ **value** действителна стойност

invalid [in'vælid] невалиден,
недействителен
invention [in'venʃn] откритие
inventory ['invəntri] инвентаризация,
опис
invest [in'vest] инвестирам
investigation [in,vesti'geɪʃn]
изследване, проучване
investment [in'vestmənt] инвестиция,
инвестиране, ~ **bank**
инвестиционна банка, ~ **company**

инвестиционна компания, ~ **trust**
инвестиционен тръст
invoice ['ɪnvoɪs] фактура
irrevocable [i'revəkəbl] неотменяем,
~ **letter of credit** неотменяем
акредитив
issue ['ɪʃu:] издание, публикуване
item ['aɪtəm] параграф, точка, перо
ITO (International Trade
Organization) Международна
търговска организация

J

jobber ['dʒɔbə] джобър
(дилър на ценни книжа)
job [dʒɒb] работа, ~ **centre** бюро по
труда, ~ **description** длъжностна
характеристика, ~ **specification**
длъжностна характеристика,
~ **search** търсене на работа, ~ **ticket**
технологична карта
joint [dʒɔɪnt] общ, съвместен, ~ **cost**
общ разход, ~ **liability** обща
отговорност, ~ **stock company**
дружество с ограничена
отговорност, ~ **venture** смесено
предприятие (джойнт венчър)

journal ['dʒə:nəl] журнал
judgement ['dʒʌdʒmənt] присъда,
решение
jumbo (jet) ['dʒʌmbou] голям
пътнически самолет
junction ['dʒʌŋkʃn] съединяване,
свързване
junior ['dʒu:njə] младши
jurisdiction [ˌdʒʊəɪsɪ'dɪkʃn]
правосъдие, юрисдикция
jury ['dʒʊəri] съдебен заседател
justice ['dʒʌstɪs] справедливост
just-in-time [dʒʌst ɪn taɪm]
навременен, ~ **production**
навременно производство

K

key [ki:] ключ, ключов, главен
keyboard ['ki:bɔ:d] клавиатура
key money [ki: 'mlni] основна валута, основна тарифа
keynote idea ['ki:nout ai'diə] основна идея
kickback ['kikbæk] подкуп

kingpin ['kiŋpin] важен човек, клечка
king-size ['kiŋsaiz] много голям, много добър
kite [kait] фиктивна полица
knock down ['nɒkdaʊn] минимален, най-нисък (за цена)
know-how ['nouhau] ноухау

L

label ['leɪbl] етикет
labour ['leɪbə] труд, ~ **cost** цена на труда, ~ **force** работна сила, ~ **market** пазар на труда, ~ **union** профсъюз
laden ['leɪdn] натовареност, товар
lag [læɡ] закъснение, забавяне
land [lænd] земя, ~ **agent** комисионер, агент по недвижими имоти
landlord ['lændlɔ:d] хазяин, наемодател
landmark ['lændmɑ:k] забележителност
lapse of time [læps əv taɪm] изтичане на времето
last in, first out (LIFO) [la:st ɪn fə:st aʊt] последен влиза, първи излиза (принцип на амортизация на инвентара)
latitude ['lætɪtju:d] ширина
launch [lɔ:ntʃ] пускам в ход,

лансирам
laundrette [ˌlɔ:ndə'ret] обществена пералня
law [lɔ:] закон
lawsuit ['lɔ:sju:t] съдебен процес
lay days [lei deɪz] дни за товарене на стока
layout ['leɪaʊt] план, излагане, подреждане
LDC (less developed country) слабо развита страна
leader ['li:də] лидер, ръководител
leadership ['li:dəʃɪp] ръководство, лидерство
lead time [li:d taɪm] период от поръчката до доставката
leakage ['li:kɪdʒ] изтичане (на капитал и др.)
lease [li:s] давам (взимам) под наем
leave [li:v] отпуск, **annual** ~ годишен отпуск, **maternity** ~ отпуск по майчинство, **sick** ~ отпуск по болест

ledger ['ledʒə] главна счетоводна книга

legacy ['legəsi] завещание

legal [li:gl] правен, ~ **adviser** юридически съветник

legislation [ˌledʒi'sleɪʃn] законодателство

legitimacy [li'dʒɪtɪməsi] законност

lender ['lendə] заемодател

lessee [le'si:] наемател

lessor ['lesə]наемодател

letter ['letə] писмо, ~ **of appointment** заповед за назначаване, ~ **of attorney** пълномощно, ~ **of credit** (L.C., L/C, I.c., I/c) акредитив, ~ **of intent** уведомително писмо

leverage ['li:vərɪdʒ] ливъридж (съотношение между различните видове капитал на фирмата)

levy ['levi] налагам, събирам (данък, глоба)

liabilities [ˌlaɪə'bɪlɪtɪs] пасиви

liable [ˌlaɪə'bl] задължен, отговорен

libel [ˌlaɪbl] клевета (*обикн. в печата*)

license ['laɪsəns] лиценз, разрешение

licensee [ˌlaɪsən'si:] притежател на патент, лиценз

lien ['li:ən] запазено право върху чуждо имущество

life insurance [laɪf ɪn'ʃʊərəns] застраховка живот

lifestyle ['laɪfstɑɪl] начин на живот

limit ['lɪmɪt] лимит, ограничение

limitation [lɪmɪ'teɪʃn] ограничаване

limited ['lɪmɪtɪd] ограничен,

~ **company** компания с ограничена отговорност (ООД), ~ **liability** ограничена отговорност

line of credit [laɪn əv 'kredit] кредитна линия

liquid assets ['lɪkwɪd 'æsets] ликвидни активи

liquidation [ˌlɪkwɪ'deɪʃn] ликвидация

liquid capital ['lɪkwɪd 'kæpɪtl] ликвиден капитал

liquidity [lɪ'kwɪdɪti] ликвидност

list [lɪst] накланям се

load [ləʊd] товар

loan [ləʊn] заем, ~ **shark** лихвар, ~ **stock** дългосрочни ценни книжа

local authority ['ləʊkl ɔ:'θɒrɪti] местна власт

localization [ˌləʊkəlaɪ'zeɪʃn] локализиране

lockout ['lɒkaut] локаут (недопускане на работниците до работните им места)

lodge [lɒdʒ] депозирам

log [lɒg] записвам, регистрирам

logistic [lɒgɪ'stɪk] логистичен

logo ['lɒɡəʊ] лого

long-term [lɒŋ tɜ:m] дългосрочен

loss [lɒs] загуба

lot [lɒt] партида

low-grade [ləʊ greɪd] нискокачествен

Ltd [el ti: di:] ООД

lucre ['lu:kə] печалба, изгода

lumber ['lʌmbə] дървен материал

luxury tax ['lʌkʃəri tæks] данък за луксозни стоки (акциз)

