

ВАС ЖДЕТ УСПЕХ!

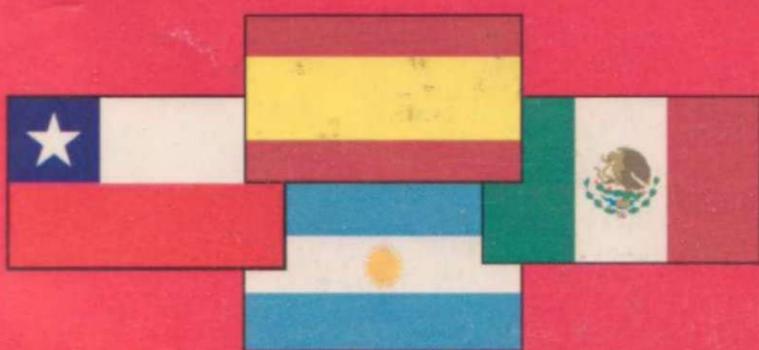


MADRID • BARCELONA • SAN SEBASTIÁN • MÁLAGA • CÁDIZ • BILBAO

О.М.КАЛУСТОВА

БИЗНЕС- КУРС

ИСПАНСКОГО
ЯЗЫКА



TOLEDO • TERUEL • SALAMANCA • VALLADOLID • VIGO • ALBACETE

ВАС ЖДЕТ УСПЕХ!



PAMPLONA • OVIEDO • CÓRDOBA • MURCIA • SEVILLA • GRANADA

БИЗНЕС- КУРС

ИСПАНСКОГО ЯЗЫКА

Книга рассчитана на широкий круг изучающих испанский язык в ВУЗе, на курсах или самостоятельно. Пособие позволяет обучающимся в относительно короткие сроки овладеть основами делового общения в устных и письменных формах в типичных ситуациях.

ISBN 966-509-067-4

9 789665 090670 >



BURGOS • SANTANDER • SEGOVIA • CARTAGENA • LINARES

ВАС ЖДЕТ УСПЕХ!

О.М. КАЛУСТОВА

БИЗНЕС-КУРС ИСПАНСКОГО ЯЗЫКА

ЗАО “Славянский дом книги” ООО “ИП Логос”

Москва

Киев

2004

УДК 811.1342 (075)
ББК 81.2 ИСП
К 17

Серия
«Вас ждет успех!»
(Основана в 1997 году)

Калустова О.М.

Бизнес-курс испанского языка: Учебное пособие.
М 33 К: ООО «ИП Логос», 2003. — 448 с. — Исп. (Серия «Вас
ждет успех!»)

ISBN 966-509-067-4

Предлагаемое вниманию читателей учебное пособие предназначено, в первую очередь, для студентов ВУЗов, изучающих испанский язык, предпринимателей и переводчиков. Кроме того, пособие будет полезно для тех, кто изучает испанский язык на курсах или самостоятельно. Курс состоит из 15 уроков, каждый из которых включает следующие разделы: основной текст-полилог, словарь-минимум, языковой и лингво-коммерческий комментарий, словообразование, деловая переписка и дополнительные тексты с разнообразной информацией об испаноязычных странах.

УДК 811.1342 (075)
ББК 81.2 ИСП.

Исключительные права на издание произведения принадлежат издательству ООО «ИП Логос». Любое воспроизведение текста, целиком или частично, без разрешения издательства запрещается и преследуется в соответствии с действующим законодательством.

Издательство ООО «ИП Логос» будет признатительно своим читателям за отзывы о книге, а также за уточнение помещенных в ней материалов.

Ваши отзывы и пожелания просим направлять по адресу: 03057,
Киев, ул. Смоленская, 5/1.
Тел./факс +38 (044) 456-50-39. Тел.: +38 (044) 456-58-32.
E-mail: vp_logos@ukr.net

ISBN 966-509-067-4

© Калустова О.М., 2003
© ООО «ИП Логос», 2003

Содержание

Предисловие	7
УРОК 1	
Деловое общение. Ситуация: Разговор по телефону.	
Темы: 1. Назначение встречи. 2. Перенос встречи.....	11
Словообразование (con-)	18
Деловая переписка. Общие положения.	
Начало и концовка письма	19
Лингво-коммерческий комментарий.	
Поиск деловых партнеров.....	25
Дополнительные тексты. 1. Páginas Web de interés.	
2. Nomenclatura topográfica internacional. 3. España	27
УРОК 2	
Деловое общение. Ситуация: Знакомство представителей двух	
фирм. Темы: 1. Знакомство. 2. Представление	
фирм. 3. Каталоги и прайс-листы	36
Словообразование (-dor, -tor, -sor; -ante, -ente, -iente)	43
Деловая переписка. Основной текст письма.	
Коммерческое предложение	45
Дополнительные тексты. 1. La empresa española en términos	
generales. 2. Sistemas de comercialización en el exterior.	
3. Chile. 4. Economía de Chile	52
УРОК 3	
Деловое общение. Ситуация: Обсуждение общих условий заказа.	
Темы: 1. Порядок оформления заказа. 2. Сроки выполнения	
заказа. 3. Тара и упаковка товара. 4. Минимальная ставка	
заказа	62
Словообразование (-ción).....	68
Деловая переписка. Письмо-запрос	69
Лингво-коммерческий комментарий. Условия поставки	71
Дополнительные тексты. 1. Incoterms. 2. Argentina	74
УРОК 4	
Деловое общение. Ситуация: Обсуждение условий	
сотрудничества. Темы: 1. Условия поставки. 2. Виды	
грузового транспорта. 3. Место назначения.	
4. Объединение груза при перевозке.	
5. Возможный визит в Испанию.....	84
Тематический словарь (транспорт)	88
Словообразование (-able)	92
Лингво-коммерческий комментарий. Перевозки грузов.....	93
Дополнительные тексты. 1. Transporte. 2. RENFE.	
3. México	99

УРОК 5

Деловое общение. Ситуация: Обсуждение условий сотрудничества. Темы: 1. Цены. 2. Скидки. 3. Расходы на рекламу. 4. Общие условия оплаты поставок	108
Тематический словарь (скидки, реклама, цена)	112
Словообразование (-al, -il, -ar)	117
Лингво-коммерческий комментарий. Средства международных расчетов	118
Дополнительные тексты. 1. <i>Nomenclatura monetaria internacional</i> . 2. <i>Perú</i>	136

УРОК 6

Деловое общение. Ситуация: Обсуждение условий сотрудничества. Темы: 1. Возможность заключения агентского договора. 2. Счет-проформа как вид договора.	
3. Необходимость заключения контракта.	
4. Долгосрочный контракт на общую сумму поставок.	
5. Порядок составления и подписания контракта	141
Тематический словарь (контракт)	145
Словообразование (-idad, a-)	149
Деловая переписка. Письмо-заказ	150
Лингво-коммерческий комментарий. Средства платежа	154
Дополнительный текст. <i>Ecuador</i>	165

УРОК 7

Деловое общение. Ситуация: Обсуждение основных условий контракта. Темы: 1. Условия поставки.	
2. Средства и формы платежа	167
Тематический словарь (платеж, инкассо)	170
Словообразование (-ico, in-, ex-)	174
Лингво-коммерческий комментарий. Контракт	175
Дополнительные тексты. 1. <i>Tipología contractual</i> .	
2. <i>Venezuela</i>	191

УРОК 8

Деловое общение. Ситуация: Обсуждение условий контракта. Темы: 1. Сертификаты происхождения и качества. 2. Тара и упаковка. 3. Санкции	197
Тематический словарь (сертификат, разрешение)	200
Словообразование (des-, dis-, di-)	203
Деловая переписка. Подтверждение получения	204
Лингво-коммерческий комментарий.	
Контракт (продолжение)	208
Дополнительный текст. <i>Colombia</i>	221

УРОК 9

Деловое общение. Ситуация: Обсуждение условий сотрудничества. Темы: 1. Виды гарантий. 2. Гарантийный срок.	
3. Порядок представления рекламаций.	
4. Порядок удовлетворения рекламаций	225
Тематический словарь	
(претензия, рекламация; гарантия)	228
Словообразование (<i>re-, -miento, -oso</i>)	231
Некоторые проблемы перевода контрактов	232
Дополнительный текст. <i>Bolivia</i>	250

УРОК 10

Деловое общение. Ситуация: Беседа об условиях предпринимательства в Испании. Темы: 1. Налоги на внешнеторговую деятельность. 2. Механизмы содействия внешнеторговой деятельности	253
Тематический словарь (налог, налогообложение)	258
Словообразование (<i>trans-, inter-</i>)	263
Деловая переписка. Уведомление от отправке.	
Сопроводительное письмо	264
Лингво-коммерческий комментарий.	
Страхование. Стандартизация. Сертификация	266
Дополнительные тексты. 1. <i>El seguro de transporte.</i>	
2. <i>Valor de indemnización.</i> 3. <i>Condiciones inglesas.</i>	
4. <i>Paraguay</i>	272

УРОК 11

Деловое общение. Ситуация: Беседа о пошлинах на ввоз и вывоз товаров. Темы: 1. Таможенные пошлины на ввозимые товары. 2. Таможенные льготы.	
3. Пошлины на вывозимые товары. 4. Таможенные формальности при вывозе товаров	280
Тематический словарь (пошлина, таможенные льготы)	284
Словообразование (-ancia, -encia, -ario)	287
Деловая переписка. Письмо-рекламация	289
Лингво-коммерческий комментарий	
1. Таможенные формальности. 2. Таможенные пошлины	293
Дополнительные тексты 1. <i>La Aduana de la Cee.</i>	
2. <i>Mercosur.</i> 3. <i>Uruguay</i>	302

УРОК 12

Общение. Ситуация: Поездка до Валенсии.	
Темы: 1. Оформление багажа в аэропорту. 2. В справочном бюро аэропорта. 3. В очереди на железнодорожном вокзале. 4. Покупка железнодорожного билета	314

Словообразование (уменьшительные суффиксы -ito, -ico, -illo, -uelo)	323
Лингво-строноведческий комментарий (обращения señora и señorita, очереди, общественный транспорт)	323
Тематический словарь	329
Надписи и объявления	330
Дополнительные тексты. 1. Derechos del pasajero. 2. Viajes en autobús. Condiciones generales. 3. Billetes de metro. 4. Cuba	332
УРОК 13	
Общение. Ситуация: В гостинице. Темы: 1. Поселение в гостиницу. 2. Порядок питания. 3. Сообщения. 4. Расчет и отъезд	341
Словообразование (словосложение)	347
Лингво-строноведческий комментарий (гостиницы)	349
Тематический словарь	351
Дополнительные тексты 1. Información turística de España. 2. Hotel de la semana. 3. Hotel Ciudad del Cine. 4. Un duende para la excelencia	352
УРОК 14	
Общение. Ситуация: В баре. Темы: 1. Обсуждение меню. 2. Заказ. 3. Расчет	360
Словообразование (субстантивация)	364
Лингво-строноведческий комментарий (питание)	365
Тематический словарь	369
Дополнительные тексты. 1. La gastronomía española. 2. España, país oral. 3. Madrid	371
УРОК 15	
Деловое общение. Ситуация: В бюро по туризму. Темы: 1. Достопримечательности Барселоны. 2. Получение информации о достопримечательностях других городов	384
Словообразование (-ería)	388
Лингво-строноведческий комментарий. Туризм в Испании	389
Дополнительные тексты. 1. Fiestas y celebraciones. 2. Calendario de las fiestas españolas. 3. Sanfermines. 4. La Feria del Toro de Pamplona. 5. Las Fallas. 6. Barcelona	390
Ключи к упражнениям	409
Сокращения	411
Список сокращений	413
Инициалы	429
Дополнительная информация	431
Список рекомендованной литературы	447

От автора

Появление данного пособия обусловлено развивающимися экономическими отношениями с испаноязычными странами, в первую очередь с Испанией, а также спросом на подобные издания со стороны лиц, занимающихся внешнеторговой деятельностью, поскольку литературы крайне мало, буквально единичные издания.

По подбору и организации материала пособие рассчитано в основном на две категории лиц. К первой относятся предприниматели, знающие основы испанского языка, прежде всего грамматику, и стремящиеся к тому, чтобы в общении с испаноязычными партнерами обходиться без переводчика. Вторую категорию составляют лингвисты и переводчики по образованию, которые работают в фирмах, занимающихся внешнеторговой деятельностью, что требует от них дополнительно нелингвистических знаний.

Основной тематической линией является приезд предпринимателя из Испании и обсуждение условий сотрудничества, от взаимного представления фирм до обсуждения условий оплаты, поставки и т.д. Дополнительной тематической линией является поездка в Испанию на выставку, в ее пределах разрабатываются ситуации самой поездки, поселения и проживания в гостинице, питания, знакомства со страной. Визит на выставку не разрабатывается, поскольку его тематика широко представлена в основном тематическом блоке.

Структура уроков рассчитана на то, что в каждом из них учащийся найдет материал, соответствующий его уровню подготовленности, и материал, позволяющий расширить и углубить знания. Каждый урок начинается диалогом, который в языковом отношении является самой простой частью урока, и заканчивается текстами с информативным и языковым материалом намного более сложного уровня. Мы постарались сделать все блоки урока интерес-

ными и полезными как для предпринимателей, так и для переводчиков, учитывая, что каждый блок потребует разной доли внимания и усилий со стороны тех и других. Так, например, информативная новизна лингво-коммерческих комментариев будет невысока для предпринимателей, однако для них будет важным установление соответствий испанских терминов с известными им понятиями. С другой стороны, испанисту для успешного овладения терминологией важно знакомство со сферой деятельности, где она используется.

Хотелось бы отметить некоторые особенности данного пособия, понимание которых будет способствовать более успешному овладению материалом. Мы не ориентируемся исключительно на запоминание и заучивание определенного набора фраз и терминов, которые позволяют говорить на элементарном уровне на основные темы, поскольку считаем этот метод недостаточно эффективным. Заучивание терминологии не сопровождается, как правило, усвоением "обслуживающих" ее слов, а это затрудняет построение фраз и усложняет общение. Помимо собственно терминов мы придаем важное значение словосочетаниям, которые являются основным "строительным" материалом в речи. Поэтому в уроках значительное место отводится клишированным сочетаниям на соответствующую тему, которые по элементарным грамматическим правилам можно соединять в предложения, подобно кубикам в детской игре. Усвоение относительно самостоятельных в смысловом отношении словосочетаний намного эффективнее заучивания изолированных слов. По этой же причине в тематических словарях уроков представлены не только основные термины на данную тему, но и минимальные сочетания с ними.

После лингво-коммерческих комментариев, в которых в скобках указываются лишь основные испанские термины, обычно дается терминологический словарь и клише на данную тему.

Важную роль мы отводим и словообразованию как очень эффективному способу овладения лексикой, поскольку понимание строения слова не просто помогает легче его за-

помнить, но и позволяет узнавать и понимать, с опорой на контекст и без словаря, впервые встречающиеся слова по их знакомым компонентам. Это открывает практически безбрежные возможности для довольно быстрого и, самое главное, эффективного освоения лексики. Упражнения на словообразование не имеют, на первый взгляд, непосредственного отношения к деловому общению и не дают немедленного результата, но они способствуют такому пониманию системности в лексике, которое формирует очень устойчивые навыки и свободное, творческое, а не заученное, владение языком.

Некоторые методические рекомендации.

Переводы диалогов не являются буквальными, они близки к испанскому варианту, но мы все же отдавали предпочтение обычному употреблению в русском языке. Поэтому мы рекомендуем при освоении материала диалогов сопоставлять структуру испанских и русских фраз, что поможет лучше понять испанские фразы, а понятое, как известно, запоминается лучше. Очень эффективным методом, хотя и несколько трудоемким, является обратный перевод, т.е. перевод с русского на испанский. Случай расхождения вашего перевода с текстом пособия сигнализируют о том, что материал не усвоен или не понят, и позволяют проанализировать причины. Последующее овладение, выявленными таким образом языковыми единицами, обеспечивает стопроцентное и прочное усвоение материала, а также свободное владение им, возможность свободно общаться на данную тему. Обратный перевод в письменной форме особенно полезен для тех, кто не уверен в своих знаниях испанского языка. Его можно делать в устной форме и тем, кто хочет проверить свои знания.

Дополнительные тексты подбирались таким образом, чтобы они представляли собой информативную и лингвистическую ценность. Мы рекомендуем формировать на этих текстах два основных навыка: поиск нужной информации без прочтения и перевода всего текста (чему в определенной мере способствуют задания ответить на вопросы), а также извлечение и усвоение нужного вам языкового

материала, причем мы рекомендуем отбирать не только отдельные слова, но целые словосочетания.

При таком подходе, который сочетает ориентацию на коммуникацию и подход к языку как к системе, результатом должен стать прочный успех. Это вполне соответствует нашим целям: не легкий успех, который обещают часто многие пособия через месяц учебы, а именно прочный. Это намного серьезней.

Мы выражаем глубокую признательность Т.Г. Воробьевой, И.М.Шияновой и С.Б.Фокину за неоценимую помощь, оказанную в процессе работы над пособием.

Мы будем благодарны за все замечания и пожелания, которые просим направлять по адресу издательства.

Урок 1

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

Ситуация:

Разговор по телефону.

Темы:

1. Назначение встречи.
2. Перенос встречи.

Диалоги

Solicitando una entrevista

— ¡Buenas tardes! Me llamo Nuria Zavaleta, de la empresa AMIG. ¿Podría comunicarme con el Sr. Petrov?

— Un segundo, señora, ahora se lo paso.

— ¡Buenas tardes, señora Zavaleta! Dígame.

— ¡Buenas tardes! Oleg Demchuk, su compañero y mi cliente, me comentó que su empresa podía estar interesada en establecer contactos con nosotros. Me mandó un correo electrónico con sus datos.

— Sí, Oleg me lo decía, me acuerdo. Realmente, puede ser de interés.

— Como ya estoy aquí para tres días, ¿podríamos vernos mañana o pasado mañana? ¿Cómo lo ve?

— Me parece muy bien. ¿Puede ser mañana por la tarde o pasado mañana por la mañana?

— Perfecto. ¿Le viene bien mañana a las 4?

Назначая встречу

— Добрый день! Меня зовут Нурия Савалета, я с предприятия АМИГ. Я могу поговорить с господином Петровым?

— Секундочку, сейчас я передам ей трубку.

— Добрый день, сеньора Савалета. Слушаю вас.

— Здравствуйте. Ваш коллега и мой клиент Олег Демчук говорил мне, что ваше предприятие может быть заинтересовано в установлении контактов с нами. Он прислал мне письмо по электронной почте с данными вашей фирмы.

— Да, Олег мне об этом говорил, я припоминаю. Это действительно может быть интересно.

— Поскольку я три дня буду здесь, может быть, мы встретимся завтра или послезавтра? Как вы на это смотрите?

— Очень хорошо. Может быть, завтра после обеда или послезавтра с утра?

— Замечательно. Вас устроит завтра в 4 часа?

- Estupendo. Usted tendrá nuestra dirección, ¿verdad?
- Sí, Oleg me la había mandado.
- Entonces, si usted llega mañana a las 4, le enseño la oficina y también la tienda.
- De acuerdo. Entonces, hasta la vista.
- Muy bien y hasta mañana.