M

machinery [mə'ʃi:nəri] машини, съоръжения

mail [meɪl] поща, ~ **order** поръчка по пощата

mainframe computer ['meɪnfreɪm kəm'pjʊ:tə] централен компютър, сървър

mailing list ['meɪlɪŋ lɪst] списък на лица за изпращане на реклами по пощата

maintain ['meɪnteɪn] поддържам

maintenance ['meɪntənəns] поддръжка

majority [mə'dʒɔrɪtɪ] мнозинство

make [meɪk] 1. правя, изработвам, 2. модел (за кола)

mall [mɔ:l] търговски център, мол

man [mæn] набирам работна ръка

management ['mænɪdʒmənt] управление

manager ['mænɪdʒə] управител, мениджър

mandatory ['mændətəri] мандатен, задължителен

manifest ['mænɪfɛst] декларирам, вписвам в митническа декларация

manipulate [mə'nɪpjuleɪt] манипулирам

manipulation [mə'nɪpjuleɪʃn] манипулация

manpower ['mænpaʊə] работна ръка

manual ['mænjuəl] ръчен

manufacture [ˌmænjʊ'fæktʃə] произвеждам, изработвам

manufacturer [ˌmænjʊ'fæktʃərə] производител

manufacturing cost [ˌmænjʊ'fæktʃərɪŋ kɒst] производствена цена

margin ['mɑ:dʒɪn] предел, остатък, разлика, ~ **of profit** размер на печалбата, **gross** ~ брутна печалба, ~ **trading** търговия с марж на ценни книжа

marginal ['mɑ:dʒɪnl] пределен, ~ **cost** пределен разход, ~ **revenue** пределен приход, ~ **tax rate** пределна данъчна ставка

marine [mə'ri:n] флота, ~ **insurance** морска застраховка

market ['mɑ:kɪt] пазар, ~ **development** развитие на пазара, ~ **adjustment** приспособяване към пазара, ~ **demand** пазарно търсене, ~ **economy** пазарна икономика, ~ **share** пазарен дял, ~ **forces** пазарни сили, ~ **prices** пазарни цени

marketing research ['mɑ:kɪtɪŋ rɪ'sə:tʃ] проучване на пазара

mark-up pricing [mɑ:k ʌp 'praɪsɪŋ] ценообразуване с печалба

material [mə'tɪəriəl] материал, материален

maturity [mə'tjʊərɪtɪ] погасителен срок, матуритет

mean [mi:n] средна величина
means of payment [mi:ns əv 'peimənt] платежно средство
mediation [ˌmi:di'eɪʃn] посредничество
mediator ['mi:dieɪtə] посредник
meeting ['mi:tiŋ] среща, съвещание, събрание
member ['membə] член
membership ['membəʃɪp] членство
memory ['meməri] памет
merchandise ['mɜ:tʃəndaɪz] стока
merchant ['mɜ:tʃənt] търговец, ~ **bank** търговска банка
merger ['mɜ:dʒə] сливане
merit ['merɪt] основание, основателност, ~ **bad** вредна стока, ~ **good** ценна стока
metric system ['metrɪk 'sɪstəm] метрична система
Middle East [mɪdl i:st] Близък Изток
middleman ['mɪdlmæn] посредник
minimum ['mɪnɪmə] минимален, ~ **lending rate** минимален лихвен процент при заем, ~ **wage** минимална работна заплата
mode [maʊd] средна величина
modify ['mɒdɪfaɪ] модифицирам, променям
module ['mɒdju:l] модул
momentum [məʊ'mentəm] инерция

monetary system ['mɒnətəri 'sɪstəm] парична система
money ['mʌni] пари, ~ **order** паричен ордер, ~ **laundering** пране на пари, ~ **at call** пари на поискване
monopoly [mə'nɒpəli] монопол
moonlight economy ['mu:nlaɪt i'kɒnəmi] сенчеста икономика
mortgage ['mɔ:ɡɪdʒ] ипотека
mortgagee [ˌmɔ:ɡɪ'dʒi:] кредитор по ипотека
mortgagor ['mɔ:ɡɪdʒə] длъжник по ипотека
most favoured nation [məʊst 'feɪvəd 'neɪʃn] най-облагодетелствана нация
mother tongue ['mʌðə tʌŋ] роден език
motivation [ˌməʊti'veɪʃn] мотивиране
MP (Member of Parliament) депутат, член на парламента
MRP (manufacturer's recommended price) цена, препоръчана от производителя
multinational firm [ˌmʌltɪ'næʃənl fɜ:m] мултинационална фирма
multiple ['mʌltɪpl] многочислен, многократен
multiplier [ˌmʌltɪ'plaɪə] мултипликатор
municipal [mju:'nɪsɪpl] общински
mutual ['mju:ʃʊəl] взаимен, ~ **fund** взаимен инвестиционен фонд

N

NAFTA (North America Free Trade Association) Северноатлантическа асоциация за свободна търговия

NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation System) Национално сдружение на дилърите с ценни книжа в системата за автоматична котировка (американски пазар за ценни книжа)