Aplazando la entrevista

- ¡Oiga! ¡Buenos días!
- ¡Buenos días! Dígame.
- Señorita, tengo una cita con su director y quiero aplazarla unos 20 ó 30 minutos. ¿Podría ponernos en contacto con él?
- ¿De parte de quién, por favor?
- Soy Nuria Zavaleta, de la empresa AMIG.
- En seguida, señora, le pongo con él.
- ¡Buenos días, señora Zavaleta!
- Muy buenos días, señor Petrov. ¿Podríamos aplazar nuestra entrevista unos 20 ó 30 minutos? Es que acabo de salir del hotel, pero hay tanto tráfico por la ciudad. Ya vamos llegando pero estamos en un atasco. Puedo tardar un cuarto de hora aproximadamente.
- No pasa nada, doña Nuria. Sigo en la oficina y le estamos esperando.

- Прекрасно. У вас ведь есть наш адрес?
- Да, Олег мне его прислал.
- Тогда, если вы придете завтра в 4, я покажу вам наш офис и магазин.
- Договорились. Тогда до встречи.
- Очень хорошо. До завтра.

Перенося встречу на более поздний срок

- Алло! Здравствуйте!
- Добрый день. Слушаю вас.
- Сеньорита, у меня назначена встреча с вашим директором. Я бы хотела отложить ее на 20-30 минут. Соедините меня, пожалуйста, с ним.
- Как мне о вас доложить?
- Нурия Савалета, предприятие АМИГ.
- Сейчас я вас соединю.
- Добрый день, сеньора Савалета.
- Здравствуйте, сеньор Петров. Нельзя ли отложить нашу встречу минут на 20-30? Дело в том, что я уже вышла из гостиницы, но в городе такое движение! Мы подъезжаем, но попали в пробку. Я могу опоздать минут на 15.
- Ничего страшного, донья Нурия. Я по-прежнему в офисе, и мы вас ждем.

— Muy amable, muchas gracias. Pues, hasta pronto, señor Petrov.

— Hasta ahora, doña Nuria.

— Очень любезно с вашей стороны, большое спасибо. И до скорой встречи, сеньор Петров.

— До скорого свидания, дона Нурия.

Adelantando la entrevista

— ¡Buenos días! ¿Podría hablar con el señor Petrov, por favor?

— ¿De parte de quién?

— De parte de Juan Martínez, de la empresa TESA. Mañana tenemos acordada una entrevista y me gustaría adelantarla, si es posible.

— Sí, señor, ahora se lo pongo.

— ¡Buenos días, señor Martínez. ¿Cómo está usted?

— Muy buenos días. Mire, yo quiero confirmar mi visita de mañana que tenemos fijada para el mediodía. Pero han ocurrido algunos cambios en mi agenda y quería preguntar si sería posible adelantar dos horas nuestra entrevista. Si usted tiene ya programada toda la mañana, no pasa nada: voy a verle a las 12.

— A ver... Mañana por la mañana, será un poco difícil a las 10 porque tengo una reunión, pero a las 10 y media seguro que sí. ¿Le parece?

Перенося встречу на более ранний срок

— Здравствуйте, я хотел бы поговорить с сеньором Петровым.

— Представьтесь, пожалуйста.

— Меня зовут Хуан Мартинес, фирма ТЕСА. На завтра у нас назначена встреча, а мне бы хотелось перенести ее на более ранний срок, если это возможно.

— Да, сеньор, сейчас я вас соединю.

— Добрый день, сеньор Мартинес! Как поживаете?

— Добрый день. Вы знаете, я хочу подтвердить свой визит, который у нас назначен на завтра на 12 часов. Но в моих планах произошли некоторые изменения, и я хотел спросить, может быть наша встреча может состояться на два часа раньше? Если у вас уже занято все утро, то ничего страшного, я приеду в 12.

— Так, посмотрим... Завтра утром в 10 немного сложно, потому что у меня совещание, но в половине одиннадцатого вполне возможно. Вас устроит?

- Muy bien. Pues, a las 10.30.
Muy amable por su parte. Hasta
mañana.
- Hasta mañana.
- Очень хорошо. Значит, в
10.30. Очень любезно с вашей
стороны. До завтра.
- До завтра.

Словарь

adelantar	ускорять, переносить на более ранний срок
agenda <i>f</i>	записная книжка, повестка дня, <i>зд.</i> планы на день
amable	любезный
aplazar	откладывать, переносить на более поздний срок
atasco <i>m</i>	пробка, затор
cambio <i>m</i>	изменение
cita <i>f</i>	встреча, свидание
cliente <i>m, f</i>	клиент, клиентка
comentar	комментировать, рассказывать
compañero <i>m</i>	товарищ, коллега
comunicarse	разговаривать, общаться
confirmar	подтверждать
correo <i>m</i> electrónico	электронная почта; <i>зд.</i> письмо, посланное по электронной почте
datos <i>m pl</i>	данные, реквизиты
dirección <i>f</i>	адрес
don <i>m</i>	дон, господин (употребляется перед именем)
doña <i>f</i>	дonna, госпожа (употребляется перед именем)
empresa <i>f</i>	предприятие, фирма
enseñar	показывать
entablar	устанавливать, завязывать
entrevista <i>f</i>	встреча
estupendo	замечательный, потрясающий; <i>нареч.</i> замечательно, потрясающе
fijado	закрепленный, назначенный
ocurrir	происходить
pasar	перемещать с одного места на другое; передавать
perfecto	превосходный; <i>нареч.</i> превосходно

reunión <i>f</i>	собрание, совещание
solicitar	просить, запрашивать
tardar	задерживаться, опаздывать
tienda <i>f</i>	магазин
tráfico <i>m</i>	движение (транспорта, товара и т.п.)
estar interesado en	быть заинтересованным в
entablar contactos con	устанавливать контакты с
mandar un correo electrónico	отправить письмо по электронной почте
ser de interés	представлять интерес
unos 20 ó 30 minutos	(примерно) минут 20-30
poner (en contacto) con	соединить с
estar en un atasco	застрять в пробке
tener acordada/	иметь назначенной встречу
fijada una entrevista	
algunos cambios en la agenda	некоторые изменения в планах
tener programada toda la mañana	на день
Se lo paso.	иметь распланированным все утро
¿Cómo lo ve?	Передаю ему трубку.
¿Le viene bien?	Как вы на это смотрите?
De acuerdo.	Вам подходит?, Вас устраивает?
¡Oiga!	Хорошо, Договорились.
¡Digame!	Алло! Вы меня слышите?
¿De parte de quién, por favor?	Алло!, Слушаю вас!
¿Hay tanto tráfico por la ciudad?	Как вас представить?, Как мне о вас доложить?
No pasa nada.	В городе такое движение!, В городе столько транспорта!
	Ничего страшного.

Языковой комментарий

1. **Модальные значения временных форм.** Многие испанские времена кроме собственно временных значений имеют также и модальные, которые в русском языке чаще всего выражаются модальными словами. Основное модальное значение простого будущего (*Futuro Simple*, или *Futuro Imperfecto*) — выражение предположения в настоящем, например: *¿Tendrá usted nuestra dirección? — У вас, наверное, есть наш адрес?*

Простая форма условного наклонения (Condicional Simple) выражает предположение в прошлом: *¿Usted no tendría la dirección?* – У вас, наверное, не было адреса? Особенность употребления этой формы состоит в том, что она часто используется для выражения вежливости, особенно при обращении с просьбой. Самы формы выражения вежливой просьбы в испанском и русском могут не совпадать. Например, фразе *¿Me diría usted su dirección, por favor?* примерно соответствует по-русски фраза *Не могли бы вы сказать мне ваш адрес?*, однако по своей коммуникативной значимости и частотности употребления она соотносима скорее с фразой *Скажите мне, пожалуйста, ваш адрес.*

Вообще, испанская разговорная речь характеризуется широким употреблением многочисленных форм вежливости, из которых простые *por favor* и *gracias* следует считать самыми сухими. Для испанского менталитета важным обстоятельством является то, что нельзя обращаться к собеседнику с просьбой, которую он не сможет выполнить, потому что, говоря *"Нет"*, собеседник испытывает сильный психологический дискомфорт. Поэтому просьбы формулируются по возможности не сразу в прямой форме и так, чтобы не вынуждать собеседника к прямому отказу. Обсуждение возможных вариантов также ведется в такой форме, чтобы у собеседника всегда была возможность выбора. Помимо временных форм в модальном значении для выражения вежливости широко используется также вопросительная форма предложения.

В странах Латинской Америки кажущийся нам витиеватым стиль несколько упрощен. В этом, как и в других аспектах функционирования языка, оказывается влияние близких Соединенных Штатов и американского варианта английского языка.

2. Entrevista – cita – reunión. Основные различия между этими синонимами состоят в том, что *entrevista* означает встречу, предполагающую обмен информацией или получение информации, например, при приеме на работу, при встрече представителей двух фирм с целью знакомства и возможного последующего сотрудничества. В слове *cita* на первое место выступает договоренность о месте и времени, и оно широко употребляется для обозначения любой условленной встречи, характер которой не уточняется. Наконец, *reunión* в контексте нашей тематики используется для обозначения разного рода рабочих собраний и совещаний.

Задание 1. Дайте русские соответствия.

Comunicarse con el cliente, pasar el teléfono al compañero, estar interesado en comunicarse, entablar contactos con la empresa, mandar dos correos electrónicos, mandar la dirección y otros datos, ser de interés para las dos empresas, parecer muy interesante, venir perfectamente a todos, enseñar la empresa, llegar a la oficina, hasta pasado mañana, aplazar la entrevista con el director, tener acordadas dos entrevistas por la tarde, poner al cliente en contacto con el director, de parte de su compañero, hay mucho tráfico por aquí, llegando a la oficina, estar en un atasco, tardar una media hora, no pasa nada, seguir en la tienda, estar esperando en la oficina, ser muy amable, tener programadas tres entrevistas, tener fijada una reunión, adelantar la reunión una hora, confirmar la visita, tener la agenda programada, ser difícil (fácil, posible, interesante), seguro que sí (no), me parece perfecto.

Задание 2. Переведите словосочетания и фразы на испанский язык.

Разговаривает с коллегой; соедините меня, пожалуйста; рассказал о вашем визите; мы заинтересованы во встрече; эти контакты представляют большой интерес; меня это устраивает; отложить беседу на день; связаться по телефону с офисом; я все еще в гостинице; с моей стороны; договориться о встрече; подтвердить желание установить контакты; сегодняшний визит; договориться на час дня; большие изменения в планах на день; ускорить визит; ничего страшного.

Задание 3. Переведите на русский язык следующие фразы.

a) 1. El director estará en la oficina. 2. La empresa estará interesada en entablar esos contactos. 3. No le vendrá bien. 4. No estará de acuerdo. 5. Tendrá una cita. 6. Estará llegando. 7. Estará en un atasco. 8. La señora estará en la tienda.

б) 1. Señorita, ¿me pondría en contacto con el director? 2. ¿Sería usted tan amable de decirme su dirección? 3. ¿Me mandaría un correo electrónico con todos sus datos? 4. ¿Me confirmaría la cita del lunes? 5. ¿Se lo preguntaría usted al director?

Задание 4. Скажите по-испански.

1. Да, у меня есть письмо, которое я получил от него по электронной почте, со всей необходимой информацией.

2. Мы подтверждаем, что заинтересованы во встрече, и хотим знать, можно ли ее ускорить. 3. Посылаем вам информацию о нашем предприятии. Нам кажется, что установление контактов между нашими фирмами представляет интерес для обеих сторон. 4. Меня зовут Хуан Мартинес, я представляю фирму ТЕСА. Соедините меня, пожалуйста, с директором. 5. Ничего страшного, господин Демчук, мы вас ждем. 6. Вы знаете, моего коллеги сейчас нет, но к назначенней встрече он приедет. 7. Ну, тогда давайте отложим встречу на сентябрь. Ничего не случится.

Задание 5. Обратитесь по телефону с просьбой соединить вас с директором предприятия. Используйте все возможные варианты диалога.

Задание 6. Договоритесь с директором предприятия — вашим потенциальным партнером — о встрече на следующей неделе. Продумайте все устраивающие вас дни и время и проведите диалог, соблюдая все нормы вежливости.

СЛОВООБРАЗОВАНИЕ

Очень эффективным способом овладения лексикой иностранного языка является умение проводить морфологический анализ слова. Такой анализ позволяет понимать не встречающиеся ранее слова, не прибегая к словарю. Он основывается, в первую очередь на знании наиболее частотных префиксов и суффиксов: зная основное значение корня слова и входящих в его состав суффиксов и / или префиксов, довольно легко построить гипотезу о том, что должна означать такая комбинация составляющих слово элементов, и уточнить конкретную реализацию этого гипотетического значения по контексту. Поэтому полезно постепенное овладение основными суффиксами и префиксами испанского языка.

Префикс **com-** означает соединение, совместное действие, объединение, содружество; принимает форму **com-** перед b и r, перед гласными — форму **co-**. Примеры: *socio* 'участник', 'член (общества)', '*компаньон*' — *consocio* 'компаньон', 'товарищ' (по отношению к другим членам общества); *poner* 'класть' — *componer* 'складывать', 'составлять'; *operar* 'действовать' — *cooperar* 'действовать совместно', 'сотрудничать'.

Задание 7. Сделайте морфологический анализ выделенных слов.

Tacto ‘касание’, ‘прикосновение’ – *contacto* ‘контакт’; existente ‘существующий’ – *coexistente* ‘сосуществующий’; firmar ‘удостоверять’, ‘подписывать’ – *confirmar* ‘подтверждать’; relación ‘отношение’ – *correlación* ‘соотношение’; tener ‘иметь’, ‘владеть’ – *contener* ‘содержать в себе’; tenedor ‘держатель’ (акций, ценных бумаг) – *contenedor* ‘контейнер’; laborar ‘работать’, ‘трудиться’ – *colaborar* ‘сотрудничать’; seguir ‘следовать’, ‘преследовать’ – *conseguir* ‘достигать’.

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

Общие положения. Начало и концовка письма (Generalidades. Encabezamiento y cierre)

Коммерческие письма являются важной составляющей деятельности фирмы, от них часто напрямую зависят решения и успех сделок. От других видов писем коммерческое письмо отличается тем, что его основной психологической характеристикой является ориентация на убеждение корреспондента, формирование отношений доверия. Роль коммерческих писем состоит не только в том, что они делают возможными общение и торговые отношения между предприятиями и клиентами, но и в том, что они являются формальным выражением имиджа фирмы, отражением ее стиля работы. Если образ, отраженный в письмах, привлекателен, то несомненно, что торговые цели фирмы будет достигнуть легче. Если же письмо, особенно письмо-представление, составлено неверно, то нельзя исключать такую возможность, что на него даже не будет ответа. Поэтому важно вести переписку таким образом, чтобы производить на корреспондента впечатление, благоприятное для интересов фирмы.

Основными элементами каждой конкретной ситуации переписки являются получатель письма и предмет переписки, именно они определяют основные стилистические характеристики каждого письма и средства, используемые для их формирования. Основными характеристиками можно считать ясность изложения, элегантность стиля и тон, соответствующий конкретному случаю. Не следует ориентироваться исключительно на предмет переписки, нужно обязательно учить-

тывать восприятие адресата. При составлении письма необходимо помнить, что для испанцев и латиноамериканцев важно не только содержание, но и форма, композиция письма. Оформление письма, его эстетика, способны вызывать у получателя впечатления, влияющие на его восприятие вашей фирмы, а значит, в определенной мере, и на его отношение к ней и на развитие сотрудничества.

Существует очень много видов деловых писем, среди которых можно выделить несколько основных разновидностей коммерческих писем: письмо-запрос (*carta de solicitud*); письмо-представление (*carta de presentación*); письмо-коммерческое предложение (*carta de oferta*); заказ (*carta de pedido, orden de compra*); письмо-уведомление об отправке (*anuncio de envío*); письмо-подтверждение, уведомление о получении (*carta de acuse, acuse de recibo*); рекламация (*carta de reclamación*).

При всем своем разнообразии деловые письма отличаются высокой степенью стандартизации, что значительно облегчает переписку. В структуре письма можно выделить три части: начальную, или шапку, основную (текст) и завершающую, или концовку. Шапка включает всю часть, расположенную выше текста, и состоит из следующих элементов:

- Штамп фирмы
- Дата
- Адрес получателя
- Тема или предмет письма
- Ссылка
- Непосредственный адресат (в случае необходимости)
- Обращение.

Штамп фирмы должен включать название фирмы и, желательно, указание на сферу деятельности, полный почтовый адрес, номера телефонов и факса с кодом, телеграфный адрес, телекс, электронный адрес. Если письмо печатается не на бланке со штампом, то в самой верхней части листа располагают все указанные данные, которые желательно дополнить эмблемой фирмы, что значительно облегчает ее идентификацию. Если штамп сделан кириллицей, желательно повторить те же данные на испанском языке сразу под штампом, поскольку кириллица обычно совсем не знакома испаноязычным предпринимателям, и надписи кириллицей могут усложнять общение.

Под штампом, обычно справа, указывается дата: день пишется цифрами, месяц – буквами с прописной, год указывается цифрами полностью, например: *15 de septiembre de 2002*. Допускается совмещение даты с указанием места написания письма, тогда после места ставится запятая и предлог *a*: *Kiev, a 15 de septiembre de 2002*. Для получателя такое обозначение удобно тем, что информация о месте и дате написания письма сосредоточены в одной строке письма.

Адрес указывается тот же, что и на конверте. Он пишется ниже под числом, но с левой стороны. Порядок расположения элементов адреса – от адресата к стране. Письмо может быть адресовано предприятию или лицу. Если письмо адресовано лицу, то его имя или должность пишут в первой строке с аббревиатурой формы обращения с большой буквы, например:

Sr. Director
Sr. D. Fernando Martín
Sra. D^a. Isabel Miranda.

Имя обычно располагают перед фамилией; в таком случае после обозначения *Sr.* ‘сенатор’ / *Sra.* ‘сенатора’ добавляется обозначение *D.* ‘дон’ / *D.^a.* ‘доны’. Во второй строке пишется название улицы и номер здания. Ниже следует почтовый индекс и название населенного пункта; если населенный пункт не является столицей провинции, то в скобках указывается название провинции. В последней строке указывается страна. Например:

Sr. D. Fernando Martín
Caspe, 73
45032 – Mérida (Badajoz)
España

Тема. Ниже адреса с интервалом формулируется очень коротко, в двух-трех словах, тема или предмет письма. Они указываются для ускорения обработки корреспонденции и облегчения ее архивирования. Например: *Asunto: envío deficiente*.

Ссылка. Поскольку ведется учет деловой корреспонденции и она архивируется, каждому письму присваивается входящий и/или исходящий номер, состоящий обычно из цифр и букв, которые в зашифрованном виде содержат указание на место хранения письма. Входящие номера нужны лишь для внутреннего архива, и в переписке на них не ссылаются. Ссылки на исходящие номера полученных писем значитель-

но помогают в упорядочении писем, проходящих по одной теме. Поэтому под темой письма желательно указать в следующей строке номер того письма, на которое вы отвечаете, и ваш исходящий номер. Ссылка на письмо адресата обозначается сокращенно *s/ref.* (*su referencia* – на ваш исходящий номер) или *s/escrito*, и в той же строке, после запятой указывается исходящий номер с условным сокращением *n/ref.* (*nuestra referencia* – наш исходящий номер) или *n/escrito*. Например: *s/ref.: PL/mc/98-18, n/ref.: 0603/12.10.02.*

В качестве ссылки может служить не только исходящий номер, но и, например, номер заказа или какая-либо другая формальная опора, позволяющая легко установить связь между письмами.

В следующей строке, располагаемой с интервалом от ссылок, может указываться конкретный адресат, если он вам известен. Эта строка используется для того, чтобы письмо поступило непосредственно в отдел к исполнителю или лицу, его замещающему. Имя исполнителя указывается обычно в скобках и вводится словосочетанием *a la atención de* с двоеточием, например:

(*A la atención de: D. José Fernández*).

В испанском языке существует весьма развитая система обращений, в которой разным ступеням социальной иерархии соответствуют разные формы. В деловой переписке в целом, особенно в коммерческой, наблюдается тенденция к упрощению и сокращению количества таких форм. Наиболее употребляемыми являются следующие:

Señor / Señores
 Muy señor mío / Muy señores míos
 Distinguido señor / Distinguidos señores
 Estimado señor / Estimados señores
 Querido amigo / Queridos amigos
 Estimado colega / Estimados colegas.

Следует помнить, что в таких обращениях не используются сокращения. Важной отличительной чертой является то, что после обращения ставится двоеточие, а не восклицательный знак или точка, как в русском языке.

Основная часть письма, его текст, более вариативна, она будет рассматриваться в последующих уроках тематически.

Завершающая часть письма состоит из заключительной фразы и слов прощания, подписи, имени подписывающего лица, указания его должности и может включать также инициалы подписавшего лица и технического работника, напечатавшего письмо, список приложений, список адресов, по которым направляются копии. В испанском языке довольно много традиционных завершающих фраз, которые используются в деловой переписке. Наиболее употребительные из них следующие:

A la espera de noticias tuyas...

En espera de sus gratas noticias...

Agradeciendo su atención...

Quedamos a su entera disposición...

Aprovechamos la ocasión para saludarles...

Sin otro particular, aprovechamos la ocasión para saludarles muy atentamente.

Образец шапки:

EMPORIVM – Luxurious Furniture

Киев, ул.Грушевского, 4, тел.: 228-21-38, 228-77-42

E-mail: emporivm@ukrpack.net www.emporivm.kiev.ua

Kiev, a 15 de septiembre de 2002

Sr. D. Fernando Martín

Prim, 21

MASLUZ IBÉRICA

48080 Bilbao

España

Asunto: envío deficiente

s/ref.: PL/mc/98-18, n/ref.: 0603/12.10.02

(A la atención de: D. José Fernández)

Muy señor mío:

В зависимости от содержания письма завершающие фразы могут быть более конкретными, активно приглашая к продолжению диалога, например:

A la espera de que todo merezca su conformidad...

Esperamos vernos favorecidos con sus gratos encargos para poder atenderles como Vds. merecen...

Dándole las gracias por la atención que puedan prestarnos, aprovechamos la ocasión para hacerles patente el testimonio de nuestra consideración más distinguida.

Формулы прощания тоже довольно разнообразны. Наиболее употребительные следующие:

Atentamente
Muy atentamente
Le saluda atentamente
Cordialmente
Un cordial saludo
Un afectuoso saludo
Le envía un cordial saludo.

В расположении завершающей фразы и формулы прощания есть определенные правила. Завершающая фраза располагается слева и отделяется от формулы прощания запятой, формула прощания располагается ниже с интервалом и выравнивается по правому краю письма. После нее, тоже справа, указывается имя и фамилия подписывающего лица.

Формула прощания используется в третьем лице, если все письмо написано в третьем лице: в такой форме сильнее чувствуется дистанция и, соответственно, большее внимание и уважение к корреспонденту. В таком случае фамилия отделяется от формулы прощания запятой, например:

A la espera de sus gratas noticias,
le saluda atentamente,
Oleg Demchuk

Если же письмо написано от первого лица (единственного или множественного числа), то формула прощания тоже ставится в первом лице и отделяется от фамилии точкой, например:

A la espera de sus gratas noticias,
le saludo atentamente.
Oleg Demchuk

Иногда вместо фамилии может указываться название предприятия, которое в этом случае пишется прописными буквами, например:

A la espera de sus gratas noticias,
les enviamos un afectuoso saludo.
GALERÍA DE LUZ

В последнем случае желательна расшифровка фамилии и должности подписавшего лица, которая вводится сокращением Fdo.: (*firmado* – подписано).

А после расшифровки можно указать адрес фирмы латиницей, если штамп выполнен кириллицей, что позволит не загружать чрезмерно шапку письма.

Задание 8. Составьте шапку и концовку письма, с которым вы впервые обращаетесь к предприятию, продукция которого вас заинтересовала и может стать предметом импорта.

Задание 9. Составьте шапку и концовку письма, с которым вы впервые обращаетесь к фирме, которой вы хотите предложить свою продукцию на экспорт.

Образец концовки:

En espera de sus gratas noticias,
les enviamos un cordial saludo.
EMPORIVM
Fdo.: E.Popkov,
Director general.
C./Grushevski, 4
01030 Kiev
Ucrania

Задание 10. Составьте шапку и концовку письма, с которым вы впервые обращаетесь к предприятию, чьим клиентом вы являетесь, с официальным приглашением посетить весной следующего года выставку в Киеве, в которой вы тоже будете участвовать.

ЛИНГВО-КОММЕРЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ

Поиск деловых партнеров

В Испании существует немало правительственные и неправительственные организаций, целью которых является содействие экспорту испанской продукции. Эти организации выполняют разные функции, среди которых важное место занимает информирование испанских предпринимателей о

внешних рынках, иностранных экспортерах и импортерах. Важнейшая роль среди них отведена институту внешней торговли (*Instituto de Comercio Exterior, ICEX*). Институт предоставляет предпринимателям необходимую информацию на всех этапах внешнеторговой деятельности: от общей информации о службах и услугах института до прямых консультаций по конкретным программам финансирования, помощи, субсидий, законодательства, поиску партнеров и т.п., включая консультации по экономическому, политическому и торговому положению в конкретной стране и даже рекомендуемые гостиницы и другие подобные детали. Полная и постоянно обновляемая информация доступна не только испанским, но и зарубежным предпринимателям. Наиболее простой доступ — через Интернет, по адресу: www.icex.es. Среди баз данных института можно выделить такие как:

- ✓ FERIAS: календарный план выставок, проходящих в Европейском сообществе,
- ✓ ESTACOM: статистика внешнеторговой деятельности испанских предпринимателей за последние пять лет,
- ✓ ASOC: данные о более 2000 ассоциаций, федераций, объединений экспортеров,
- ✓ OFERES: информация об испанских предприятиях, которые что-либо экспорттировали за последние 5 лет.

Почтовый адрес института: Paseo de la Castellana, 14, 28046 Madrid España.

Важнейшую роль в развитии внешнеторговой деятельности играют торгово-промышленные палаты (*Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación*), которых в Испании насчитывается 85, поскольку в каждой провинции имеется хотя бы одна палата. Содействие в поиске партнеров может оказывать как торгово-промышленная палата страны, так и палаты провинций. Наиболее простой доступ — через Интернет, с последующим выходом в случае необходимости на прямой контакт. Помощь в поиске деловых партнеров оказывают и торгово-промышленные палаты других стран.

Испанская компания по финансированию развития (*Compañía Española de Financiación del Desarrollo, COFIDES*) — это акционерное общество с участием института внешней торговли (основной акционер), внешнеторгового банка Испании (*Banco Exterior de España, BEX*) и ассоциации банков

Испании (Corporación Bancaria de España, S.A. – ARGENTARIA), которое оказывает содействие испанским предпринимателям в инвестициях в промышленные проекты в развивающихся странах.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТЫ

I

PÁGINAS WEB DE INTERÉS

Cámara Argentina de Comercio – Empresas, publicaciones, cámaras comerciales y guía de exportadores e importadores.

<http://www.cac.com.ar/>

Cámara Nacional de Industrias (Bolivia)

<http://www.bolivia-industry.com/>

ICEI – Instituto Cubano de Economistas Independientes Manuel Sánchez Herrero.

<http://www.cubaicei.org/>

Cámara de Comercio Ecuatoriano – Rusa – Asociación binacional de importadores y exportadores de la Federación Rusa y Ecuador con información comercial de ambas naciones.

<http://www.camcomercioecuarusa.org/>

Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España – Organismo regulador de todas las Cámaras españolas. Contiene datos sobre su organización y funciones, censo de empresas y una zona con información sobre el euro.

<http://www.cscamaras.es/>

Asociación de Gerentes de Guatemala – Labora en las áreas de capacitación de ejecutivos, actualización gerencial, información, proyección internacional, contribución cívica y desarrollo de pequeña y mediana empresa.

<http://www.agg.guate.com/index.php?popup=1>

Cámara de Comercio Internacional – México – Descripción de las funciones de sus comisiones de trabajo, publicaciones y calendario de actividades.

<http://www.iccmex.org.mx/>

Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México – Presentación, servicios al comercio exterior, pequeña guía turística de la ciudad y eventos.

<http://www.ccmexico.com.mx/>

Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá – Directorio de empresas panameñas, boletín informativo y datos generales sobre el país.

<http://www.panacamara.com/>

Asociación Productos de Puerto Rico – Gremio de empresarios de la isla dedicado a fomentar la comercialización de productos nativos.

<http://www.hechoenpr.com/>

Cámara de Industrias del Uruguay

<http://www.ciu.com.uy/>

Cámara de Comercio de Caracas (Venezuela) – Presentación, lista de miembros y publicaciones.

<http://www.ccc.com.ve/>

Cámara de Industriales de Caracas – Servicios, calendario de eventos y noticias.

<http://www.cic.org.ve/>

Mercosur

<http://www.rau.edu.uy/mercousr/>

II

NOMENCLATURA TOPOGRÁFICA INTERNACIONAL

Nombres de países, capitales y gentilicios

Septiembre de 2002

Nombre usual	Nombre oficial	Código ISO ¹	Capital	Gentilicio
1	2	3	4	5
Argentina	República Argentina	AR	Buenos Aires	argentino
Bolivia	República de Bolivia	BO	Sucre La Paz ²	boliviano
Chile	República de Chile	CL	Santiago	chileno
Colombia	República de Colombia	CO	Santa Fe de Bogotá	colombiano

Продолжение табл.

1	2	3	4	5
Costa Rica	República de Costa Rica	CR	San José	costarricense
Cuba	República de Cuba	CU	La Habana	cubano
Ecuador	República del Ecuador	EC	Quito	ecuatoriano
El Salvador	República de El Salvador	SV	San Salvador	salvadoreño
España	Reino de España	ES	Madrid	español
Filipinas	República de Filipinas	PH	Manila	filipino
Guatemala	República de Guatemala	GT	Ciudad de Guatemala	guatemalteco
Honduras	República de Honduras	HN	Tegucigalpa	hondureño
México	Estados Unidos Mexicanos	MX	Ciudad de México	mexicano
Nicaragua	República de Nicaragua	NI	Managua	nicaragüense
Panamá	República de Panamá	PA	Panamá	panameño
Paraguay	República del Paraguay	PY	Asunción	paraguayo
Perú	República del Perú	PE	Lima	peruano
Puerto Rico	Estado Libre Asociado de Puerto Rico	PR	San Juan	puerto-riqueño
Uruguay	República Oriental del Uruguay	UY	Montevideo	uruguayo
Venezuela	República Bolivariana de Venezuela	VE	Caracas	venezolano

¹ ISO — англ. International Organization for Standardization Международная организация по стандартизации, ИСО. В колонке представлена международная кодировка стран.

² Официальная столица Боливии — Сукре. В городе Ла-Пас расположены все правительственные учреждения.

III ESPAÑA

Reino del sur oeste de Europa, que ocupa los 5/6 de la península Ibérica e incluye las islas Baleares y Canarias (más Ceuta y Melilla en el norte de África). Tercer país europeo en extensión y quinto en población, se extiende entre el cabo Estaca de Bares al norte, Tarifa al sur, Creus al este y Touriñana al oeste. Bañan a España el Cantábrico, Atlántico y Mediterráneo y tiene fronteras terrestres con Francia, Andorra y Portugal (en Ceuta y Melilla, con Marruecos).

Geografía física

Litoral. El Cantábrico es abrupto y rocoso, con múltiples rías, calas y bahías, y pequeños cabos, entre los que destacan los de Higuer, Machichaco, Mayor, Peña y Estaca de Bares. Entrantes marinos son las rías de Guernica, Bilbao, Villaviciosa, Vivero y Bares, y las bahías de Santoña-Laredo y Santander. Son numerosísimas sus playas. El litoral atlántico gallego es muy recortado; en él se forman los cabos de Ortegal, Touriñana y Finisterre; las rías altas de El Ferrol, Puentedeume, Betanzos y La Coruña, y las rías bajas de Corcubión, Muros-Noya, Arosa, Pontevedra y Vigo. En el litoral atlántico del suroeste destacan las bahías de Cádiz y Algeciras, los cabos Trafalgar y punta Europa y la extensa playa de Arenas Gordas.

El litoral mediterráneo dibuja cinco óvalos. En el primero (Costa del Sol), que llega hasta el cabo de Gata, se forma el golfo de Almería; en el segundo, que llega al cabo de Palos, se encuentra Cartagena; en el tercero, hasta el cabo de La Nao, presenta la albufera del Mar Menor y diversos cabos y ensenadas; el cuarto forma el golfo de Valencia, con la albufera y además del tómbolo de Peñíscola forma en su extremo norte el delta triangular del Ebro, con las bahías de los Alfaques y Fangal, separadas por la isla de Buda. Al norte, la costa catalana es alternativamente baja y arenosa o elevada y rocosa (Costa Brava), con innumerables calas y el amplio golfo de Rosas y los cabos de Tossa, Bagur y Creus.

Orografía. El núcleo esencial lo forma la Meseta, dividida por el sistema Central en dos submesetas: la norte, que se corresponde con la cuenca del Duero, y la sur, en la que se forman las cuencas del Tajo y Guadiana, separadas por los montes de Toledo. Montañas limitrofes de la Meseta suroeste: macizo Galaico al noroeste, cor-

dillera Cantábrica al norte (con los Picos de Europa), sistema Ibérico al este y sierra Morena al sur. Al noreste de la Meseta queda la depresión del Ebro, cerrada al noroeste por las montañas Vasco-Navarras, al norte por los Pirineos, al este por la cordillera Catalana y al suroeste por el sistema Ibérico. Entre sierra Morena y los sistemas Béticos (Bética y Penibética) se forma la depresión bética o del Guadalquivir; en la penibética sierra Nevada alcanza la Península su mayor altitud, el pico Mulhacén, de 3478 m.

Pequeñas llanuras litorales en las zonas cantábrica, gallega y penibética y llanuras más amplias al suroeste, en la salida de la depresión bética, y en la zona levantina, donde se han formado las fertilísimas huertas.

Hidrografía. Relieve y clima hacen que los ríos españoles sean, por lo general, de poco caudal y régimen irregular. En la vertiente cántabro-gallega destacan el Bidasoa, Urumea, Nervión, Asón, Pas, Deva asturiano, Sella, Nalón, Navia, Mandeo, Tambre, Ulla y, sobre todo, el Miño, con su afluente el Sil. A la vertiente atlántica van cuatro de los cinco grandes ríos de España: el Duero, con sus grandes afluentes Pisuerga, Esla y Tormes; el Tajo, con sus tributarios Jarama, Alberche, Tiétar y Alagón; el Guadiana, engrosado por el Záncara, Cigüela, Jabalón y Zújar; y el Guadalquivir, con sus afluentes Guadiana Menor, Jándula, Guadiato y Genil. La vertiente meridional recibe ríos pequeños: Odiel-Tinto, Guadalhorce, Guadiaro y Guadaleo.

La vertiente sudoriental tiene ríos muy irregulares; destacan el Segura (con el Sangonera y el Mundo); Júcar, con el Cabriel; Turia, Mijares, Palancia y, sobre todo, el Ebro, el río más caudaloso de España, que recibe multitud de afluentes: por la derecha destacan el Oja, Jalón y Guadalupe, y por la izquierda el Ega, Aragón, Gállego y Segre (con el Cinca). En la pequeña vertiente catalana destacan el Francoli, Llobregat y Ter. Tiene España algunas lagunas esteparias, otras de origen glaciar (Sanabria y Bañolas) y otras litorales (albuferas del Mar Menor, Valencia y Alcudia).

Clima. Hay tres tipos climáticos: continental, atenuado en la Meseta y la depresión del Ebro; mediterráneo, en el sur y Levante; y oceánico, al norte, con lluvias abundantes y escasa oscilación térmica anual.

Archipiélagos. Por lo que concierne a Baleares y Canarias, sus respectivas especificidades hacen que sea en los correspondientes

artículos donde encuentre cabal acogida la descripción física de ambos conjuntos de islas –en general, montañosas, prácticamente sin ríos y con benigna climatología–. Nótese, en cualquier caso, que en la isla canaria de Tenerife se yergue el pico del Teide, el punto más alto de todo el territorio español: 3718 m.

Geografía económica

Durante mucho tiempo España ha sido considerada, desde el punto de vista económico, como una nación esencialmente agrícola y ganadera, además de productora apreciable de unos pocos recursos mineros, pero cuya industria no representaba más que un papel marginal tanto cuantitativa como cualitativamente. Sin embargo, durante el tercer cuarto del siglo XX este país conoció cambios muy importantes en su estructura económica, en algunos de cuyos sectores revistieron un carácter espectacular; de modo especial, sobresale el acelerado proceso de industrialización, tan intenso que dio pie a que en los primeros años 70 se hablase comúnmente de España como de «la décima potencia industrial del mundo» (aunque Polonia y Brasil optaban también al mismo puesto).

Agricultura. La superficie labrada (20.557.000 ha) representa el 41 % de la total y ocupa al 18 % de la población. La gama de cultivos es sumamente amplia, siendo los productos más característicos algunos cereales (trigo y cebada), leguminosas (alubias, habas y garbanzos), hortalizas (tomates, cebollas y ajos), cultivos arborescentes (vid y olivo), frutales (cítricos sobre todo) y plantas industriales (remolacha azucarera, girasol, algodón y tabaco). El trigo y la cebada se extienden principalmente por la Meseta y las depresiones del Ebro y Guadalquivir, mientras el arroz es propio de Sevilla, Levante y el delta del Ebro. La variedad de frutales es enorme: desde los tropicales (plátanos de Canarias) a los de clima templado-frio (manzanas, peras), pasando por las frutas de hueso (melocotones, albaricoques, ciruelas, cerezas, etc.) y las típicamente mediterráneas (naranjas, mandarinas y limones) del Levante español.

El olivar extiende por Andalucía, Levante y Cataluña, y la vid por toda España, destacando Andalucía, Cataluña y La Rioja, por la calidad, y Castilla-La Mancha, por la cantidad. La remolacha ocupa las cuencas de los grandes ríos, la caña azucarera el litoral penibético.

co, el tabaco Cáceres, Granada y el valle del Tiétar, y el algodón se extiende por Sevilla y Córdoba.

Silvicultura. Los bosques de coníferas y especies frondosas proporcionan madera, resina y corcho.

Ganadería. La Meseta y las dos depresiones crían ganado ovino, Extremadura y Galicia, ganado porcino, mientras Galicia, Santander y Asturias destacan por sus vacuno de carne y leche y la volatería está extendida por todo el país.

Pesca. Aunque en retroceso, por problemas de aguas jurisdiccionales, constituye todavía un importante sector económico. Destacan los litorales cantábrico, gallego y del suroeste. Ha originado una importante industria conservera.