NATO (North Atlantic Treaty Organization) НАТО (Организация на Северноатлантическия пакт)

national ['næʃənl] национален,
~ **income** национален доход, ~ **debt** национален дълг

natural ['nætʃərl] естествен,
~ **increase** естествен прираст,
~ **monopoly** естествен монопол,
~ **price** естествена цена, ~ **rate of growth** естествен процент на растеж, ~ **resources** природни ресурси

needs ['ni:dz] нужди, потребности,
~ **standard** стандарт, определен на базата на потребностите

negative ['negətɪv] отрицателен,
~ **income tax** отрицателен данък върху дохода

negligence ['neglɪdʒəns] нехайство, неизпълнение

negotiable [ni'gouʃiəbl] обменяем,

предмет на преговори

negotiate [ni'gouʃieɪt] преговарям

negotiations [ni'gouʃi'eɪʃnz]

переговори

net [net] нетен, чист, ~ **asset value**

стойност на нетните активи,

~ **current assets** работен капитал,

~ **income** нетен доход, ~ **loss** нетни

загуби, ~ **sales** нетни продажби,

~ **investment** нетни инвестиции

network ['netwɜ:k] нетуърк, мрежа

New York Stock Exchange

Нюйоркската фондова борса

NGO (non-government organization)

неправителствена организация

Nikkei (index) Никей (*индекс за цените на акциите на главните японски компании*)

nominal ['nɒmɪnəl] номинален,

~ **capital** номинален капитал, ~ **tax**

rate номинална данъчна ставка

nominee ['nɒmi'ni:] подставено лице

non-market sector [nɒn 'ma:kit 'sektə]

извън пазарен сектор

non-profit enterprise [nɒn 'prɒfɪt

'entəpraɪs] предприятие с идеална цел

non-tariff barrier [nɒn 'tærɪf 'bæriə]

немитническа бариера

normal profit ['nɔ:məl 'prɒfɪt] нормална (минимална) печалба

notary ['nɒtəri] нотариус

notice ['nɒtɪs] съобщение, известие
notify ['nɒtɪfaɪ] уведомявам, съобщавам
nuisance ['njuːsəns] неприятност,
безобразие

null [nʌl] нулев
nurse [nɜːs] медицинска сестра
nursery ['nɜːsəri] разсадник

O

oath [ouθ] клетва
object ['ɒbdʒɪkt] обект, предмет
objection [əb'dʒekʃn] възражение,
противопоставяне
objectives [əb'dʒektɪvz] цел, обект
obligation [ˌɒbli'geɪʃn] задължение,
ангажимент
oblige [ə'blaɪdʒ] задължавам
obsolescence [ˌɒbsəʊ'lesəns]
остаряване, излизане от употреба
obsolete [ˌɒbsəli:t] остарял, старомоден
occupation [ˌɒkjʊ'peɪʃn] професия
occupy [ˌɒkjʊpaɪ] заемам, изпълнявам
(*длъжност и др.*)
odd [ɒd] нечетен, тек
odds [ɒds] обичайна, очаквана цена
O.E.C.D. Организация за икономическо сътрудничество и развитие
O.E.M. производител на оригинално оборудване
off-balance-sheet financing [ɒf 'bæləns
ʃɪt faɪ'nænsɪŋ] извънбалансово
финансиране
offender [ə'fendə] нарушител,
престъпник
offer [ɒfə] предложение, оферта,
~ **price** цена продава
office [ɒfɪs] офис, кантора
offshore [ɒfʃɔː] офшорен

off-the-job training [ɒf ðə dʒɒb 'treɪnɪŋ]
обучение с откъсване от работа
oil [ɔɪl] петрол
Ombudsman [ˌɒmbudzmən]
омбудсман
one stop shop [wʌn stɒp ʃɒp]
обслужване на едно гише
open [ˈoʊpən] отворен, ~ **account**
открита сметка, ~ **market** открит
пазар
open-end credit [ˈoʊpən end 'kredit]
свободен кредит
operate [ˈɒpəreɪt] работя, действам
operating [ˈɒpəreɪtɪŋ] оперативен,
~ **expenses** текущи разходи, ~ **lease**
оперативен лизинг, ~ **profit**
оперативна печалба
operator [ˈɒpəreɪtə] работник,
оператор
optimum [ˈɒptɪmə] оптимален,
най-добрия възможен
option [ɒpʃn] опция, **gold** ~ златна
възможност
optional [ˈɒpʃənl] по избор
order [ɔːdə] ордер, заповед, ~ **bill of
lading** товарителница
ordinary [ˈɒdɪnəri] обикновен,
~ **income** обикновен приход, ~ **share**
обикновена акция

organization [ˌɔːgənai'zeɪʃn]

организация

outlay [aʊtlei] разход, харч, **capital** ~ капиталови разходи

outlet [aʊtlet] пласмент, продажби

outlook [ˈaʊtlʊk] перспектива, изглед

outfit [ˈaʊtfɪt] снаряжение, екипировка

out of date [aʊt əv deɪt] излязъл от употреба, демоде, с изтекъл срок

output [ˈaʊtpʊt] произведена продукция

outstanding [ˌaʊt'stændɪŋ] неуреден,

неизплатен, висящ

overdraft ['ouvədɾɑ:ft] овърдрафт (превишаване на кредит в банка)

overdraw ['ouvədɾɔ:] превишавам кредита си в банка

overhead costs ['ouvəhed kɔsts] режийни разходи

overseas ['ouvə'si:z] в чужбина

overtime ['ouvətəɪm] извънредно

own [aʊn] собствен

owner ['aʊnə] собственик

ownership ['aʊnəʃɪp] собственост

P

pack [pæk] 1. пакет, вързоп,

2. опаковам

package ['pækɪdʒ] пакет, опаковка

packing ['pækɪŋ] опаковане

packing list ['pækɪŋ list] опаковъчен лист

paper profit ['peɪpə 'prɒfɪt] печалба на книга

parcel [pɑ:sɪl] пакет, колет

parity ['pærɪti] равенство, подобие

parking ['pɑ:kɪŋ] паркинг

parliamentary procedure [ˌpɑ:l'mentəri prə'si:dʒə] парламентарна процедура

partial ['pɑ:ʃl] частичен, непълен

partner ['pɑ:tne] партньор, съдружник

partnership ['pɑ:tneʃɪp] партньорство, съдружие

party ['pɑ:ti] страна (*no договор*)

par value [pɑ: 'vælju:] номинална стойност, равностойност

passive ['pæsɪv] пасивен, ~ **balance** пасивен баланс, ~ **income** пасивен приход

passport ['pɑ:spɔ:t] паспорт

password ['pɑ:swə:d] парола

patent ['peɪtənt] патент

pattern ['pætən] 1. шаблон, еталон; 2. шарка, десен; 3. устройство, структура

pay [peɪ] плащане; плащам

payable ['peɪəbl] платим

payback period ['peɪbæk 'pɪəriəd]

период за изплащане на дългосрочни инвестиции

PAYE (pay as you earn) плащане в момента на приключване на работа

payment ['peɪmənt] плащане

pay off [peɪ ɔf] отплата, награда

payroll ['peɪrɒl] ведомост за заплати,
~ **tax** данък върху заплатите
peasant ['pezənt] селянин
pegged exchange rate [pegd
iks'tʃeɪndʒ reɪt] фиксиран валутен курс
penalty ['penəlti] наказание, глоба
pending ['pendɪŋ] висящ, нерешен
pension [penʃn] пенсия, ~ **fund**
пенсионен фонд, ~ **scheme**
пенсионна програма, **old age** ~
пенсия за прослужено време,
dissabled ~ пенсия за инвалидност,
widow's ~ наследствена пенсия
percentage [pə'sentɪdʒ] процент
per diem [pə 'diəm] дневни пари (*при командировка*)
performance [pə'fɔ:məns]
представяне, изпълнение, ~ **plan**
план за изпълнение
periodic inventory ['piəri'ɒdɪk 'ɪnvəntri]
периодична ревизия
perk [pə:k] добавка, бонус (към
работната заплата)
permit ['pə:mɪt] разрешително,
пропуск, **work** ~ разрешително за
работа
perpetual [pə'petʃjuəl] постоянен,
вечен
personal [ˌpɜ:sənəl] личен, собствен,
~ **income** лични доходи, ~ **property**
движимо имущество
personnel [ˌpɜ:sə'neɪl] личен състав,
персонал, човешки ресурси
persuade [pə:'sweɪd] убеждавам,
скланям

petition [pɪ'tɪʃn] петиция
piecework system ['pi:swə:k 'sɪstəm]
система на заплащане на парче
PIN (Personal identification number)
личен идентификационен номер
(ЕГН)
piracy ['paɪəsi] пиратство,
плагиатство
pitch [pɪtʃ] степен, ниво
planning ['plænɪŋ] планиране,
~ **programming budgeting** планиране,
програмиране, включване в бюджета
plant [plɑ:nt] завод
PLC (Public limited company)
акционерно дружество с
ограничена отговорност
pled [pli:d] защитавам, пледирам
pledge [pledʒ] 1. залог, 2. залагам
ply [plaɪ] употребявам, работя
усърдно
POD (Point of delivery) място на
доставка на стоката
point [poɪnt] точка, място, пункт
policy ['pɒlisi] политика
poll [pɒl] брой на гласовете при
гласуване
pollution [pə'ljʊ:ʃn] замърсяване
pollution tax [pə'ljʊ:ʃn tæks] еко
данък
POP (Point of purchase) място на
купуване на стоката
port [pɔ:t] пристанище
portability [pɔ:tə'bɪlɪti] портативност
porter ['pɔ:tə] носач, хамалин
portfolio [pɔ:t 'fəʊliu] портофолио

POS machine [pi: ou es mæʃi:n] електронна връзка с банката
position [pə'ziʃn] позиция
possess [pə'zes] притежавам
potential [pə'tenʃl] потенциален,
~ **output** потенциална производителност
poverty ['pɒvəti] бедност, ~ **line** граница на бедността
power of attorney ['paʊə əv ə'tə:ni] пълномощно
practice ['præktis] практика
preamble [pri:'æmbəl] преамбюл, въведение
precaution [pri'kə:ʃn] предпазна мярка
precinct ['prisinkt] избирателен район
predatory pricing ['predətəri 'praɪsɪŋ] грабителско ценообразуване
preference ['prefərəns] предпочитание, ~ **share** привилегирована акция
preferred goods [pri'fə:d gu:dz] предпочитани стоки
premises ['premisɪz] помещения
prepaid ['pripeɪd] предплатен
presentation [ˌprezən'teɪʃn] презентация, представяне
prestige [pres'tɪdʒ] престиж, добро име
presumption [pri'zʌmpʃn] предположение
prevail [pri'veɪl] преобладавам, вземам надмощие, върх

price [praɪs] цена, ~ **ceiling** таван на цените, ~ **effect** ценови ефект,
~ **elasticity of demand** ценова еластичност на търсенето,
~ **elasticity of supply** ценова еластичност на предлагането,
~ **incentive** ценови стимул, ~ **level** равнище на цените, ~ **policy** ценова политика
primary ['praɪməri] първичен,
~ **capital** първичен капитал,
~ **commodity prices** цени на суровини
prime [praɪm] основен, главен, ~ **time** най-гледаното време, ~ **cost** себестойност
principal ['prɪnsɪpəl] 1. главен, 2. главница
private ['praɪvət] частен, ~ **enterprise** частно предприятие, ~ **sector** частен сектор
privilege ['prɪvɪlɪdʒ] привилегия
procedure [prə'si:dʒə] процедура
proceedings [prə'si:diŋz] съдебен процес
process ['prəʊsɪs] 1. процес, 2. преработвам, обработвам
producer [prə'dju:sə] производител
product ['prɒdʌkt] продукт, стока, ~ **cost** себестойност на продукта, ~ **control** контрол върху продукцията, ~ **life cycle** жизнен цикъл на продукта, ~ **line** продуктова линия
production management [prə'dʌkʃn 'mænɪdʒmənt] управление на производството

productivity [ˌprɒdʌk'tɪvɪti]