Fuentes de energía. Se obtiene hulla y antracita en Asturias, León y Palencia; lignito en Teruel y Cataluña y algo de petróleo en la costa tarraconense. La energía procede de centrales térmicas (con consumo de petróleo, gas y carbones), pero también de centrales hidroeléctricas y nucleares.

Minería. Aunque en leve retroceso, todavía resulta notable la extracción de hierro (Vizcaya, Granada, León), cobre (Huelva), cinc, plomo, mercurio (Almadén) y otros minerales útiles, así como sal (gema o marina), potásas y fosfatos.

Industria. La siderurgia se concentra en el norte (Asturias, Vizcaya y Santander) y en Sagunto. Tienen gran interés las industrias metalúrgicas, mecánicas, de maquinaria y herramientas y la fabricación de automóviles. Ramos importantes son también el de la industria química, muy diseminada, y la textil, vinculada preferentemente a Cataluña. Son también notables las industrias del cemento, papel, cerámica, vidrios y calzado, así como las derivadas de la gran producción agropecuaria y pesquera.

Comunicaciones, transportes y comercio. Tanto la red ferroviaria como la de carreteras son de tipo radial. Las rutas marítimas están atendidas por una importante marina mercante. Las aéreas, son amplias, y están servidas por Iberia y Aviaco, con numerosos servicios nacionales e internacionales. El comercio exterior arroja un fuerte déficit –compensado en la balanza de pagos por los ingresos por turismo– y se realiza sobre todo con los países del Mercado Común, EE.UU. y Oriente Medio (para las importaciones de petróleo). Las exportaciones más características son las de au-

tomóviles, agrios, vinos, aceites y hortalizas tempranas; el mayor producto de la importación es el petróleo.

(Энциклопедия Durván)

Задание 11. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cuáles son los factores orográficos, hidrográficos y climáticos que dificultan el desarrollo de la agricultura española? 2. ¿Qué factores de carácter orográfico, hidrográfico y climático favorecen el desarrollo de la agricultura española? 3. ¿Cuáles son los productos agrícolas más característicos de España? 4. ¿Qué geografía tienen la minería e industria? 5. ¿Cuáles son las importaciones más características de España? 6. ¿Cuáles son las exportaciones más características de España? 7. ¿Cómo son los transportes españoles?

Задание 12. Используя структуру и лексику текста об Испании, охарактеризуйте экономический и торговый потенциал своей страны.



Урок 2

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

Ситуация:

Знакомство представителей двух фирм.

Темы:

1. Знакомство.
2. Представление фирм.
3. Каталоги и прайс-листы.

Диалог

- ¡Buenos días! Soy Nuria Zavaleta.
- ¡Muy buenos días! Me llamo Leonid Pankiv, soy director administrativo. Le acompaño al despacho del director general, le está esperando. Por aquí, por favor. Pase usted.
- ¡Buenos días, doña Nuria! Soy Alexey Petrov. Mucho gusto en conocerle.
- Encantada de conocerle, señor Petrov.
- Quiero presentarle a nuestro director de marketing, Vladimir Shevchenko, también participará en la entrevista.
- Encantada.
- ¿Quiere sentarse, por favor? Póngase donde esté más cómoda. ¿Quiere algo de beber? ¿Café, té, zumo, agua?
- Un poco de agua sin gas, por favor. ... Gracias. Aquí tiene mi tarjeta de visita.
- Y ésta es la mía. Siento que no está en español.
- Добрый день! Я Нурия Савалета.
- Здравствуйте! Меня зовут Леонид Панкив, я исполнительный директор. Я провожу вас в кабинет генерального директора. Он вас ждет. Сюда, пожалуйста. Заходите.
- Здравствуйте, дона Нурия! Я Алексей Петров. Очень приятно с вами познакомиться.
- Очень приятно, сеньор Петров.
- Хочу представить вам нашего директора по маркетингу Владимира Шевченко. Он тоже будет участвовать в нашей беседе.
- Очень приятно.
- Садитесь, пожалуйста. Устраивайтесь, где вам удобнее. Что будете пить? Кофе, чай, сок, воду?
- Немного воды без газа, пожалуйста. ... Спасибо. Вот моя визитная карточка.
- А это моя. Сожалею, что она не на испанском.

— No pasa nada. Por lo menos, está en letra latina y no en cirílica, que no me entero. Pues, podríamos empezar por informarnos sobre nuestras empresas, ¿le parece?

— Si, me parece muy bien.

— Somos fabricantes de ferretería más de 60 años. La empresa es de dos socios, que son hermanos, así que es familiar. Es de reducidas dimensiones, total somos un poco más de 80 personas. En España, tenemos una imagen de marca muy buena y una cuota de mercado importante: casi un 70% de nuestro producto va al mercado doméstico. Nuestro producto es de gama media. Entre ese tipo de productos, la correlación calidad – precio es muy buena y lo hace muy competitivo. Exportamos a muchos países del mundo: a Europa, algunos países de Asia y América (casi exclusivamente a Estados Unidos). En Europa, las exportaciones relevantes son a Francia, Inglaterra, países del Norte, exportamos también a Italia y Alemania y casi a todos los países de Europa Oriental. Vendemos muchísimo a Rusia, camiones enteros. También los Emiratos Árabes compran muchos contenedores cada mes. Nuestra presencia en Ucrania es todavía muy reciente pero me parece que nuestros artículos tendrán demanda en el mercado ucraniano.

— Не страшно. По крайней мере, здесь латинские буквы, а не кириллица, которую я совсем не понимаю. Итак, мы можем для начала обменяться информацией о наших фирмах, если вы не против.

— Да, я тоже так думаю.

— Мы производим замочно-скобяные изделия более 60 лет. Завод принадлежит двум компаньонам, они братья, так что это предприятие семейное. Оно небольшое, всего на нем работает немногим более 80 человек. В Испании наша фирма пользуется признанием, и у нас значительная квота на рынке: почти 70% нашей продукции идет на внутренний рынок. Наши изделия рассчитаны на покупателей среднего уровня достатка. По сравнению с изделиями других фирм этого типа соотношение цены и качества у нас очень хорошее, поэтому они вполне конкурентоспособны. Мы экспортируем нашу продукцию во многие страны мира: в Европу, некоторые страны Азии и Америки (почти исключительно в Соединенные Штаты). Что касается Европы, мы много экспортируем во Францию, Англию, страны северной Европы, также в Италию и Германию и почти во все страны восточной Европы. Мы очень много про-

даем в Россию, целыми грузовиками. По много контейнеров закупают у нас и Арабские Эмираты каждый месяц. Торговать с Украиной мы начали совсем недавно, но мне кажется, что наши товары будут пользоваться спросом на украинском рынке.

— Es muy interesante. Nuestra empresa es mucho más joven. Llevamos en el mercado ocho años. Somos mayoristas pero también vendemos al por menor. Tenemos dos almacenes (en Kiev y Dnepropetrovsk) y una cadena de tiendas que están en las ciudades más importantes del país. Nuestra red de distribución no es muy extensa pero sí bien implantada. Vendemos bastante. Son productos italianos, turcos, chinos. Exportamos también de Alemania, pero poco porque la mercancía alemana es cara. Últimamente, la demanda va desplazándose hacia artículos de calidad más alta aunque sean algo más caros. El mercado ya está saturado de productos turcos y chinos y el consumidor busca cosas más interesantes. Además, nuestro plan es extender la red comercial.

— Sí, realmente, nuestra ferretería es de calidad mucho más alta que la turca y china. Usted habrá recibido nuestro catálogo, ¿verdad?

— Это все очень интересно. Наша фирма намного моложе. Мы работаем на рынке восемь лет. Мы оптовики, но торгуем также и в розницу. У нас есть два склада (в Киеве и Днепропетровске) и сеть магазинов в самых крупных городах страны. Наша торговая сеть не очень обширная, зато сформировавшаяся. Продаем мы немало. Это продукция из Италии, Турции, Китая. Мы также экспортим товары из Германии, но мало, потому что немецкая продукция дорогая. В последнее время в спросе наблюдается тенденция в сторону товаров более высокого качества, пусть даже более дорогих. Рынок уже насыщен турецкой и китайской продукцией, и потребитель ищет более интересные товары. Кроме того, мы планируем расширять торговую сеть.

— Да, действительно, наш товар по качеству намного выше турецкого и китайского. Вы должны были получить наш каталог...

— Si, lo tenemos y lo hemos mirado. Tiene muchas cosas muy interesantes.

— Y aquí tiene usted algunos folletos que hicimos para la feria de Colonia y los de novedades que no están todavía en el catálogo. Ahora se está preparando otro, nuevo, que tendrá incluidas todas las novedades.

— Muy bien. Son muy interesantes. Tienen muchos artículos que llaman atención. Pero para empezar a trabajar nos importa tener también la lista de precios. Nos interesan bastantes artículos y nos gustaría hacer un primer pedido cuanto antes para tantear el mercado. Pero necesitamos saber los precios, para analizar y tomar la decisión.

— Es que la lista de precios es de mucho volumen, tiene cerca de dos mil puntos y no suelo llevar varias copias conmigo. Aquí tengo una sola y la necesito para trabajar. Pero el Junes ya estoy en la fábrica y le mando la lista en seguida, por correo rápido. De todos modos, mientras llegue la lista, puede preguntar precios de los artículos que le interesen por correo electrónico o por fax y uno de mis compañeros o yo, cuando esté, le contestamos en seguida. Se nos puede dirigir también en inglés y francés. La dirección electrónica y el núme-

— Да, ваш каталог у нас есть, мы его смотрели. Там очень много интересных позиций.

— Вот еще несколько проспектов, которые мы подготовили к выставке в Кельне, и проспекты с новинками, которых еще нет в каталоге. Мы сейчас готовим новый каталог, в который будут включены все новинки.

— Очень хорошо. Все очень интересно. Здесь много товаров, которые привлекают внимание. Но для того, чтобы начать работать, нам важно также иметь список цен. Нас интересуют многие позиции, и нам бы хотелось поскорее сделать первый заказ, чтобы начать изучать рынок. Но мы должны знать цены, чтобы подумать и принять решение.

— Дело в том, что прайс-лист очень объемный, в нем около 2000 позиций, и я обычно не беру с собой несколько экземпляров. Здесь у меня только один, и он мне нужен для работы. Но в понедельник я уже буду на фабрике и сразу же вышлю вам цены экспресс-почтой. В любом случае, пока вы получите прайс-лист, вы можете запрашивать цены на те товары, которые вас заинтересуют, по электронной почте или по факсу, и кто-то из моих коллег или я, когда уже там буду, вам немедлен-

ro de fax están en la cubierta del catálogo y en mi tarjeta de visita. Y ante cualquier duda, me puede escribir por correo electrónico. Y ahora, si quiere, le puedo decir los precios de unos cuantos artículos que le interesan para que usted tenga la idea, más o menos.

но ответит. К нам можно также обращаться на английском и французском. Электронный адрес и номер факса есть на обложке каталога и на моей визитке. С любым вопросом вы можете обращаться ко мне по электронной почте. А сейчас, если хотите, я могу сказать вам цены на некоторые интересующие вас товары, чтобы у вас было примерное представление.

Словарь

almacén <i>m</i>	склад
artículo <i>m</i>	товар
competitivo	конкурентоспособный
consumidor <i>m</i>	потребитель
contenedor <i>m</i>	контейнер
demandas <i>f</i>	спрос
dimensión <i>f</i>	размер
doméstico	домашний, внутренний
extender	расширять
extenso	обширный, широкий
fabricante <i>m</i>	производитель
familiar	семейный
feria <i>f</i>	ярмарка, выставка
ferretería <i>f</i>	замочно-скобяные изделия
folleto <i>m</i>	проспект, брошюра
gama <i>f</i>	гамма
imagen <i>f</i>	образ, имидж
implantado	внедренный
marca <i>f</i>	марка, торговый знак
mayorista <i>m</i>	оптовик
mercancía <i>f</i>	товар
novedad <i>f</i>	новинка
pedido <i>m</i>	заказ
producto <i>m</i>	продукт, продукция
punto <i>m</i>	точка; пункт
reciente	недавний

reducido	сокращенный, небольшой
relevante	значительный
saturado	насыщенный
socio <i>m</i>	компаньон
al por menor	в розницу
cadena <i>f</i> de tiendas	сеть магазинов
correlación <i>f</i> calidad–precio	соотношение цены и качества
correo <i>m</i> rápido	экспресс-почтa
cuota <i>f</i> de mercado	квота на рынке
director <i>m</i> administrativo	исполнительный директор
director <i>m</i> de marketing	директор по маркетингу
director <i>m</i> general	генеральный директор
lista <i>f</i> de precios	прайс-лист
red <i>f</i> comercial	торговая сеть
red <i>f</i> de distribución	торговая сеть
tantejar el mercado	опробовать (товар) на рынке
tarjeta <i>f</i> de visita	визитная карточка

Языковой комментарий

В испанском языке глагол dirigir имеет общее значение ‘руководить’, ‘направлять’. Соответственно, существительное director тоже имеет довольно широкое значение и в сочетании с конкретизирующими определениями широко используется для обозначения должностей различного уровня ответственности. Оно имеет множественные соответствия в русском языке: директор, руководитель, управляющий, заведующий, начальник. Примеры: director de la oficina – директор конторы, director del proyecto – руководитель проекта, director de la empresa – директор предприятия, управляющий компанией, director de ventas – заведующий отделом сбыта, начальник отдела сбыта. Возможны и другие соответствия, например: director adjunto – заместитель директора, director administrativo – администратор, director ejecutivo – управляющий. Довольно широко используется также существительное jefe, например: jefe de personal – начальник отдела кадров.

В конкретных ситуациях определения к существительному director могут опускаться, т.к. являются избыточными при идентификации, и el director используется вместо соответствующего полного названия.

Задание 1. Дайте русские соответствия.

La secretaria le acompaña; encantado de presentarle a mi colega; ponerse cómodo; agua con gas; sus tarjetas de visita; no me entero de lo que me está comentando; empezar por presentar a los compañeros; informarnos sobre nuestras empresas; informarle sobre nuestra política de precios; ser fabricante de zumo; tener reducidas dimensiones; una buena imagen de marca; mercado doméstico; productos de gama media (de gama alta, de gama baja); hacer competitivo el producto; ser competitivo gracias a la correlación calidad-precio; presencia en el mercado ucraniano; ser reciente; tener mucha demanda; llevar dos años en el mercado; vender al por mayor; ser minorista; tener una cadena de tiendas; una extensa red de distribución; una red bien implantada; producto italiano; artículos de alta calidad; la demanda va desplazándose hacia, artículos caros, saturar el mercado; extender la red de distribución; folletos de la feria de Colonia; folletos de novedades; estar incluido en el catálogo; tener incluidas las novedades; lista de precios, tantear el mercado ucraniano; mandar por correo rápido; ante cualquier duda.

Задание 2. Дайте испанские соответствия.

Проходите сюда, пожалуйста; садитесь, пожалуйста, где вам удобнее; участвовать в миланской выставке; вот наш каталог; можно начать с каталога; рассказать вам о нашей фирме; производить мебель; принадлежать трем компаниям; пользоваться признанием; средняя квота на рынке; производиться для внутреннего рынка; продукция, рассчитанная на обеспеченных людей; продукция для бедных слоев населения; продукция этого типа; соотношение цены и качества; конкурентоспособный товар; значительные экспортные поставки; присутствие на восточноевропейских рынках; пользоваться спросом; работать на рынке давно; торговать оптом; торговать в розницу; крупные склады и магазины; торговая сеть; сформировавшаяся сеть магазинов; тенденция в сторону более дорогих товаров; спрос на товары более высокого уровня; расширять сеть магазинов; получить каталог и проспекты; новинки с выставки в Валенсии; многое привлекает внимание; в нем все цены на все товары; сделать первый заказ; попробовать товар на рынке; запросить по факсу; если возникает какой-либо вопрос; иметь примерное представление.

Задание 3. Скажите по-испански.

1. Как вы смотрите на то, чтобы начать с осмотра магазина? А потом я провожу вас в офис. 2. Во встрече будут участвовать директор по маркетингу и исполнительный директор. Я вам их представлю. 3. Мы на рынке относительно недавно и уже два года импортируем товары из Европы. 4. Наша торговая сеть охватывает центральный, восточный и западный регионы страны, в пяти крупнейших городах у нас есть магазины. 5. Мы наблюдаем тенденцию в спросе в сторону товаров более дорогих и более высокого качества. Интересы потребителя меняются. 6. В вашем каталоге мы видели товары, которых на рынках Украины нет и которые наверняка будут пользоваться спросом. Мы хотим скорее попробовать. 7. Чтобы сделать первый заказ, нам нужно изучить каталог и проанализировать цены. А для этого нам нужен прайс-лист.

Задание 4. Подготовьте все испанские фразы, которые вам могут понадобиться в первые минуты встречи представителя иностранной формы (приветствие, знакомство, представление коллег и т.д.). Проведите диалог с воображаемым гостем.

Задание 5. Подготовьте письменно на испанском языке основную информацию о вашей фирме представителю предприятия, продукцию которого вы думаете импортировать. Изложите устно эту информацию вашему гостю.

Задание 6. Подготовьте письменно на испанском языке основную информацию о вашем предприятии и о вашей продукции для представителя фирмы, которую вы хотели бы заинтересовать в импорте вашей продукции.

Задание 7. Подыщите русские соответствия следующим назнаниям должностей.

Director comercial, director de exportación, director financiero, director general, director de marketing, director-gerente, director de planificación, director de promoción, jefe de departamento, jefe de contabilidad.

СЛОВООБРАЗОВАНИЕ

Суффикс **-dor (-tor, -sor)**. Суффикс существительных и прилагательных, образуемых от глагола. Имеет значение исполн-

нителя действия: exportar – exportador ‘экспортер’, mediar – mediador ‘посредник’; инструмента или орудия действия: climatizar – climatizador ‘кондиционер’; иногда места действия: comer – comedor ‘столовая’.

Суффикс **-nte (-ante, -ente, -iente)**. Суффикс отглагольных форм, традиционно называемых активными причастиями настоящего времени. Приобретает форму **-ante** при соединении с глаголами первого спряжения и **-ente, -iente** – с глаголами второго или третьего спряжения. Значение: совершающий действие, выраженное основой глагола: presidir ‘председательствовать’ – presidente ‘председательствующий’. В процессе развития языка перешли в разряд существительных или прилагательных: el / la presidente – ‘председатель’, ‘глава’, ‘президент’; interesar – interesante ‘интересный’.

Задание 8. Сделайте морфологический анализ выделенных слов.

Importar ‘импортировать’ – *importador* ‘импортер’, comprar ‘покупать’ – *comprador* ‘покупатель’, vender ‘продавать’ – *vendedor* ‘продавец’, distribuir ‘распределять’ – *distribuidor* ‘дистрибутор’, ‘распределительный’, consumir ‘потреблять’ – *consumidor* ‘потребитель’, organizar ‘организовывать’ – *organizador* ‘организатор’, entrevistar ‘брать интервью’ – *entrevistador* ‘интервьюер’, ‘проводящий собеседование’, informar ‘информировать’ – *informador* ‘информатор’, presentar ‘представлять’ – *presentador* ‘представительный’, ‘представляющий’, competir ‘конкурировать’ – *competidor* ‘конкурент’, ‘конкурирующий’, trabajar ‘работать’ – *trabajador* ‘работник’, comentar ‘комментировать’ – *comentador* ‘комментатор’, dirigir ‘руководить’ – *director* ‘директор’, escribir ‘писать’ – *escritor* ‘писатель’, producir ‘производить’ – *productor* ‘производитель’, profesor ‘проповедовать’ – *profesor* ‘преподаватель’, contestar ‘отвечать’ – *contestador* ‘ответчик’, contener ‘содержать’ – *contenedor* ‘контейнер’, ordenar ‘упорядочивать’ – *ordenador* ‘компьютер’, corregir ‘исправлять’ – *corrector* ‘корректор’, calcular ‘вычислять’ – *calculadora* ‘счетная машинка’, encantar ‘очаровывать’ – *encantador* ‘очаровательный’; visitar ‘посещать’ – *visitante* ‘гость’, fabricar ‘производить’ – *fabricante* ‘производитель’, representar ‘представлять’ – *representante* ‘представитель’, participar ‘участвовать’ – *participante* ‘участник’, informar ‘информировать’ –

informante ‘информирующий’, *comerciar* ‘торговать’ – *comerciante* ‘торговец’, *negociar* ‘вести дела’ – *negociante* ‘купец’, *dirigir* ‘управлять’ – *dirigente* ‘управляющий’, *importar* ‘иметь значение’ – *importante* ‘важный’.

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

Основной текст письма. Коммерческое предложение (Cuerpo de la carta. Carta de oferta)

Основная часть письма, его текст, может быть весьма разнообразной по содержанию и по форме. Образцы коммерческих писем и рекомендации по их составлению обуславливаются наиболее частотными ситуациями, возникающими в процессе торгового сотрудничества. В этом процессе можно выделить такие основные этапы, как: коммерческое предложение, заказ, уведомление об отправке, рекламация. Каждый из этих этапов может включать целый ряд более конкретных ситуаций, характер которых зависит от реальных обстоятельств сотрудничества. Так, непосредственному коммерческому предложению может предшествовать поиск коммерческих партнеров в интересующей вас сфере производства или сбыта. Этому поиску будет в большей мере соответствовать письмо-представление или письмо-запрос с просьбой предоставить информацию о потенциальных партнерах, в котором должны быть обозначены сфера вашей деятельности, ваши интересы, данные о вашей фирме. В то же время степень детализации вашего коммерческого предложения зависит от вашей информированности о фирме, к которой вы обращаетесь, и о состоянии хозяйственного сектора, в котором она работает. В зависимости от этого в вашем первом письме к фирме может детальнее освещаться сфера вашей деятельности и лишь намечаться коммерческое предложение либо же, наоборот, коротко указываться сфера вашей деятельности и более конкретно излагаться коммерческое предложение.

Независимо от того, ищете ли вы торговые контакты с целью экспорта или импорта, желательно, чтобы ваше коммерческое предложение не было безличным, обращенным ко всем и ни к кому конкретно. Такие письма чаще всего заканчивают свой путь в корзине для мусора. Поэтому, даже если ваше письмо может быть отправлено по очень многим адрес-

сам, вам все-таки желательно иметь достаточно полный список потенциальных партнеров и постараться персонализировать письмо. Чем более конкретна у вас информация о фирме, к которой вы хотите обратиться с коммерческим предложением, и чем полнее ваше представление о состоянии соответствующего сектора экономики в интересующей вас стране, тем более конкретным и привлекательным должно получиться у вас письмо.

При составлении текста коммерческого предложения необходимо помнить об еще одном очень важном обстоятельстве. Дело в том, что немало испанских и латиноамериканских предпринимателей либо сами имеют отрицательный опыт предпринимательской деятельности на территории стран бывшего Советского союза или опыт контактов с выходцами из этого региона, либо наслышаны о подобном опыте других предпринимателей. Это вызывает очень осторожное отношение к новым, непроверенным контактам. Поэтому в вашем первом письме мы рекомендуем указать в деликатной форме, откуда вы узнали о фирме, а также указать источники, где можно получить (или проверить) информацию о вашем предприятии. Существует несколько основных источников получения информации об иностранных фирмах. Прежде всего это международные выставки, которые вы посещаете, и информация, распространяемая самой фирмой. Кроме того, это торговые представительства интересующей вас страны, торговые представители при посольствах, расположенных в вашей стране, торговые палаты соответствующих стран. Возможна ссылка на предпринимателей, известных обеим вашим фирмам. Наконец, современный уровень развития мировой информационной системы позволяет вести обширный компьютерный поиск. (О поиске информации см. лингвокоммерческий комментарий урока 1.)

Все эти факторы влияют на содержание письма, его структуру, стиль, форму. Структура письма должна быть логичной и четкой, язык простым и понятным, живым и убедительным. Важно также найти верный тон, который не должен быть ни по-деловому сухим ни слишком услужливым.

Итак, содержание вашего письма должно включать мотивацию вашего обращения к фирме и указание предмета письма, обозначение сферы вашей деятельности, само коммерческое предложение с соответствующей степенью детализа-

ции или направленность ваших интересов, приглашение к дальнейшему развитию контактов.

В зависимости от степени конкретности вашего коммерческого предложения можно порекомендовать такие начальные фразы, в которых будет обозначена тема письма:

Nos permitimos molestar su atención, ofreciéndole nuestros servicios de...

Tenemos el gusto de ofrecerles nuestro nuevo...

Nos ponemos en contacto con ustedes para informarles que hemos abierto nuestras puertas como...

Desde hace diez años nuestra empresa se dedica a...

Pensamos que ustedes estarán interesados en...

Les adjuntamos la relación de nuestros productos...

Nos es grato adjuntarles...

Queremos presentarle un nuevo producto que...

Nos complace ofrecerles un nuevo producto que...

В этом же абзаце можно указать источник вашей информации о фирме, например, напоминание о встрече на выставке, ссылку на рекомендацию торговой палаты и тому подобное.

Далее следует коротко обозначить сферу деятельности вашей фирмы. Здесь важны несколько деталей, которые могут дать более конкретное представление о фирме, чем общие заявления, например, опыт вашей работы в данной сфере или опыт экспортных или импортных операций и тому подобное.

Следующий абзац может содержать конкретное коммерческое предложение. При этом следует подчеркнуть те его характеристики, которые могут выгодно отличать ваш товар от конкурирующих товаров (например, качество, цена, новизна, необычность) и способны сделать ваше предложение привлекательным. Информация должна быть достаточно конкретной, чтобы вызвать интерес и побудить к дальнейшему диалогу, но в то же время следует исключать появление информации, способной подтолкнуть к поспешному отказу от дальнейших контактов. Поэтому, например, указание конкретных цен не должно предшествовать знакомству с качеством товара.

В конце письма желательно указать источники, где ваш адресат может найти дополнительную или подтверждающую информацию, которая может способствовать возникновению интереса к вашему предприятию (ссылки на базы данных, где есть информация о вашей фирме, ваши контакты с тор-

говыми палатами или представительством страны, участие в зарубежных выставках, рекламные издания, известные и доступные адресату, и тому подобное).

Далее укажите наиболее удобные каналы связи на тот случай, если адресат заинтересуется вашим предложением и захочет получить от вас дополнительную, более конкретную информацию. При этом важным является то, на каком языке ваша фирма может ответить в случае запроса дополнительной информации в устной и письменной форме. Поэтому желательно указать и возможные иностранные языки общения.

В завершающей фразе следует выразить надежду на то, что ваше предложение заинтересует адресата, и вашу готовность продолжить контакты. Можно порекомендовать такие фразы, состоящие из двух частей:

- a) Esperamos vernos favorecidos con sus gratos encargos para poder atenderles como ustedes merecen,
Esperando que nuestra oferta sea de su agrado,
Esperando que nuestra oferta sea de su interés,
Agradeciendo de antemano su colaboración y confiando en contar (seguir contando) con ustedes entre nuestra clientela,
Con el deseo de haberles complacido y en la confianza de que nuestros nuevos productos sean de su interés,
Por tal motivo, nos ponemos a su disposición para cuando puedan necesitar en relación con nuestros productos, facilitándoles presupuesto sin compromiso,
- b) les saludamos muy atentamente.
aprovechamos la ocasión para saludarles muy atentamente.
quedamos a su entera disposición y le saludamos atentamente.
entre tanto, les enviamos un cordial saludo.
aprovechamos gustosos la ocasión para hacerles patente el testimonio de nuestra consideración más distinguida.
les saludamos atentamente.

Что касается тональности письма, напомним, что нужно отбирать такие языковые средства, которые не создавали бы ни слишком сухой, официальный стиль общения, ни слишком услужливый, и что в вашей переписке вам следует ориентироваться не только на предмет письма, но и на получателя. В связи с этим отметим одно существенное различие наших культур в том, что касается общения. Мы часто ка-

жемся испанцам слишком сухими, бесчувственными, малоэмоциональными. Такое впечатление возникает обычно из-за того, что мы намного менее многословны как в выражении своих чувств, так и в обсуждении различных ситуаций и обстоятельств. С другой стороны, кажущаяся нам многословность и велеречивость испанцев и латиноамериканцев является таковой только по отношению к традициям, привычным для нас, а в своей собственной культуре она воспринимается совершенно естественно. Если вы хотите, чтобы вас не только поняли, но и восприняли, заинтересовались, не пишите испанцам письмо так, как если бы вы обращались с тем же самым коммерческим предложением к немецкой или английской фирме. Многие из рекомендуемых фраз покажутся слишком непривычными, если перевести их на русский язык, но они являются частью испанского делового этикета.

Наконец, важна сама форма письма. Структура письма будет легко восприниматься, если каждый из указанных элементов содержания оформлять отдельным абзацем, даже если абзац будет состоять из одного предложения. Кстати, именно текст письма является основным элементом формы письма, поскольку в шапке появляются, как правило, лишь дата, адрес и обращение. Абзацы могут начинаться с отступа или без него, могут отделяться друг от друга интервалом. Небольшие письма выглядят элегантней, если абзацы отделены интервалом, в таком случае абзац может начинаться без отступа. Относительно большие письма лучше не растягивать интервалом между абзацами, в этом случае абзацы нужно обязательно начинать с отступа, который становится основным показателем смысловой структуры письма.

Задание 9. Переведите образец письма на русский язык.

Задание 10. Переведите на русский язык. Сгруппируйте фразы в соответствии со структурой коммерческого предложения.

De acuerdo con la conversación telefónica mantenida el pasado día 11; Refiriéndonos a la información sobre su empresa que la Cámara de Comercio e Industria de la provincia de Soria ha tenido la amabilidad de confiarnos; De acuerdo con la breve entrevista mantenida el pasado mes de octubre en la feria de Valencia, nos es grato

Образец коммерческого предложения:**Hotel-residencia CASA MARCOS
Bar-Restaurante**

Ctra. N-II Madrid-Barcelona, Km.361, Tel. (973)506055,
50300 Calatayud (Zaragoza) Fax (973)506980

Calatayud, a 15 de enero de 2003

Escuela Moderna
Piera, 56
08905 Barcelona

Distinguidos señores:

Nos permitimos molestar su atención pensando que ustedes estarán interesados en nuestros servicios de Hotel-Restaurante y Bar-Self-Service.

Estamos en el Km. 361 de la Ctra. N-II (Madrid-Barcelona), disponemos de un Hotel, tres estrellas, capaz de albergar a 120 personas. Las habitaciones son individuales, dobles y triples. Todas disponen de calefacción, aire acondicionado, baño completo, teléfono directo y televisión (opcional).

Asimismo, les ofrecemos nuestro restaurante, con una capacidad de 500 plazas y una amplia gama de menús para grupos (3.^a edad, estudiantes, congresos, empresas). Siempre intentaremos adaptarnos a sus necesidades económicas, horarias y gastronómicas en la confección y servicio de nuestros menús.

Finalmente; tenemos un Bar-Self-Service, que permanece abierto las 24 horas de cada día, poniendo a su servicio las personas necesarias para atenderle de una forma rápida y eficaz.

Tenemos ofertas especiales los fines de semana y festivos.

Por tal motivo, nos ponemos a su disposición para cuanto puedan necesitar en relación con nuestros servicios, facilitándoles presupuesto sin compromiso. Para cualquier reserva o información pueden ustedes ponerse en contacto con nosotros a través del teléfono (973)506055 o Fax (973)506980.

Esperamos que nuestra oferta sea de su interés, entretanto, aprovechamos gustosos la ocasión para hacerles patente el testimonio de nuestra consideración más distinguida.

Muy atentamente,

Ramón Gómez,
Director-Gerente

adjuntarle; Confirmando nuestra conversación telefónica; Somos una empresa que se dedica a; los precios son tan bajos que no tienen competencia; Nos dirigimos a ustedes en relación con el anuncio publicado; Nos dirigimos a ustedes en relación con su página en la internet donde...; Hemos abierto nuestras puertas como MUEBLES COCINA; ofrecemos una amplia gama de muebles de cocina; una novedad en nuestro servicio es; tenemos el gusto de ofrecerle nuestro nuevo servicio; tenemos una amplia gama de vidrios de todo tipo que suministramos y colocamos a medida; juego completo de muebles con complementos como cuadros, lámparas, etc.; los servicios que les ofrecemos son los siguientes; les ofrecemos los siguientes productos; especialmente pensado para un público joven; incluyendo consultas telefónicas posteriores a la finalización de; poseemos una extensa red nacional; tenemos una gran experiencia acreditada por la colaboración con las mejores empresas; nuestros programas de enseñanza se desarrollan en veinte horas; adjunto le enviamos la lista de precios y horarios en vigor hasta el 30 de diciembre; si desean más información, le enviamos la información que necesite con mucho gusto; para cualquier información pueden ustedes ponerse en contacto con nosotros a través del correo electrónico; con referencias a la Embajada de España y a D. Ángel María Asturias en particular, donde pueden ustedes reclamar información sobre nuestra empresa.

Задание 11. Дайте испанские соответствия.

Хотим сообщить вам; Мы обращаемся к вам, чтобы сообщить; Согласно нашему краткому разговору при встрече на выставке в Киеве; В подтверждение нашего разговора по телефону; Опираясь на информацию, предоставленную нам торговой палатой; Наша фирма работает на рынке Украины уже восемь лет; Вот уже пять лет мы занимаемся экспортом товаров из Италии и некоторых других стран; У нас обширная торговая сеть по всей стране; Качество наших услуг подтверждает сотрудничество с такими фирмами как.

Задание 12. Составьте текст коммерческого предложения:

- a) фирме, стенд которой на выставке в Милане вы посетили прошлой осенью, обменявшись визитками с ее представителем;

- б) фирмам, чьи данные вы получили в ответ на обращение в торговую палату Валенсии (Испания);
- в) фирме, которую вам порекомендовал успешно сотрудничавший с ней ранее предприниматель.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТЫ

I

LA EMPRESA ESPAÑOLA EN TÉRMINOS GENERALES

La empresa española fue de reducidas dimensiones hasta 1986 porque el mercado interior también lo era. En la mayoría de los casos fue suficiente una mediocre gestión comercial para alcanzar resultados satisfactorios. Ello supuso un freno a la expansión exterior. Numerosas empresas hallaron suficiente incentivo en las ventas al mercado doméstico. La inexistencia de competencia real trajo consigo el descuido de la calidad y de la productividad de trabajo y capital. A la larga las empresas españolas con buena imagen de marca, cuota de mercado relevante y red de distribución bien implantada fueron rápidamente absorbidas y controladas por grupos extranjeros. Las empresas que no disponían de estos activos tenían poca esperanza de vida.

En términos generales, la empresa española ha superado sus debilidades para competir internacionalmente, con el ingreso en la CEE, en 1986. Vender en Europa ya no es exportar, en virtud de la creación del Mercado Único Europeo. Para las empresas presentes en algunos mercados europeos, afrontar el comercio exterior representa superar el ámbito comunitario y dirigirse con sus productos hacia terceros países, fuera de la Comunidad.

Exportar significa formular las estrategias idóneas para conseguir introducirse en los mercados de los países desarrollados, cuyos consumidores son cada vez más homogéneos en sus preferencias, pero también en los países en vías de desarrollo, donde la gestión se hace más difícil, pues además de hacer frente a la competencia hay que resolver con éxito los inconvenientes de la escasez de recursos financieros y de estructuras de apoyo a la comercialización.

Словарь

absorber	поглощать
afrontar	становиться лицом к лицу, противостоять
alcanzar	достигать
ámbito <i>m</i>	сфера
apoyo <i>m</i>	помощь, поддержка
competencia <i>f</i>	конкуренция
competir	конкурировать
comunitario	относящийся к сообществу
creación <i>f</i>	создание
debilidad <i>f</i>	слабость
desarrollado	развитый
descuido <i>m</i>	пренебрежение, невнимание к чему-л.
dirigirse	обращаться, направляться
disponer	располагать
expansión <i>f</i>	экспансия, расширение, развитие
expansión exterior	выход на внешний рынок
gestión <i>f</i>	управление, хозяйствование, администрирование
gestión comercial	торговая деятельность
idóneo	подходящий, адекватный
implantar	внедрять, насаждать
incentivo <i>f</i>	стимул
inconveniente <i>m</i>	препятствие, затруднение
ingreso <i>m</i>	вступление
introducirse	внедряться, проникать
preferencia <i>f</i>	предпочтение, преференция
productividad <i>f</i>	производительность, продуктивность, доходность
resolver	решать
satisfactorio	удовлетворительный
significar	означать, значить
suficiente	достаточный
superar	преодолевать
suponer	предполагать
venta <i>f</i>	продажа

Задание 13. Дайте русские соответствия.

Mercado doméstico, gestión comercial, expansión exterior, productividad de trabajo, productividad de capital, buena imagen de marca, cuota de mercado, cuota relevante, red de distribución satis-

factoría, red implantada, absorber y controlar empresas nacionales, disponer de estos activos, tener poca (mucha) esperanza de vida, en términos generales, competir internacionalmente, estar presente en muchos mercados, afrontar el comercio exterior, ámbito comunitario (internacional, nacional), formular estrategias, idóneo para conseguir, conseguir introducirse, mercados de los países desarrollados, homogéneo en sus preferencias, los países en vías de desarrollo, hacerse más difícil, hacer frente a la competencia, resolver los inconvenientes, estructuras de apoyo a la comercialización.

Задание 14. Переведите текст письменно на русский язык.

Задание 15. Переведите на испанский язык.

1. Наше предприятие – небольших размеров, но результаты торговой деятельности удовлетворительны в количественном отношении. 2. У фирмы значительная квота на рынке, и продукция хорошо воспринимается. 3. Мы работаем на внутреннем рынке уже несколько лет, и у нас есть достаточные активы для выхода на внешний рынок. 4. Хорошо развитая торговая сеть помогает нашей фирме успешно преодолевать конкуренцию. 5. В большинстве случаев предприятия, которые успешно конкурируют на международном рынке, контролируются зарубежными группами. 6. Нам удалось выйти на рынки соседних стран, где торговая деятельность наталкивается на многие неблагоприятные обстоятельства. 7. Без достаточных финансовых средств довольно сложно противостоять конкуренции. 8. Недостаточно развитая торговая сеть тормозит реализацию товара. 9. Существует несколько групп потребителей, каждая со своими предпочтениями.

Задание 16. Подготовьте общую короткую характеристику предпринимательства в своей стране.