производителност

profit ['prɒfɪt] печалба, ~ **and loss**

account отчет за приходите и
разходите, ~ **taking** отнемане на
печалбата

profitability [ˌprɒfɪtə'bɪlɪti] доходност

progressive tax [prə'gresɪv tæks]

прогресивен данък

promissory note ['prɒmɪsəri nɒt]

запис на заповед

property ['prɒpəti] собственост,

~ **register** регистър на собствеността,

~ **right** право на собственост, ~ **tax**

данък върху собствеността

proportional tax [prə'pɔːʃənəl tæks]

пропорционален данък

propriatorship [prə'praɪətəʃɪp]

собственост

public ['pʌblɪk] обществен, ~ **debt**

обществен дълг, ~ **sector** обществен

сектор, ~ **enterprise** държавно

предприятие, ~ **utility** комунални

услуги, ~ **relations (PR)** връзки с

обществеността

publicity [pʌb'lɪsɪti] 1. публичност,

гласност, 2. реклама

purchase ['pʊ:tʃəs] 1. купувам,

2. покупка, ~ **tax** данък върху

продажбата

pure [pjʊə] чист, ~ **competition** чиста

конкуренция, ~ **profit** чиста печалба

put-through [put θruː] едновременно

продажба и покупка на ценни книжа

Q

qualified majority ['kwɒlɪfaɪd mə'dʒɔːrɪti]

квалифицирано мнозинство

quality control ['kwɒlɪti kən'trɒl]

качествен контрол

quantitative analysis ['kwɒntɪtətɪv

ə'nælɪsɪs] количествен анализ

quantity ['kwɒntɪti] количество

quarter ['kwɔːtə] 1. четвърт,

2. тримесечие

query ['kwɪəri] 1. въпрос, 2. питам

quorum ['kwɔːrəm] кворум

quota ['kwɔːtə] квота, ~ **export**

(**import**) експортна (импортна) квота

quotation [kwɔː'teɪʃn] котиране,

оферта, ~ **c.i.f. (f.o.b.)** цени сиф

(фоб)

R

R&D (research and development)

отдел „Изследвания и разработки“

railroad ['reilrouð] железопътна линия

raise [reiz] вдигам, повдигам,

издигам

random sampling ['rændəm 'sæmplɪŋ]

вземане на проби на случаен

принцип

range [reindʒ] граница на вариране

rank [ræŋk] 1. редица, 2. ранг

ransom ['rænsəm] откуп

rate [reit] ставка, процент, мярка,

~ of interest лихвен процент, ~ of

exchange валутен курс, ~ of return

норма на възвращаемост

raw [rɔ:] суров, необработен

real [riəl] реален, ~ estate

недвижима собственост, ~ estate

investment trust инвестиционен

тръст за недвижима собственост,

~ growth реален ръст, ~ income

реален доход, ~ price реална цена,

~ property tax данък сгради

realization [ˌriəlɪˈzeɪʃn] реализиране

reassessment [ˌriə'sesmənt]

преоценка

rebate ['ri:beɪt] 1. отбив, отстъпка, 2.

правя отбив, отстъпка в цената

recall ['ri:kɔ:l] връщам, отзовавам

receipt ['ri:si:t] разписка, квитанция

receivable ['ri:si:vəbl] за получаване,

~ bills (accounts) сметки, по които

има да се получават суми

recession [ri'seʃn] рецесия

reciprocity [ri'sɪprɒsɪti] взаимност,

реципрочност

recognition [ˌrekəg'nɪʃn] признаване

record ['rekɔ:d] архив, данни,

сведения

recover [ri'kʌvə] възстановявам се

recovery [ri'kʌvəri] възстановяване

recruit [ri'kru:t] набирам работници

recycling [ri'saɪklɪŋ] рециклиране

redemption date [ri'dempʃn deɪt] дата

на падежа

redirect [ˌrɪdɪ'rekt] преадресирам,

насочвам отново

reduce [ri'dju:s] намалявам,

снижавам, понижавам

reduction [ri'dʌkʃn] намаляване,

снижаване

reference ['referəns] справка,

указание

refinance [ˌrɪfaɪ'næns] рефинансирам

refinancing [ˌrɪfaɪ'nænsɪŋ]

рефинансиране

refunding [ri'fʌndɪŋ] замяна на стари

емисии с нови

region ['ri:dʒən] регион, район

regional ['ri:dʒənl] регионален,

~ policy регионална политика

register ['redʒɪstə] регистър

registrar ['redʒɪstrə:] регистратор,

секретар

registration [ˌredʒɪ'streɪfɪn] регистрация
regret [rɪ'ɡret] пропусната полза
regular ['regjələ] редовен, правилен
regulation [ˌregjʊ'leɪfɪn] наредба, закон
reinsurance [ˌriɪn'fʊərəns] презастраховане
relative advantage ['relatɪv əd'vɑːntɪdʒ] относително преимущество
release [rɪ'liːs] пускам, освобождавам, опрощавам дълг
reliability [rɪˌlaɪə'bɪlɪti] сигурност, благонадеждност
remedial maintenance [rɪ'miːdiəl 'meɪntənəns] сервизна поддръжка
remedy ['remɪdi] лек, лекарство
remittance [rɪ'mɪtəns] изпращане (превод на сума)
renewable resources [rɪ'njuːəbl rɪ'sɔːsɪz] възобновяеми ресурси
rent [rent] наемам
reorganization [rɪˌɔːɡənəɪ'zeɪfɪn] реорганизация
representative [ˌreprɪ'zentətɪv] представител
representation [ˌreprɪzen'teɪfɪn] представителство
reproduction cost [ˌriːprə'dʌkʃn kɔst] стойност на възпроизводство
requirement [rɪ'kwəmənt] изискване
research ['rɪsəːtʃ] 1. изследване, проучване, 2. изследвам, проучвам
reserve [rɪ'zɜːv] резервен, ~ **assets**

резервни активи, ~ **base** резервна база, ~ **for bad debts** резерв за лоши дългове, ~ **list** списък с резерви
residence ['rezɪdəns] местожителство
resolution [ˌrezə'ljuːʃn] решение
resource [rɪ'sɔːs] ресурс
restrict [rɪ'strɪkt] ограничавам, стеснявам
resume [rɪ'zjuːm] резюме
retail [rɪ'teɪl] търговия на дребно, ~ **bank** банка "на дребно"
retained earnings [rɪ'teɪnt 'əːnɪŋz] неразмножена печалба
retirement [rɪ'taɪəmənt] пенсиониране, ~ **age** пенсионна възраст
return [rɪ'tɜːn] връщане, възвращаемост, ~ **on investments (ROI)** възвращаемост на инвестиции, ~ **on capital employed (ROCE)** възвращаемост на вложения капитал
revaluation [rɪˌvælju'eɪfɪn] валутна ревалвация
revenue ['revɪnjuː] приход, ~ **sharing** преразпределение на приходите
reversion [rɪ'vɜːʃn] връщане
revolving credit [rɪ'vɒlvɪŋ 'kredit] револвиращ кредит
risk [rɪsk] риск, ~ **analysis** анализ на риска, ~ **management** управление на риска
rival [raɪvl] конкурент, съперник
route sheet [ruːt ʃiːt] пътен лист
routine [ruːtiːn] рутина, установен ред

royalty ['rɔɪəlti] право (привилегия) на краля или кралицата

rule [ru:l] правило, закон

run [rʌn] 1. пробег, ход, действие (на машина) , 2. ръководя, управлявам,

~ **business** търгувам, занимавам се с бизнес, ~ **a shop** държа магазин

running ['rʌnɪŋ] текущ, ~ **repairs** текущи ремонти

rural ['ruə:rəl] селски

S

safe [seɪf] сейф, каса

salary ['sæləri] заплата

sale [seɪl] продажба, разпродажба

sales [seɪls] пласмент, ~ **agent** агент по продажбите, ~ **forecast** прогноза за продажбите, ~ **promotion**

промоция, ~ **tax** данък върху оборота

sample [sæmpl] мостра,

представителна извадка

satisfy ['sætɪsfai] задоволявам, удовлетворявам

saturation [ˌsætʃə'reɪʃn] насищане, наситеност

save [seɪv] спасявам, запазвам

savings ['seɪvɪŋz] спестявания

scenario [si'na:riou] сценарий

schedule ['ʃedʒul] таблица, програма, списък

seal [si:l] печат

search [sɜ:tʃ] проучване

seasonal ['si:zənəl] сезонен,

~ **employment** сезонна заетост,

~ **unemployment** сезонна безработица

second hand ['sekənd hænd] втора употреба

secured loan [si'kjuəd loun]

обезпечен кредит

security [si'kjuəriti] сигурност

securities [si'kjuəritis] ценни книжа,

governmental ~ държавни ценни книжа

seed capital [si:d 'kæpitl]

първоначален капитал

self-employed [self im'plɔɪd] човек със свободна професия

self-insurance [self in'ʃuərəns] самоосигуряване

sell [sel] продавам

service ['sɜ:vis] услуга, ~ **centre**

център за услуги, ~ **industry** сферата на услугите

settle [setl] уреждам, ~ **a bill**

уреждам (плащам) сметка , ~ **with**

creditors уреждам въпроса с кредиторите

sexual harassment ['sekʃuəl 'hæərə:smənt] сексуален тормоз

shadow ['ʃædou] сенчест, ~ **price** цена в сянка, ~ **economy** сенчеста икономика

share [ʃɛ] акция, ~ **buy-back**

обратно изкупуване на акции

shareholder ['ʃɛəhouldə] акционер

shelf registration [ʃelf ˌredʒɪˈstreɪfɪn] предварителна регистрация
shipment [ˈʃɪpmənt] товар, пратка
short-range planning [ʃɔ:t reɪndʒ ˈplæniŋ] краткосрочно планиране
short selling [ʃɔ:t ˈselɪŋ] къси продажби
short-term debt [ʃɔ:t tə:m det] краткосрочен дълг
sight [saɪt] гледна точка, преценка
signature [ˈsɪɡnətʃə] подпис
silver fund [ˈsɪlvə fʌnd] сребърен фонд
simulation [ˌsɪmjʊˈleɪʃn] симулиране
single [sɪŋl] единствен, ~-**entry**
bookkeeping едностранно счетоводство, ~ **market** единен пазар
site [saɪt] строителен обект
skill [skɪl] умение, способност
skilled [skɪld] квалифициран
slump [slʌmp] икономическа криза, рязко спадане
smart card [smɑ:t kɑ:d] смарт карта
social [souʃl] социален, ~ **capital** социален капитал, ~ **cost** социален разход, ~ **market economy** социална пазарна икономика, ~ **security** социално осигуряване, ~ **welfare** обществено благосъстояние
soft [sɒft] лек, мек, ~ **currency** мека (неконвертируема) валута, ~ **goods** стоки от леката промишленост
special [speʃl] специален, ~ **deposit** специален депозит
specialist [ˈspeʃəlist] специалист