II

SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EN EL EXTERIOR

Las formas de acceso a los mercados exteriores y la conexión con alguno de sus canales de distribución no están estereotipadas y deben evolucionar en función de la estrategia de cada empresa para adaptarse a los cambios de los mercados. Por ello, es frecuente que

las empresas opten de entrada por un sistema de comercialización exploratorio, poco costoso y con riesgos muy medidos, que con el tiempo pueda dar paso a fórmulas más complejas, pero también más eficaces y rentables. Para acceder a los mercados exteriores hay que elegir una vía, que puede ser distinta para cada uno de ellos, a través de la cual se asegure, en las mejores condiciones de eficacia, durabilidad y rentabilidad, la presencia de un producto y de una marca en ese mercado determinado. La decisión de la empresa exportadora de escoger una de las soluciones posibles obedecerá, además, a consideraciones de tipo fiscal, financiero y organizativo, que será necesario estudiar y concretar para cada mercado.

Selección de canales de distribución. Los criterios de selección preliminar de los canales de distribución, en lo que concierne al producto, requieren distinguir entre: a) productos de consumo, perecederos o duraderos, con o sin marca, de primera necesidad o de lujo relativo, b) productos industriales, y c) bienes de equipo, ligeros o pesados, con exigencia de servicio posventa, a prestar por la empresa exportadora o por el intermediario seleccionado.

Por lo que atañe a los mercados, los criterios de selección del canal de distribución deben tomar en consideración los sistemas político-económicos vigentes en cada país, de los que se derivan las condiciones de importación de los productos y también la propia estructuración de los circuitos comerciales.

Otros factores van a influir en la selección del canal de distribución adecuado, como son: las características de los puntos de venta, su número, dispersión geográfica y métodos de compra; las características de los intermediarios, su competencia y organización; y por último, el sistema de distribución de las empresas competidoras. Es preciso señalar, finalmente, que en marketing internacional no hay soluciones milagrosas y que cada fórmula de comercialización generalmente tiene éxito o es un fracaso, según quién y cómo la impulse. Sólo la aplicación sistemática de planes de marketing en continua revisión permitirá cumplir los objetivos trazados.

Los seis canales de distribución más frecuentes son los que siguen:

- 1) Canal largo tradicional que va de la empresa exportadora al importador-distribuidor y de éste a detallistas y consumidores.
- 2) Canales largos especializados.

- a) Desde la empresa exportadora a una agrupación de compras de detallistas, y desde ésta a los comerciantes asociados y finalmente a los consumidores.
- b) Desde la empresa exportadora a una cadena voluntaria y a los detallistas.
- 3) Canal corto clásico, que comprende el aprovisionamiento a los detallistas independientes de un segmento geográfico por parte de la red comercial de la empresa.
- 4) Canal corto integrado, que discurre desde la empresa hasta una central de compras de un gran almacén o de una cooperativa de consumidores o bien de una compañía especializada en la venta por correspondencia.
- 5) Canal corto especializado, desde la empresa a un detallista en régimen de franquicia.
- 6) Canal ultra corto, desde la empresa al usuario de bienes de equipo.

La venta directa. Supone la ausencia de barreras entre el mercado y la empresa exportadora, transparencia de la acción comercial, contacto permanente con la clientela, y conlleva la exigencia de recursos humanos especializados, eficaz organización y la práctica permanente de las técnicas de marketing internacional.

La venta con red comercial propia. Supone contacto regular y negociación directa y continua de las operaciones comerciales con la clientela, por parte de un equipo de promotores / vendedores, empleados de la empresa exportadora.

La venta a través de filial comercial. La implantación directa en el mercado mediante la constitución de una filial comercial permite lograr un mejor control de las redes de distribuidores y concesionarios locales, un mayor volumen de ventas, una mayor penetración en el mercado y más proximidad a los clientes.

La venta mediante representantes asalariados. Son empleados de la empresa exportadora residentes en un mercado exterior como responsables de su prospección, promoción, y cierre de operaciones comerciales. Sirven de apoyo a las expediciones y al cobro de las mismas, según las instrucciones concretas recibidas de la dirección de su compañía.

La venta mediante agentes a comisión. Son mandatarios de la empresa exportadora que suelen representar los intereses comerciales

de varias compañías extranjeras, en un segmento geográfico de un mercado determinado, desempeñando diversas funciones de acuerdo con los pactos establecidos con sus empresas mandantes.

La venta por correspondencia. Es éste un sistema de comercialización de productos de consumo perecedero, como confección textil, libros, alimentos envasados, discos, artículos de regalo, fotografía y reproductores de sonido, bisutería, etc., basado en la aproximación directa al cliente potencial mediante un catálogo enviado por correo, que recoge las ofertas seleccionadas de diversas empresas.

La venta compartida con recurso a intermediario. Es la delegación activa de las funciones de exportación de una empresa en otra ya implantada en un mercado o en una agrupación temporal de empresas constituida con esa finalidad.

El piggy back. Con este neologismo anglosajón se designa la utilización, por parte de una empresa que aborda un nuevo mercado, de la estructura y organización comercial de otra ya establecida en él, remunerándola mediante el pago de comisiones sobre las ventas realizadas. Esta técnica de comercialización puede ser útil sobre todo a las PYMEs que ya se han abierto camino en algunos mercados importantes y no disponen de recursos para abordar, a corto plazo, otros en los que también existen oportunidades de negocio. La utilización del *piggy back* requiere que los productos de las empresas implicadas sean complementarios y la relación se formaliza mediante un contrato cuya duración suele ser de uno a dos años.

El consorcio de exportación. El consorcio de exportación es una agrupación temporal de empresas productoras de mercancías similares, cuya finalidad es introducir o consolidar la posición de sus productos en los mercados exteriores.

La joint venture comercial. La *joint venture* es una forma de asociación entre empresas de diferentes países con la finalidad de colaborar en los aspectos técnico, comercial y/o financiero de un negocio, bien mediante la constitución de una sociedad mixta, bien simplemente mediante la firma de un contrato.

La venta subcontratada. Empleando este sistema, la empresa exportadora vende sus productos en condiciones ventajosas a empresas instaladas en mercados exteriores, que se encargan de su comercialización en un segmento geográfico determinado. Presenta dos modalidades básicas:

- 1) El importador-distribuidor. Es un comerciante, persona física o jurídica, que compra en firme los productos de la empresa exportadora para su reventa, disponiendo, por regla general, de medios para almacenarlos y distribuirlos al nivel mayorista e incluso detallista, según los casos.
- 2) Las compañías de comercio internacional. Las compañías de comercio internacional, más conocidas por su nombre inglés *trading companies*, son compañías multinacionales que realizan operaciones de importación y exportación en firme, operaciones triangulares, comercio de compensación. Muchas de ellas son, además, fabricantes, cedentes de tecnología y participantes en *joint ventures*, es decir, utilizan todas las estrategias de marketing internacional pues además financian e invierten. En España no existe gran tradición en este campo: las *trading* existentes suelen en su mayoría estar vinculadas a algún grupo bancario.

exploratorio

изучающий, разведывательный

comercialización *f*

сбыт, продажа, маркетинг

detallista *m*

розничный торговец

franquicia *f*

право использования товарного знака

mandatario *m*

уполномоченный

cierre *m*

заключение, проведение

Задание 17. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cuáles son los criterios de selección de los sistemas y vías de comercialización? 2. ¿En función de qué factores se seleccionan los canales de distribución? 3. ¿Cómo son los seis canales de distribución más frecuentes? 4. ¿Cuál es la diferencia entre la venta mediante representantes asalariados y mediante agentes a comisión? 5. ¿En qué consiste la técnica de *piggy back*? 6. ¿Cómo son las modalidades básicas de la venta subcontratada?

III

CHILE

República del oeste-suroeste de América del Sur, alargada en unos 4300 km de norte a sur entre el Océano Pacífico al oeste y sur y los Andes, que la separan de Argentina, al este; en el norte limita con

Perú y en el este-noreste con Bolivia. La atraviesa, en el norte, el trópico de Capricornio.

Geografía física

La gran cordillera de los Andes es la espina dorsal de la república chilena, ya que la recorre y articula en toda su longitud y estrechez; la mayor cumbre andina y de toda América, el Aconcagua (6959 m), se halla en la frontera con Argentina, pero con su picacho más elevado enteramente dentro del vecino país. Son numerosísimas las cumbres de más de 6000 m que se hallan exactamente en la línea fronteriza con Bolivia o Argentina o por entero dentro de Chile: Ojos del Salado, Tupungato, Mercedario, etc. La presencia de la cordillera y su proximidad al Pacífico hacen que los ríos chilenos no sean largos: la mayoría no superan los 300 km y el más largo no pasa de 440 (el Baker). Además, en el extremo norte, la intensa aridez hace escasos y de magro caudal a los cursos fluviales: Loa, Copiapó, Huasco, Elqui, Limarí, Choapa y Aconcagua. El Valle Central presenta cuatro cuencas de importancia: Maipo, Mataquito, Maule y Bío-Bío. En el extremo sur o Patagonia chilena, los ríos son de alimentación glaciar o desagüe de lagos: Puelo, Yelcho, Mañihuales y Baker. De los lagos chilenos, destacan el Llanquihue, Rupango, Puyehue, Ranco, Villarrica, etc. El clima varía sensiblemente según la latitud y la altitud. En el extremo norte es virtualmente semidesértico, casi sin precipitaciones; en el centro resulta templado, con lluvias moderadas; en el sur, frío y húmedo. Los Andes, conforme aumenta la altitud, hacen bajar las temperaturas y subir las precipitaciones, en invierno con nevadas copiosas.

Geografía económica

Los recursos naturales de Chile son variados y cuantiosos; de ellos, los mineros son los más conocidos (cobre y nitrato, en especial), pero no son escasos los forestales, pesqueros e incluso los agropecuarios. El enorme alargamiento latitudinal del país propicia una gran variedad de cultivos, aunque el mayor aprovechamiento actual se ciñe a la zona central – dada la aridez del norte y el despoblamiento del sur -. El trigo es el cereal más importante, seguido a distancia por el maíz, aunque también están presentes cebada, avena y arroz. De las leguminosas, el fréjol es de gran importancia en la dieta popular. La patata, originaria de la isla chilena de Chiloé, se cultiva al sur del río Bío-Bío, donde también prospera la remolacha

azucarera, con notable superficie sembrada. De las oleaginosas, destacan la colza y el girasol.

Chile es el tercer país vinícola de América; la vid, de largo arraigo allí, prospera tanto en zonas norteñas como en valles centrales y aun centro-meridionales. La fruticultura, templada o subtropical, es muy variada. En el centro-sur se encuentran los mejores pastos naturales, alimento de una cabaña ovina y bovina bastante notable. El bosque, que cubre la cuarta parte del territorio, supone una ingente riqueza para la mitad meridional del país. A su vez, la inmensa fachada marítima chilena, bañada por aguas frías, presenta un potencial ictiológico extraordinario; pero, por ahora, la flota pesquera propia sólo aprovecha una proporción más que escasa.

La costa de Bío-Bío ofrece los principales yacimientos carboníferos, mientras que los lignitos están presentes en Valdivia y Magallanes. En esta región sureña, sobre todo en la mitad chilena de la isla Grande de Tierra del Fuego, es donde radican las principales explotaciones petrolíferas. El salitre o nitrato sódico natural es virtualmente un monopolio chileno; se extrae en el tercio norte. El cobre, el gran recurso minero actual, base de la exportación del país, se aprovecha tanto allí como en el centro. Además, Chile tiene también hierro, oro, plata, azufre y otros minerales. El desarrollo industrial, de nivel medio a escala latinoamericana, cuenta con algunos sectores relevantes, como el minero-metalúrgico, con cierto aprovechamiento siderúrgico. Se fabrican también maquinaria, vehículos, barcos, aviones, etc. El ramo textil, tradicional, trabaja en Valparaíso, Concepción y Tomé.

La química ha prosperado en zonas mineras; la petroquímica, en Concón y Talcahuano. En el centro-sur se halla la industria papelera. La alimentaria está muy repartida.

(Энциклопедия Durván)

IV

ECONOMÍA DE CHILE. VISTA GENERAL

Chile tiene una próspera economía, esencialmente de mercado, con una intervención estatal variable según el régimen que gobierne. Bajo el gobierno de centro-izquierda del presidente Aylwin, que tomó el poder en marzo de 1990, los gastos en ayudas sociales

crecieron continuamente, al mismo tiempo que las inversiones en negocios, exportaciones y el consumo, y el nuevo presidente, Frei, elegido en marzo de 1994, ha incrementado los gastos sociales aún más. El crecimiento real del PIB en 1991-95 ha sido del 6,5 % anual, sacando de la pobreza a un millón de chilenos en los cuatro años. El cobre sigue siendo vital para la economía, siendo el mayor productor y exportador mundial. El conseguir que se cumplan los objetivos del gobierno de mantener el crecimiento económico anual en el 5 %, va a depender de los precios del cobre en los mercados mundiales, del nivel de confianza de los inversores extranjeros y de la capacidad del gobierno de mantener una política fiscal coherente.

Задание 18. Ответьте на вопросы.

1. ¿Qué es lo que configura el relieve del país? 2. ¿Cómo es la hidrografía chilena? 3. ¿Cuál es la característica principal del clima? 4. ¿De qué recursos naturales dispone Chile? 5. En la agricultura, ¿qué cultivos son de gran importancia? 6. ¿Qué industrias extractoras están desarrolladas en Chile? 7. ¿Con qué sectores relevantes cuenta el desarrollo industrial chileno? 8. ¿Cómo va evolucionando la economía chilena? 9. ¿Cómo es el potencial exportador e importador del país, según su opinión?

Урок 3

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

Ситуация:

Обсуждение общих условий заказа.

Темы:

1. Порядок оформления заказа.
2. Сроки выполнения заказа.
3. Тара и упаковка товара.
4. Минимальная ставка заказа.

Диалог

— ¿Y cómo son los trámites para hacer un pedido?

— Una vez estudiado el catálogo y tomada la decisión, me mandas una nota de pedido. Cuando la recibas, hago todos los cálculos y te mando la pro-forma de la factura. Si te parece bien, me la confirmas y procedemos a ejecutar el pedido. Si hace falta puntualizar o cambiar alguna cosa, seguimos carteándonos. Confirmada la pro-forma, el pedido recibido está aceptado para la ejecución y el encargo pasa a los obreros.

— Una tramitación normal. Vale. ¿Cuánto tiempo se suele tardar en cumplir el pedido?

— Depende de cuanto tarda la formalización. Yo suelo atender el pedido rápidamente. Entre recibir la carta de pedido, hacer la pro-forma y recibir la confirmación, pueden pasar cinco días, como mucho y si no tarda el cliente. En el caso de un pedido urgente, se atiende con prioridad,

— А какова процедура оформления заказа?

— После того, как вы изучите каталог и примете решение, вы мне вышлете заказ. Получив его, я сделаю все необходимые расчеты и вышлю вам проформу счета. Если вы со всем согласны, вы мне подтверждаете заказ, и мы приступаем к его выполнению. Если что-то нужно уточнить или изменить, мы продолжаем переписку. По подтверждении проформы полученный заказ принят к исполнению и поступает к рабочим.

— Обычная процедура. Сколько времени обычно уходит на выполнение заказа?

— Это зависит от того, сколько времени уходит на оформление. Я обычно оформляю заказ быстро. Между получением заказа, подготовкой проформы и получением подтверждения может пройти максимум пять дней, это если клиент не задерживается с

claro está. En cuanto a la ejecución, el encargo se hace normalmente en tres semanas. Pero depende también del contenido del pedido y de su volumen. Es que tenemos un buen stock de las mercancías de mayor demanda. El almacén es muy grande y automatizado. Con esta logística, se hace todo enseguida. Así que si me pides ese tipo de mercancías, te las podemos mandar muy rápido. Y apenas recibimos la confirmación de la transferencia, la mercancía sale de la fábrica.

ответом. Если заказ срочный, им , конечно же, занимаются вне очереди. Что касается выполнения, заказ обычно делается за три недели. Но это тоже зависит от содержания заказа и его объема. Дело в том, что у нас есть хороший запас товаров, которые пользуются наибольшим спросом. Склад очень большой и автоматизированный. С таким обеспечением все делается очень быстро. Так что если вы мне заказываете подобные товары, мы можем выслать их очень быстро. И как только мы получаем подтверждение о переводе денег, товар отправляется с завода.

— А какая у товара упаковка?

— El producto se embala muy bien. Cada pieza está en una bolsa de plástico individual y van por diez en una caja de cartón pequeña. Y las cajitas se meten en otras grandes. El embalaje no falla casi nunca.

— Наша продукция упаковывается очень надежно. Каждое изделие находится в отдельном полиэтиленовом пакетике, по десять штук в небольшой картонной коробке. А эти маленькие коробки уложены в коробки большего размера. Упаковка не подводит почти никогда.

— Очень хорошо. Это понятно. Для первого пробного заказа существует какая-то минимальная ставка?

— Muy bien, eso queda claro. Para hacer un primer pedido a título de prueba, ¿existe alguna tarifa mínima de pedido?

— Ну, обычно ставка составляет 3 тысячи евро. Дело в том, что если стоимость за-

— Pues, normalmente la tarifa es de 3 mil euros. El caso es que si el costo del pedido es inferior, te

sale menos rentable por el tema de transporte.

— ¿Los precios están en los términos “ex works”?

— Sí, son precios franco fábrica.

каза ниже, то он оказывается менее выгодным из-за транспортных расходов.

— Цены в прайс-листе указываются заводские?

— Да, это цены франко-завод.

Словарь

aceptar	принимать
almacén <i>m</i>	склад
atender	уделять внимание, обслуживать
caja <i>f</i>	коробка
cartearse	переписываться, обмениваться письмами
contenido <i>m</i>	содержание
costo <i>m</i>	стоимость
cumplir	выполнять
ejecución <i>f</i>	исполнение, выполнение
ejecutar	исполнять, выполнять
embalaje <i>m</i>	упаковка
embalar	упаковывать
encargo <i>m</i>	заказ, поручение
“ex works”	франко-завод
factura <i>f</i>	счет
fallar	заканчиваться неудачей
formalización <i>f</i>	формализация, оформление
franco fábrica	франко-завод
logística <i>f</i>	обеспечение
pedido <i>m</i>	заказ
proceder	приступать (к)
pro-forma <i>f</i>	проформа
prueba <i>f</i>	проба, испытание
puntualizar	уточнять
tarifa <i>f</i>	тариф, ставка
tramitación <i>f</i>	оформление, оприходование
trámites <i>m pl</i>	1. формальности 2. оформление, требования к оформлению
transferencia <i>f</i>	перевод
volumen <i>m</i>	объем
a título de	в качестве
bolsa de plástico	полиэтиленовый пакет
carta de pedido	письмо-заказ

el caso es que
con prioridad
de mayor demanda
en cuanto a
ir por diez en
nota de pedido
quedar claro
stock de mercancías
tardar en + inf.
Vale

дело в том, что
в первую очередь
наибольшего спроса
что касается
содержаться по 10 в
письмо-заказ
становиться ясным
запас товаров
затрачивать какое-то время на
Хорошо. Ладно

Языковой комментарий

1. Формы обращения к собеседнику значительно различаются в испанском и русском языке как на уровне языковых систем, так и на уровне употребления. В русском *вы* под единой формой объединяются значение вежливого обращения к одному лицу и значения обращения ко многим лицам в дружеской и в вежливой формах. В испанском языке значения местоимения *вы* распределены по разным формам: *vosotros, -as, usted, ustedes*. Такое соответствие устанавливается на уровне двух языковых систем. Однако оно претерпевает значительные изменения в реальном функционировании в речи, особенно устной. В Испании повсеместно распространено употребление форм второго лица единственного числа (*tú*) в качестве дружеского, дружески вежливого обращения. Фамильярность в таком употреблении отсутствует, поэтому эти формы соотносимы с вежливым обращением на *вы* в русском языке. Параллельно существуют формы более официального вежливого обращения на *usted*. Основные факторы, влияющие на выбор той или иной формы, следующие. Форма *tú* сближает собеседников, *usted* сохраняет дистанцию. Если общение развивается на основе взаимопонимания, то вполне естественным является довольно быстрый переход от *usted* в начале знакомства к *tú*. Как правило, инициатива в таком переходе принадлежит старшему по возрасту, социальному положению, должности и тому подобное, то есть действуют общепринятые нормы вежливости. В русской речи в подобных случаях используется по-прежнему *вы*, оно лишь качественно отличается от официально-вежливого *вы* большей приязнью, мягкостью обращения. Такое соотношение форм отражено в диалоге дан-

ногого урока и его переводе на русский. Обращение на *usted* сохраняется до тех пор, пока тот из собеседников, которому по нормам вежливости должна принадлежать инициатива, не предложит перейти на *tú*; оно сохраняется также по отношению к тем, кто по своему социальному положению не может вам ответить на *tú*, например, форма *tú* практически не употребима в обращении к официанту и при этом может употребляться в беседе с барменом. Обращение на *usted* между равными свидетельствует обычно об официальном характере отношений или ситуации. Формы *tú* и *vosotros* могут употребляться также и в деловой переписке, однако на уже достаточно продвинутой стадии сотрудничества. В качестве обращения с ними сочетается *querido*, например: *Querido amigo, Querido Juan, Queridos amigos*.