specialization [ˌspeʃəlaɪˈzeɪʃn] специализация
speculation [ˌspekjuˈleɪʃn] спекулация
spiral [ˈspaɪəəl] спираловиден
sponsor [ˈspɒnsə] спонсор
spot [spɒt] спот, ~ **market** спот пазар, ~ **price** спот цена, ~ **rate** спот курс
staff [stɑ:f] личен състав, персонал
stagflation [stægˈfleɪʃn] стагфлация (*период на инфлация по време на стагнация*)
stagnation [stægˈneɪʃn] стагнация, застои
standard [ˈstændəd] стандартен, ~ **labour hours** стандартно работно време, ~ **price** стандартна цена
standby costs [ˈstændbaɪ kɒsts] резервни разходи
standing order [ˈstændɪŋ ˈɔ:də] правилник
start-up [stɑ:t ʌp] начало
state enterprise [steɪt ˈentəpraɪz] държавно предприятие
state-of-the-art [steɪt əv ði ɑ:t] съвременен, модерен
statistics [stəˈtɪstɪks] статистика
sterling [ˈstɜ:lɪŋ] лира стерлинг, ~ **area** стерлингова зона
sticky price [ˈstɪki praɪs] твърда цена
stock [stɒk] инвентар, стока, ~ **business** фондова сделка, ~ **exchange** фондова борса, ~ **market** фондов пазар
stocks [stɒks] акции, запаси

straight bond [streit bɒnd] облигация
с твърда лихва
strike [straɪk] стачка
structural ['strʌktʃərəl] структурен,
~ **analysis** структурен анализ, ~ **inflation**
структурна инфлация, ~ **model**
структурен модел, ~ **unemployment**
структурна безработица
subsidiary [səb'sɪdiəri] клон,
поделение, подизпълнител,
~ **company** дъщерно предприятие
substitution goods [ˌsʌbstɪ'tjuːʃn gudz]
заместващи стоки
suitor ['suːtə] ищец (по дело)
sunk cost [sʌŋk kɒst] „потънали“
разходи
sunrise industry ['sʌnraɪz 'ɪndəstri]
изгряваща промишленост
superstore ['sjuːpəstɔː] голям
магазин, супермаркет
supply [sə'plai] снабдяване, ~ **price**
цена на предлагането, ~ **and**

demand търсене и предлагане
suspension [səs'penʃn]
прекратяване, прекъсване
sustainable [səs'teɪnəbl] устойчив,
~ **income** устойчив приход,
~ **development** поддържащо
развитие, ~ **economic growth rate**
устойчив икономически растеж
**SWIFT - Society of Worldwide
Interbank Financial
Telecommunications** - система за
телекомуникация между
международните банки
switchboard ['swɪtʃbɔːd]
разпределителна телефонна
централа (във фирма)
syndicate ['sɪndikeɪt] синдикат
synergy ['sɪnəːdʒi] съвместно
действие (синергизъм)
System of National Accounts -
национален сметкоплан

T

table [teɪbl] таблица, списък
tactical planning ['tæktɪkl 'plænɪŋ]
тактическо планиране
takeover [teɪkəʊvə] поглъщане
take-off ['teɪkɒf] осъществяване на
икономически скок
taking ['teɪkɪŋ] вземания,
постъпления
tangible asset ['tædʒɪbl 'æset]

материални активи
tare weight [tæə weɪt] тегло на
опаковката, тара
target ['tɑːɡɪt] цел, ~ **marketing**
целеви маркетинг, ~ **price**
планирана цена
targeting ['tɑːɡɪtɪŋ] набелязване на
цели
tariff ['tærɪf] тарифа

tax [tæks] данък, ~ **avoidance**
избягване на данъчно облагане,
~ **base** данъчна основа, ~ **burden**
данъчна тежест, ~ **credit** данъчен
кредит, ~ **reform** данъчна реформа,
~ **revenue** данъчен приход
team building [ti:m 'bildɪŋ] създаване
на екип
technical ['tekni:kəl] технически,
~ **efficiency** техническа ефективност,
~ **progress** технически прогрес
technology [tek'nɒlədʒi] технология
telecommuting [ˌtelɪkə'mjuːtɪŋ]
телефонна работна връзка
teller ['telə] касиер в банка
tenant ['tenənt] наемател, арендатор
tender ['tendə] предложение,
оферта, търг
tenure ['tenjʊə] владение,
собственост
term [tɜ:m] срок
terminal ['tɜːmɪnəl] последна (крайна)
спирка
terms [tɜ:mz] условия
testimonial [testɪ'məʊniəl] атестат,
препоръка
theft [θeft] кражба
third-party beneficiary [θɜːəd pɑːti
benɪ'fɪjəri] бенефициент трета страна
threat [θret] заплаха
threshold ['θreʃəʊld] праг
timber ['tɪmbə] дървен материал
time [taɪm] свързан с времето,
срочен, ~ **deposit** срочен депозит,
~ **rate** повременина ставка, ~ **span**

ограничен период от време
tip [tɪp] бакшиш
toll [toːl] такса
top [tɒp] върховен, висок, ~-**level**
efficiency високо равнище на
ефективност, ~ **management** топ
мениджмънт
total [taʊtl] общ, ~ **costs** общи
разходи, ~ **quality management**
тотално управление на качеството,
~ **revenue** общ приход
trade [treɪd] търговски, ~ **association**
търговска асоциация, ~ **balance**
търговски баланс, ~ **credit** търговски
кредит, ~ **deficit** търговски дефицит,
~ **mark** търговска марка, ~ **name**
търговско име, ~ **secret** търговска
тайна, ~ **union** трейдюнион
traffic ['træfɪk] движение, трафик
traveller's check ['trævələːz tʃek]
пътнически чек
transaction [trænz'ækʃn] сделка,
транзакция, ~ **cost** транзакционен
разход, ~ **document** транзакционен
документ
transfer ['trænsfə] 1. прехвърляне,
преместване, 2. прехвърлям
treasury ['trezəri] финансов отдел
(финансово министерство), ~ **bill**
съкровищен бон
treaty ['triːti] договор, пакт
trend [trend] насока, посока,
тенденция
trespass ['trespəs] нарушение,
злоупотреба

trial ['traɪəl] 1. опит, опитване,
2. съдебен процес
troubleshooting ['trʌblʃuːtɪŋ]
отстраняване на авария
truck [trʌk] камион
trust [trʌst] тръст, ~ **fund** тръстов