Во многих регионах Латинской Америки, в первую очередь в Аргентине, Уругвае, Парагвае, Центральной Америке, в силу исторических особенностей развития испанского языка существует такое специфическое явление как *voseo*: формой дружески вежливого обращения к собеседнику является местоимение *vos* с глаголами второго лица единственного или множественного числа, причем в формах множественного числа может выпадать окончание безударное *i*: *vos trabajás, vos tenés*. В обращении ко многим лицам эти формы соотносятся с *ustedes* с глаголами, соответственно, в третьем лице множественного числа.

2. Pedido – encargo – carta de pedido – nota de pedido. Все эти термины по-русски означают “заказ”, однако с разными оттенками, которые влияют на их сочетаемость. *Carta de pedido* и *nota de pedido*, как подсказывают входящие в их состав *carta* и *nota*, означают письменную форму заказа, то есть письмо-заказ. В этом значении используется также термин *orden de compra*. Первичное значение слова *encargo* – ‘поручение’, поэтому в значении ‘заказ’ оно имеет относительно узкую сочетаемость. Наиболее широкий спектр значений у слова *pedido*. Оно может означать:

- 1) ‘письмо-заказ’ (*su pedido del día 8*) и синонимично в этом случае терминам *nota de pedido, orden de compra, carta de pedido*;
- 2) ‘заказ’ в его идеальной, не материальной, форме (*hacer un pedido, recibir un pedido, atender un pedido*), в этом значении синонимично *encargo*;

3) уже выполненный заказ, воплощенный материально (*el pedido sale de la fábrica*).

Задание 1. Дайте русские соответствия.

Trámites establecidos, trámites administrativos, una vez hecho el pedido, una vez formalizado el pedido, recibir una nota de pedido, hacer los cálculos necesarios, hacer la pro-forma de la factura, pro-forma del contrato, confirmar el pedido, confirmar la factura, proceder a formalizar el pedido, proceder a cumplir el pedido, cambiar el pedido, puntualizar la lista, aceptar el pedido para la ejecución, pasar el encargo a los obreros, pasar la nota de pedido al agente, la tramitación normal del pedido, tardar una semana en formalizar el pedido, tardar tres semanas en cumplir el pedido, atender un pedido urgente, tres semanas como mucho, ejecutar con prioridad, el contenido del pedido, el volumen del stock de mercancías, mercancías de mucha demanda, tener una buena logística, otro tipo de mercancías, ejecutar el pedido muy rápido, hacer la transferencia, confirmar la transferencia, la mercancía sale, tener un buen embalaje, embalar muy bien, embalar cada pieza individualmente, embalar en una bolsa de plástico individual, las piezas van por diez en una caja, las cajas pequeñas van por veinte en una caja grande, el embalaje no falla, los obreros no fallan, un pedido a título de prueba, la tarifa de pedido máxima, una tarifa inferior, el costo mínimo del pedido, el costo máximo del pedido, un pedido muy rentable, los precios *ex works*.

Задание 2. Дайте испанские соответствия.

Изучить каталог, получить заказ, приступить к оформлению заказа, сделать все необходимые расчеты, подготовить проформу счета, подтвердить заказ, уточнить заказ, выполнить заказ за три дня, передать заказ рабочим для выполнения, оформление заказа, обслуживать срочный заказ вне очереди, подтвердить заказ и счет, размеры и содержание заказа, товарные запасы большого объема, получить подтверждение о переводе денег, упаковывать товары каждый отдельно, упаковывать по десять штук в полиэтиленовый пакет, сделать пробный заказ, минимальная ставка заказа, более низкая ставка заказа, ставка в 2 тысячи, оказываться нерентабельным из-за транспорта, цены завода.

Задание 3. Переведите на испанский язык.

1. Когда мы изучим каталог и цены, мы сделаем вам пробный заказ. 2. В случае согласия с выставленным счетом вы подтверждаете ваш заказ, и мы приступаем к его выполнению. 3. На выполнение заказа уходит обычно от трех недель до месяца. 4. Срочные заказы мы выполняем вне очереди. 5. Товары повышенного спроса мы можем поставить еще быстрее, потому что у нас есть хороший запас товаров такого типа. 6. Товар отправляется с завода по получении подтверждения об оплате. 7. Пробный заказ может быть, конечно, небольшим, но нужно подумать о соотношении стоимости заказа и стоимости транспортировки, а то заказ может оказаться нерентабельным.

Задание 4. Задайте следующие вопросы на usted, tú и vos.

1. За сколько дней вы оформляете заказ?
2. Вы мне говорите заводские цены?
3. Когда вы отправляете мне заказ?

Задание 5. Переведите на испанский, обращая особое внимание на выбор соответствия слова *заказ*.

1. Оформление заказа проходит быстро. 2. Мы уже приняли решение и отправим вам заказ через 2 дня. 3. Все выполнение заказа занимает около месяца. 4. Рабочие получили заказ и приступили к его выполнению.

Задание 6. Смоделируйте обсуждение заказа на интересующих вас условиях. Подготовьте необходимые фразы и проведите обсуждение с воображаемым собеседником.

СЛОВООБРАЗОВАНИЕ

Суффикс **-ción** (-sión) служит для образования отглагольных существительных со значением действия или результата действия, например: ejecutar ‘использовать’ – ejecución ‘использование’; confirmar ‘подтверждать’ – confirmación ‘подтверждение’.

Задание 7. Сделайте морфологический анализ выделенных слов.

Importar ‘импортировать’ – importación ‘импорт’, exportar ‘экспортировать’ – exportación ‘экспорт’, distribuir ‘распределять’ – distribución ‘распределение’, preparar ‘готовить’ – preparación ‘подготовка’, automatizar ‘автоматизировать’ –

automatización ‘автоматизация’, *transportar* ‘перевозить’ – *transportación* ‘перевозка’, *fabricar* ‘производить’ – *fabricación* ‘производство’, *comunicar* ‘сообщать’ – *comunicación* ‘сообщение’, ‘общение’, *presentar* ‘представлять’ – *presentación* ‘представление’, *participar* ‘участвовать’ – *participación* ‘участие’, *informar* ‘информировать’ – *información* ‘информирование’, ‘информация’, *recibir* ‘принимать’ – *recepción* ‘прием’, *atender* ‘обслуживать’, ‘уделять внимание’ – *atención* ‘внимание’, ‘обслуживание’, *consumir* ‘потреблять’ – *consumición* ‘потребление’, *pedir* ‘просить’ – *peticIÓN* ‘просьба’, *producir* ‘производить’ – *producción* ‘производство’, *decidir* ‘решать’ – *decisión* ‘решение’.

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

Письмо-запрос (carta de solicitud)

Общая ситуация, которую мы обозначали как ситуацию коммерческого предложения, может возникать при запросе коммерческой информации, например, запросе к инофирме о товарах или услугах, которые она предлагает.

Структура основного текста письма может несколько варьироваться в зависимости от характера запрашиваемой информации. Если вы запрашиваете информацию о товарах с целью импорта, то, как мы указывали в предыдущем уроке, необходимым элементом текста должно быть соответствующее представление вашей фирмы. Обязательным является достаточно полное представление и в запросе, с которым вы обращаетесь в процессе поиска торговых партнеров в такие учреждения как торговые палаты, посольства и тому подобное. В запросе к транспортной компании, например, о предоставляемых услугах и ценах, такое представление фирмы не является необходимым. Однако во всех случаях должна быть четко обозначена информация, которую вы хотите получить. При этом напоминаем вам, что при составлении письма нельзя сосредотачиваться исключительно на предмете письма, необходимо также ориентироваться на получателя.

В качестве начальной фразы можно рекомендовать следующие:

Nos dirigimos a usted(es) para manifestarle(s) nuestro interés en los productos...

Nos dirigimos a usted(es) para manifestarle(s) nuestro interés en los servicios...

Nos dirigimos a usted(es) para solicitar información sobre.

В этой фразе рекомендуем формулировать предмет вашего интереса в более общих чертах, например, *en los productos de cerámica, en los servicios de transporte, información sobre fabricantes de cerámica*, а в следующем абзаце раскрыть мотив вашего интереса и обозначить его более конкретно. Такие формулировки позволят вашему корреспонденту не только ответить непосредственно на ваш конкретный запрос, но и, в рамках вашей более общей формулировки, предложить вам информацию, наличие которой вы могли не предполагать.

В качестве заключительных фраз могут использоваться те фразы из рекомендованных в предыдущем уроке, которые соответствуют содержанию письма, а также следующие:

En espera de sus prontas noticias, le enviamos un cordial saludo.

Quedo en espera de sus prontas noticias y le saludo atentamente.

Особо следует отметить некоторые особенности обращения к официальным лицам, принятые в Испании. В письме, адресованном в посольство Испании, в обращении к послу используются такие формулы: *Excelentísimo Señor, Su Excelencia, Vuestra Excelencia, Excelencia*. Это же обращение соответствует должностям ректоров (с добавлением *magnífico*) и проректоров университетов, мэрам Мадрида и Барселоны. Еще одним обращением с широким спектром применения является *Ilustrísimo Señor*: с ним обращаются к мэрам столиц провинций, городов с населением более 100.000 тысяч жителей, деканам факультетов университетов, генеральным директорам, директорам региональных и провинциальных отделов министерств и тому подобное.

Можно отметить также такую форму как *Señoría, Vuestra Señoría*, тоже довольно широкого употребления, с которой обращаются к мэрам населенных пунктов, которые не являются столицей провинции, к ректорам и деканам университетов. В случае обращения в подобные и близкие по рангу организации знание и употребление этих формул является немаловажным. В то же время напомним, что в деловом общении в коммерческой сфере действует довольно силь-

ная тенденция к демократизации обращения. Общей нормой, установленной с целью демократизации обращения к должностным лицам, является обращение *Señor* с указанием должности к лицам, занимающим пост генерального директора (*Director General*) и ниже. К лицам, занимающим более высокие государственные посты, обращение *Señor* может сопровождаться эпитетами *honorable, excelentísimo, ilustrísimo* и т.п.

Образец основного текста запроса:

Nos dirigimos a ustedes para manifestarles nuestro interés en los servicios de transporte.

El objeto de transporte son cerámicas que tenemos el proyecto de comprar a tres empresas de la provincia de Valencia (España). El tema se está negociando y nos interesan las posibilidades de traer nuestros pedidos en contenedor en régimen de grupaje. Los posibles destinos son Kiev y Odesa, por lo cual nos interesa el transporte terrestre y marítimo. Tampoco descartamos otras posibilidades.

Les solicitamos información sobre los servicios que ofertan ustedes y sus precios, para poder analizarla y tomar decisión.

En espera de sus prontas noticias, le saluda atentamente

Задание 8. Составьте запрос в посольство Испании с просьбой предоставить вам информацию о производителях интересующей вас продукции с целью ее импорта.

Задание 9. Составьте письмо в инофирму с просьбой: а) предоставить вам информацию о продукции, которую вы хотели бы импортировать; б) прислать вам каталог и прайс-лист.

Задание 10. Составьте запрос в транспортную компанию с просьбой предоставить информацию об услугах и тарифах для перевозки закупаемых вами товаров.

ЛИНГВО-КОММЕРЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ

Условия поставки

Термины “ex works”, franco fábrica, en fábrica, ex fábrica — франко-завод — означают условие поставки товара, по которо-

му продавец обязан передать товар покупателю на заводе-производителе (руднике, складе). Данное условие вместе со многими другими широко используется в международной практике торговли и согласовывается в международных документах. Существует широко принятая система международных коммерческих терминов, или ИНКОТЕРМС (от англ. *international commercial terms*). Это международные правила толкования условий, или терминов, поставки товаров, наиболее широко используемых в международной торговле. Они определяют обязательства сторон в торговых сделках в части, касающейся перевозки товара. Если часть расходов по транспортировке товара несет поставщик, их стоимость включается в цену товара. Хотя в комментарии в большинстве случаев приводятся сокращения заглавными буквами и без точек, например, FCA, в корреспонденции эти сокращения пишутся также строчными буквами и с точками, например: F.C.A., fca, f.c.a.

Термин EXW (англ. *Ex Works*), *ex fábrica, en fábrica, franco fábrica* – франко- завод означает условие об обязанности продавца передать товар на заводе- производителе (руднике, складе).

Термины группы F (англ. *Free*) обозначают условия, по которым часть расходов по транспортировке товара, которые несет поставщик, не включает основное транспортное средство. Основные условия этой группы следующие:

FCA (англ. *Free Carrier*), *franco transportista, franco portador* – франко-перевозчик, свободно у перевозчика: условие поставки об обязанности продавца вручить товар транспортной фирме.

FAS (англ. *Free Alongside Ship*), *franco al costado del buque* – франко-вдоль борта судна, ФАС: условие об обязанности продавца доставить груз к борту судна.

FOB (англ. *Free on Board*), *franco a [sobre] bordo* – франко- борт судна: условие поставки об обязанности продавца доставить и погрузить товар на борт судна.

FOR (англ. *Free on Rail*), *franco sobre "rail"* – франко-вагон, франко-железнодорожная платформа, ФОР: условие, по которому продавец доставляет товар на железнодорожную станцию отправления.

FOT (англ. *Free on Truck*), *franco sobre camión* – франко-грузовик, франко-автомобильное средство, франко-автотранспорт: условие об обязанности поставщика доставить и погрузить товар на автомобильное средство покупателя.

Термины группы С (англ. Cost) обозначают условия, по которым в цену товара включается его стоимость и стоимость перевозки основным транспортным средством, поставщик доставляет товар в указанный пункт. Основными условиями этой группы являются:

CFR (англ. Cost and Freight), или **CAF** (англ. Cost and Freight), *CF, C/F, C&F, coste y flete* – стоимость и фрахт: условие поставки, по которому поставщик несет расходы по фрахту судна до порта назначения.

CIF (англ. Cost, Insurance and Freight), *coste, seguro y flete* – “стоимость, страхование и фрахт”: условие купли-продажи, по которому в цену товара входят стоимость товара, страхования и фрахта судна до порта назначения.

Термины группы D (англ. Delivered) обозначают условия, по которым поставщик доставляет товар в страну назначения. Например:

DAF (англ. Delivered At Frontier), *entregada en frontera, franco frontera* – поставка до границы, франко-пограничная станция: условие поставки, по которому поставщик несет расходы по доставке товара к границе страны назначения.

DES (англ. Delivered ex Ship), *entregada sobre buque, ex ship, ex buque, sobre buque en destino* – поставка на условиях “с судна”: условие, по которому поставщик передает товар покупателю на судне в порте назначения.

DEQ (англ. Delivered Ex-Quay Duties Paid), *sobre muelle en destino; entregada en muelle, derechos pagados* – поставка на условиях “с пристани с оплатой пошлины”: условие, по которому продавец передает товар покупателю в порту назначения, оплатив таможенную пошлину на ввоз.

В терминах **CAF** и **CIF** возможны разночтения. **CAF** может прочитываться как сокращение от англ. Cost and Freight или как сокращение от фр. coût, assurance, fret – стоимость товара, страхование и фрахт. Во втором случае условие трактуется как **CIF**, от англ. Cost, Insurance and Freight. Разночтения в терминах возникают, таким образом, из-за буквы *a*, которая прочитывается по-разному в зависимости от того, является ли аббревиатура английской или французской. Во избежание недоразумений можно пользоваться более четкими обозначениями **CF**, **C/F**, **C&F**, **c.f.** или **CFR**. Необходимо также учитывать роль английского и французского языков в стране-партнере: традиционно английский доминирует

ет в терминологии, особенно сильно в странах Латинской Америки в силу географического положения. Французский является языком страны пребывания Международной торговой палаты (Париж). Кроме того, географически французский язык контактирует с полуостровным вариантом испанского языка.

Для достижения однозначного толкования лучше всего в начале переговоров воспользоваться полным наименованием условия и уже потом переходить к его сокращенной форме.

В случае необходимости данные условия могут дополняться, например, CIF/descarga – сиф с выгрузкой.

Если говорить об обозначении условий поставки на испанском и русском языках, безотносительно к ИНКОТЕРМС, следует отметить широкую употребимость терминов *franco* и *франко* в соответствующих терминосистемах. В сочетании с указанием места передачи товара они образуют составные термины, например: *franco almacén* – франко-склад, *franco estación de embarque* – франко-станция погрузки, *franco estación de destino* – франко-станция назначения, *franco punto de embarque* – франко-место погрузки, *franco dentro y fuera* – погрузка и выгрузка за счет фрахтователя. Как видно из примеров, условия, чьи обозначения строятся на терминах *franco* и *франко* не обязательно соотносятся с терминами группы F в системе международных коммерческих терминов.

Дополнительно можно использовать:

Русско-испанский внешнеторговый словарь / И.В. Воскресенская, В.И. Митрохина, А.О. Кувалдин, А.В. Кузнецов. М.: Русский язык, 1990. – С.463–464.

Пасмурнов И.И. Словарь сокращений испанского языка. – М.: РУССО, Русский язык, 1996. – 624 с.

См. также ниже дополнительный текст INCOTERMS.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТЫ

I

INCOTERMS

Los INCOTERMS son reglas internacionales de interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. Sirven para determinar las obligaciones de las partes a la hora de entregar las mercancías en las transacciones internacionales.

Estos términos, INCOTERMS, han sido agrupados por la Cámara de Comercio Internacional de París en cuatro categorías o grupos básicamente diferentes (INCOTERMS 1990):

- Término E (EXW): el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor.
- Término F (FCA, FAS, FOB): al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.
- Término C (CFR, CIF, CPT, CIP): el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales debidos a hechos acaecidos después de la carga y despacho.
- Término D (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP): el vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

En caso de ser necesario, el vendedor y el comprador pueden de común acuerdo modificar el significado habitual de un término comercial internacional.

El contrato debe reflejar con claridad estas modificaciones. Por ejemplo, si se pacta la entrega de la mercancía al costado del buque (FAS, *free alongside ship*) es posible añadir la cláusula "con el despacho aduanero de exportación realizado".