фонд
trustee [trʌs'tiː] попечител
turnover ['tɜːnəʊvə] оборот, ~ **tax**
данък върху оборота
tying contract [taɪn 'kɒntrækt]
обвързващ договор

U

underemployment [ʌndəɪm'plɔɪmənt]
непълна заетост
unemployment [ʌnɪm'plɔɪmənt]
безработица, **hidden** ~ скрита
безработица, **seasonal** ~ сезонна
безработица, **structural**
~ структурна безработица,
~ **insurance** застраховка срещу
безработица
unit ['juːnɪt] единица, ~ **cost** разход за
единица продукция, ~ **pricing**
ценообразуване на единица

universal [juːni'vɜːsl] универсален
unlimited liability [ʌn'limitɪd ,laɪə'bɪlɪtɪ]
неограничена отговорност
useful load ['juːsful laʊd] полезен
товар
user ['juːzə] потребител, ползвател,
~ **tax** такса за ползване на услуги,
~ **cost** разход за ползване
usuary ['juːzuəri] незаконно висок
лихвен процент
utility [juː'tɪlɪtɪ] полезност

V

vacancy ['veɪkənsɪ] свободно работно
место, свободна стая в хотел
vacation [və'keɪʃn] ваканция, отпуска
valid ['vælɪd] валиден
validation [ˌvæli'deɪʃn]
потвърждаване, утвърждаване
validity [və'lɪdɪtɪ] валидност
value ['væljuː] стойност
value added ['væljuː ædɪd] добавена
стойност
variable ['vɛəriəbl] променлив,

непостоянен, ~ **capital** променлив
капитал, ~ **cost** променлив разход
VAT (value-added tax) Данък
добавена стойност (ДДС)
vault [vɔːlt] трезор
velocity [vɪ'ləsɪtɪ] скорост, ~ **of**
circulation скорост на обръщение
vendee [ven'diː] купувач
vendor ['vendə] продавач, търговец,
~ **finance** финансиране от
продавача

venture capital ['ventʃə 'kæpɪtɪ] венчърен (рисков) капитал
visible ['vɪzɪbl] видим
visual ['vɪʒjuəl] зрителен
volume ['vɒljʊ:m] обем
voluntary ['vɒləntəri] доброволен

vote [vout] глас (в избори)
voting rights ['voutɪŋ raɪts] право на глас
voucher ['vaʊtʃə] ваучер
voyage ['vɔɪdʒ] пътешествие

W

wage [weɪdʒ] заплата, надница,
~ **flexibility** гъвкавост в заплащането
warehouse ['weəhaʊs] склад
warrant ['wɔ:rənt] поръчителствам, гарант съм
warrantor ['wɔ:rəntə] поръчител
warranty ['wɔ:rənti] гаранция
waste [weɪst] загуба, преразход
wealth [welθ] богатство
welfare ['welfeə] благосъстояние
white-collar worker [waɪt 'kɒlə 'wɜ:kə] чиновник, администратор, работник на умствения труд
white goods [waɪt gudʒ] бели стоки (бяла техника)
WHO (World Health Organization) Световна здравна организация (СЗО)
wholesaler ['həʊlseɪlə] търговец на едро
windfall ['wɪndfɔ:l] неочакван, ~ **gain**

(loss) неочакван приход (загуба),
~ **profit** неочаквана печалба
withholding tax [wɪð'hoʊldɪŋ tæks] подоходен данък
worker buyout ['wɜ:kə 'baɪaʊt] притежаване на част от капитала от работниците
work force [wɜ:k fɔ:s] работна сила
working ['wɜ:kɪŋ] работен, ~ **asset** оборотни средства, ~ **capital** оборотен капитал, ~ **hours** работни часове
workshop ['wɜ:kʃɒp] семинар, симпозиум
write back [raɪt bæk] пиша отговор на писмо
write down [raɪt daʊn] записвам, отбелязвам си
WTO (World Trade Organization) Световна търговска организация (СТО)

Y

yield [ji:ld] доход, доходност

yuppie [ˈju:pi:] юпи

Z

zero [ˈziərou] нула, ~ **balance account**
нулева балансова сметка, ~ **growth**
нулев растеж, ~ **profit** нулева

печалба, ~-**rated good** стока с
нулева данъчна ставка
zoning [ˈzounɪŋ] зонироване

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

От издателство „ГРАММА“ на книжния пазар:

ЕЗИКОВИ САМОУЧИТЕЛИ

- „Английски език - самоучител в диалози“ 1 и 2 част
- „Английски език за държавния служител“
- „Гръцки език - самоучител в диалози“
- „Немски език - самоучител в диалози“
- „Френски език - самоучител в диалози“
- „Италиански език - самоучител в диалози“
- „Испански език - самоучител в диалози“
- „Нидерландски език - самоучител в диалози“
- „Португалски език - самоучител в диалози“
- „Румънски език - самоучител в диалози“
- „Руски език - самоучител в диалози“
- „Турски език - самоучител в диалози“
- „Шведски език - самоучител в диалози“

РАЗГОВОРНИЦИ

- „Българско-английски разговорник“
- „Българско-английски разговорник за САЩ и Канада“
- „Българско-албански разговорник“
- „Българско-арабски разговорник“
- „Българско-гръцки разговорник“
- „Българско-италиански разговорник“
- „Българско-испански разговорник“
- „Българско-немски разговорник“
- „Българско-нидерландски разговорник“
- „Българско-полски разговорник“
- „Българско-португалски разговорник“
- „Българско-руски разговорник“
- „Българско-турски разговорник“
- „Българско-румънски разговорник“
- „Българско-словашки разговорник“
- „Българско-сръбски разговорник“
- „Българско-унгарски разговорник“
- „Българско-френски разговорник“
- „Българско-чешки разговорник“
- „Българско-шведски разговорник“
- „Българско-японски разговорник“
- „Западноевропейски разговорник“
- „Bulgarian Phrasebook“