TÉRMINO E (Salida)

EXW (*Ex Works – En fábrica*) significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía, en su establecimiento (p.e., fábrica, taller, almacén, etc.), a disposición del comprador. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de tomar la mercancía del domicilio del vendedor hacia el destino deseado. Este término, por tanto, es el de menor obligación para el vendedor.

TÉRMINO F (Sin pago del transporte principal)

FCA (*Free Carrier – Franco transportista*) significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando la ha puesto, despachada de aduana para la exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado. Si el comprador no ha indicado ningún punto específico, el vendedor puede escoger dentro del lugar o zona estipulada, el punto don-

de el transportista se hará cargo de la mercancía. Cuando, según la práctica comercial, se requiera la ayuda del vendedor para concluir el contrato con el transportista (como en el transporte por ferrocarril o por aire), el vendedor puede actuar por cuenta y riesgo del comprador. Este término puede emplearse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

FAS (*Free Alongside Ship – Franco al costado del buque*) significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido colocada, despachada de aduana para la exportación, al costado del buque, sobre el muelle o en barcazas, en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de soportar todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir de aquel momento.

FOB (*Free on Board – Franco a bordo*) significa que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto significa que el comprador ha de soportar todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir de aquel punto. El término FOB exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación.

TÉRMINO C (Con pago del transporte principal)

CFR (*Cost and Freight – Coste y flete*) significa que el vendedor ha de pagar los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, si bien el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos ocurridos después del momento en que la mercancía haya sido entregada a bordo del buque, se transfieren del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque. El término CFR exige que el vendedor despache la mercancía de exportación.

CIF (*Cost, Insurance and Freight – Coste, seguro y flete*) significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CFR, si bien, además, ha de conseguir seguro marítimo de cobertura de los riesgos del comprador de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el vendedor sólo está obligado a conseguir seguro con cobertu-

ra mínima. El término CIF exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación.

CPT (*Carriage Paid To – Transporte pagado hasta*) significa que el vendedor paga el flete de transporte de la mercancía hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos que ocurran después del momento en que la mercancía haya sido entregada al transportista, se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía ha sido entregada a la custodia del transportista. El término CPT exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación.

CIP (*Carriage and Insurance Paid To – Transporte y seguro pagados hasta*) significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, con el añadido de que ha de conseguir un seguro para la carga contra el riesgo que soporta el comprador, de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El vendedor contrata el seguro y paga la correspondiente prima. El comprador debe observar que, con el término CIP, el vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima. El término CIP exige que el vendedor despache la mercancía en aduana para la exportación.

TÉRMINO D (Llegada)

DAF (*Delivered At Frontier – Entregada en frontera*) significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha entregado la mercancía, despachada en aduana para la exportación, en el punto y lugar convenidos de la frontera, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. El vocablo “frontera” puede usarse para designar cualquier frontera, incluida la del país de exportación, por lo cual deberá estar definida con precisión, haciendo siempre mención del punto y del lugar en este término.

DES (*Delivered Ex Ship – Entregada sobre buque*) significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque, en el puerto de destino convenido, sin despacharla en aduana para la importación. El vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos relacionados con el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino convenido.

DEQ (*Delivered Ex-Quay Duties Paid – Entregada en muelle, derechos pagados*) significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle (desembarcadero), en el puerto de destino convenido, despachada en aduana para la importación. El vendedor ha de asumir todos los riesgos y gastos, incluidos los derechos, impuestos y demás cargas por llevar la mercancía hasta aquel punto.

DDU (*Delivered Duties Unpaid – Entregada derechos no pagados*) significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando ha sido puesta a disposición en el lugar convenido del país de importación. El vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otras cargas oficiales exigibles a la importación), así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras. El comprador ha de pagar cualesquiera gastos adicionales y soportar los riesgos en caso de no poder despachar la mercancía en aduana para su importación a su debido tiempo.

DDP (*Delivered Duties Paid – Entregada derechos pagados*) significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando ha sido puesta a disposición en el lugar convenido del país de importación. El vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos, incluidos derechos, impuestos y otras cargas por llevar la mercancía hasta aquel lugar, una vez despachada en aduana para la importación.

Mientras que el término EXW encierra el mínimo de obligaciones para el vendedor, el término DDP significa el máximo de obligación.

Словарь

cobertura <i>f</i>	(страховое) покрытие
derecho <i>m</i>	пошлина
despacho <i>m</i> aduanero	выполнение таможенных формальностей
destino <i>m</i>	пункт назначения
estipular	предусматривать (контрактом)
prima (de seguro) <i>f</i>	(страховой) взнос
transporte <i>m</i> multimodal	смешанный транспорт

Задание 11. Выберите из каждой группы наиболее подходящее для вас условие поставки интересующего вас товара. Укажите его достоинства и недостатки, предложите своему контрагенту дополнить каждое из условий так, как это наиболее полно и точно отражает ваши интересы.

II ARGENTINA

República federal del extremo sur-sureste de América del Sur, fronteriza con Chile (oeste), Bolivia (norte-noroeste), Paraguay (norte), Brasil (norte-noreste) y Uruguay (este-noreste), y bañada por el Atlántico meridional (este y sureste). En el norte está atravesada por el trópico de Capricornio.

Geografía física

Todo el oeste del país está accidentado por la imponente cordillera de los Andes, que marca una frontera natural con Chile y alcanza allí sus mayores altitudes: Ojos del Salado, Bonete, Mercedario, Ichuasi y tantas otras; el más alto de todos los picos, el Aconcagua, determina el techo de toda América con sus 6959 m. Conforme se avanza hacia el S y se salta a la isla Grande de Tierra del Fuego (compartida con Chile), desciende gradualmente la altitud. En el noroeste argentino, la Puna y las cordilleras subandinas integran una región de marcada altiplanicie, aunque con grandes cumbres volcánicas (Llullaillaco, Antofalla) y marcadas depresiones intermedias, salares, quebradas y fértiles valles tectónicos. En la zona centro-septentrional, las sierras Pampeanas forman el núcleo de contacto con casi todas las demás unidades fisiográficas del país.

Con declive hacia la cuenca del Paraná-Paraguay (este), presentan todavía cimas de más de 5000 m, además de bolsones (planicies), valles, salinas fluviales y áreas pantanosas. Las más orientales de las Pampeanas son las sierras cordobesas.

La Mesopotamia argentina, en el extremo noreste, está comprendida entre los ríos Paraná y Uruguay (provincias de Misiones, Corrientes y Entre Ríos). Las altitudes de este vasto paraje fluvial son bajas y poco acusadas; abundan los esteros anegadizos. Al noreste de la Mesopotamia, en la margen derecha del Paraguay y del Pilcomayo, se ubica la parte argentina de la ilimitada planicie boscosa-

arbustiva del Chaco. La Pampa es, aproximadamente, el corazón geográfico del país; con certeza, el corazón de su economía agropecuaria. Llanura en general con menos de 100 m de elevación, su feracísima cubierta vegetal soporta una de las mayores reservas alimentarias del planeta. El tercio meridional de Argentina, entre los Andes y el Atlántico, está ocupado por la desolada, desgastada meseta de la Patagonia: es el dominio de los grandes rebaños ovinos. La accidentan el derrame oriental andino, algunas sierras poco pronunciadas, los valles fluviales y depresiones lacustres.

El vasto estuario del río de la Plata, entre Buenos Aires y la república uruguaya, recoge las aguas del centro-sur de Sudamérica, ya que allí tienen desembocadura conjunta los ríos Paraná y Uruguay; el primero de ellos, después de haber recogido las de su gran afluente, el río Paraguay. Todos tienen su nacimiento y sus cursos altos fuera de Argentina. De los exclusivamente argentinos, destacan el Colorado, Negro, Chubut, Deseado y Chico. Por las provincias de Santiago del Estero y Córdoba discurren diversos ríos endorreicos, que vierten a lagos como la Mar Chiquita o se pierden en esteros y sumideros. En los Andes abundan lagos de extraordinaria belleza paisajística, como el famoso Nahuel Huapí; muchos están compartidos con Chile. El clima es muy variado, como corresponde a la gran extensión norte-sur del país y a la variedad de altitudes, desde el nivel del Atlántico hasta las cumbres andinas.

El noreste mesopotámico es de tipo subtropical, con temperaturas casi siempre bastante altas y lluvias abundantes (hasta 1700 mm en Misiones). La Puna del noroeste es árida, fría y con fuertes oscilaciones térmicas. La región pampeana es de tipo templado, con inviernos suaves, veranos no muy calurosos y precipitaciones suficientes (de 500 a 1000 mm, con aumento del interior hacia la costa). La Patagonia y las montañas andinas son muy frías, poco lluviosas y muy nevosas.

Geografía económica

Argentina es un feraz país agropecuario que, además, alcanzó ya un nivel de desarrollo industrial bastante notable a escala de América Latina. Sus cereales, vacas y ovejas, financiaron una prosperidad que, aunque comparativamente disminuida hoy en día, llegó a figurar en los años 20 y 30 entre las de mayor renombre de la época. La principal zona agraria es la de la Pampa (que excede con mucho

de la provincia de este nombre). Allí se obtiene lo esencial del trigo, el maíz, el lino y la soja, cultivos que cada vez más se interpenetran con aprovechamientos forrajeros, soportes de una rica cabaña bovina. La cebada, el sorgo y el centeno son también significativos. El arroz, por su parte, se da en la cuenca del Paraná. La caña azucarera se localiza sobre todo en Tucumán; el cacahuete, en Córdoba. El algodón prospera en el centro-norte y el girasol en la Pampa oriental y el sur de la Mesopotamia. La remolacha se ha aclimatado en algunas áreas trigueras.

La vid es un cultivo, en especial, de Mendoza; la yerba mate, del norte-noreste; el olivo, de La Rioja y Mendoza. La hortofruticultura, con numerosas variedades tanto templadas como subtropicales, está muy extendida, salvo en la Patagonia.

Argentina es, normalmente, el mayor o uno de los mayores—según los años—exportadores de carne del mundo entero. La cabaña vacuna presenta especies selectas, criadas con métodos modernos; casi la mitad se concentra en la provincia bonaerense. Patagonia, pero también la Pampa, es el dominio del ganado lanar, en especial el numerosísimo ovino. Aunque a distancia de vacas y ovejas, cabe citar también los ganados equino y porcino, así como la volatería. Carnes, lanas y cueros constituyen ubérrima cosecha de la cabaña argentina. La plataforma continental argentina es en extremo generosa por su riqueza ictiológica; sin embargo, las pesquerías carecen de tradición y de dimensiones adecuadas para permitir su correcto aprovechamiento en el país, siendo foráneas las flotas que logran lo esencial de las capturas en lo que se ha llamado gráficamente la Pampa marina.

Pese a la importante cubierta arbórea del piedemonte andino, la Mesopotamia septentrional y el Chaco, el aprovechamiento maderero es aún poco relevante.

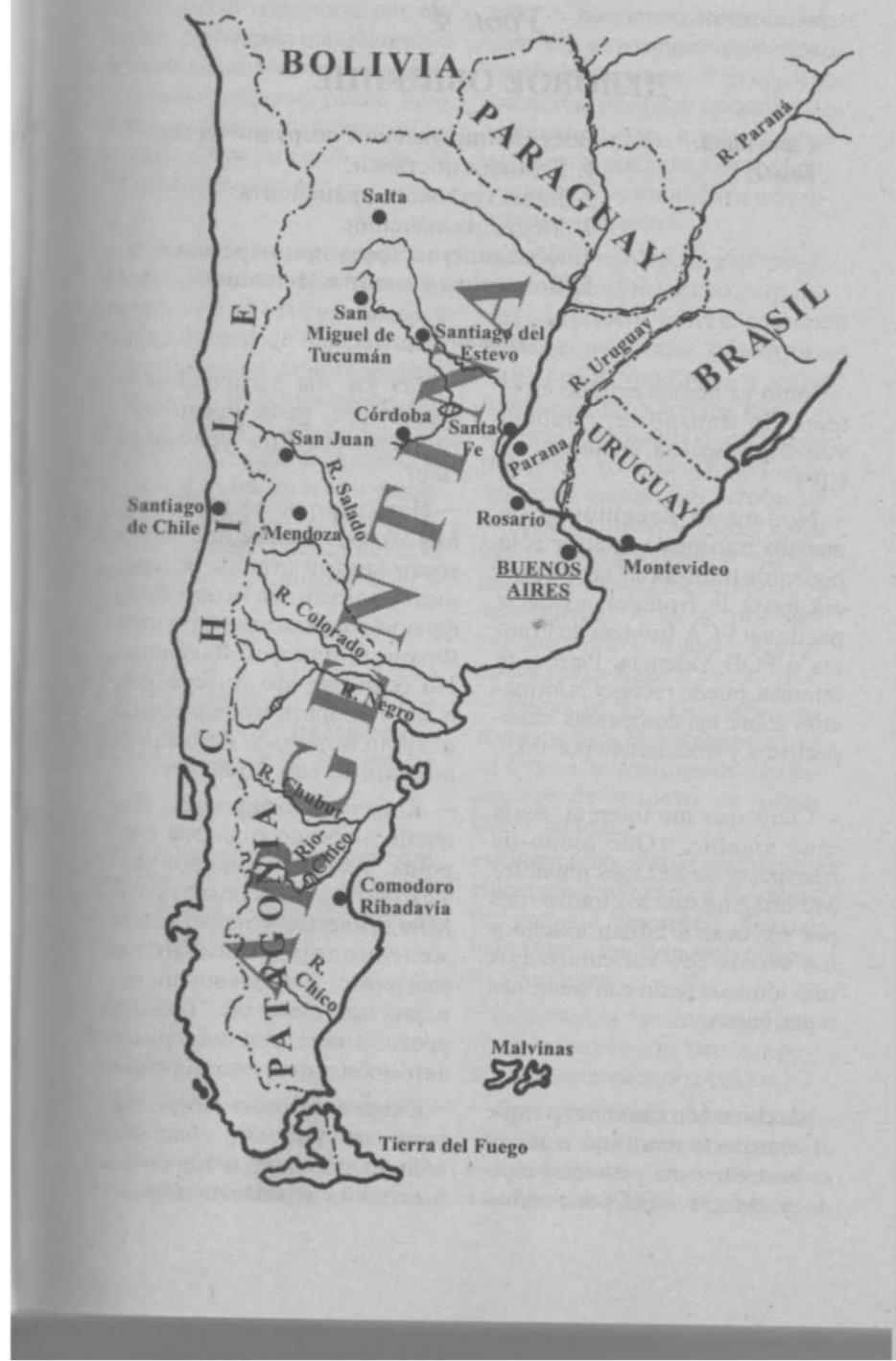
La minería aporta sólo una cuota modesta a la riqueza nacional, si bien logra el autoabastecimiento en petróleo y gas natural (litoral patagónico, Salta, Tierra del Fuego). La extracción de carbón es mínima, y escasa la de cinc, estaño, plata, azufre y uranio. La industria, concentrada masivamente en el Gran Buenos Aires y, en menor medida, en Córdoba y Rosario, se encuentra muy desarrollada en el ramo alimentario —como corresponde al gran país agropecuario que es el argentino—. Molituración de cereales, frigoríficos cárnicos, cur-

tidurías, refinación de azúcar, etc., están presentes por buena parte del territorio –sobre todo en el centro–. Además, la sidero-metallurgia, construcciones mecánicas, de vehículos y aviones, la eléctrica-electrónica, la química y petroquímica, papel, cemento y textiles son, entre otros, sectores industriales que han llegado a figurar entre los primeros de América Latina.

(Энциклопедия Durván)

Задание 12. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cómo es el relieve de Argentina?
2. ¿Cómo es la hidrografía del extremo noroeste del país?
3. ¿Qué características posee la Pampa argentina y qué papel desempeña en la vida del país?
4. ¿Dónde se encuentran los paisajes de extraordinaria belleza?
5. ¿Cómo es el clima del país?
6. ¿En qué consisten las características agropecuarias de Argentina?
7. ¿Cuál es la exportación número uno del país?
8. ¿Qué ganados se crían en el país?
9. ¿Qué nivel de desarrollo tiene la industria pesquera?
10. ¿Qué aporta la minería a la riqueza del país?
11. ¿Qué industrias tiene desarrolladas Argentina?
12. ¿Cómo es el potencial exportador e importador del país, según usted?



Урок 4

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

Ситуация:

Темы:

Обсуждение условий сотрудничества.

1. Условия поставки.
2. Виды грузового транспорта.
3. Место назначения.
4. Объединение груза при перевозке.
5. Возможный визит в Испанию.

Диалог

— Como ya hemos entrado en el tema de transporte, ¿trabaja vuestra empresa en términos CIF?

— No, no lo hacemos. Con nuestro transporte interior sólo podemos transportar la mercancía hasta la frontera, es decir puede ser FCA frontera de Francia o FOB Valencia. Pero si te interesa, puedo recoger información sobre las compañías transportistas y mandártela por fax.

— Claro que me interesa. Sería muy amable. ¿Qué modo de transporte será el más rentable? Me imagino que los transportes por ferrocarril tardan mucho y los aéreos son carísimos. Los más idóneos serán con camiones o por barco.

— Más bien con camiones porque el transporte marítimo también es bastante caro y no muy rápido, y el ferroviajo, poco cómodo,

— Раз уж мы заговорили о транспорте, ваше предприятие работает на условиях сиф?

— Нет, мы так не работаем. Мы только можем доставить товар внутри страны до границы, то есть это может быть франко-перевозчик граница Франции или фоб Валенсия. Но если вас это интересует, я могу собрать информацию о транспортных фирмах и выслать ее вам по факсу.

— Конечно, интересует. Это очень любезно с вашей стороны. Какой транспорт может быть самым выгодным? Мне думается, что доставлять железнодорожным очень медленно, а воздушный невероятно дорогой. Больше всего подходит, наверное, автомобильный или морской.

— Скорее, автотранспорт, потому что морской тоже довольно дорогой и не очень быстрый, а железнодорож-

do. Pues, el transporte por carretera es el modo más razonable en cuanto al precio y el plazo. De todas maneras, puedo también recoger y mandarte información sobre las condiciones de la transportación por mar.

— Estupendo, te lo agradezco. Pienso que el transporte por carretera será el más apropiado a tráfico normal de mercancías y si se da alguna compra urgente y pequeña, podemos recurrir al transporte aéreo, para no perder al cliente. Cuando tengamos las informaciones sobre el transporte, podremos analizarlas. ¿Y hasta qué punto pueden llevar la mercancía? ¿La pueden traer a Kiev?

— Normalmente sí. Tendrás que acordarlo con el transportista. Porque el precio de su servicio varía.

— También puede llevar a nuestro almacén de Hamburgo, ¿verdad? Tenemos tráfico regular desde Hamburgo.

— Claro, y debe de ser más fácil porque está dentro de la Comunidad Europea.

— Dos cosas más. Trabajamos también con otras empresas españolas, TESA entre ellas. No le compramos mucho pero tiene al-

ный — довольно неудобный. Так что автотранспорт — это самое разумное в том, что касается цены и сроков. Во всяком случае, я могу также собрать и выслать вам информацию об условиях транспортировки морем.

— Замечательно. Я вам очень благодарен. Я думаю, что автотранспорт будет самым подходящим для обычного движения товаров, а если нужно будет сделать какуюнибудь небольшую срочную покупку, то можно воспользоваться самолетом, чтобы не потерять клиента. Когда у нас будет информация о транспорте, мы сможем ее проанализировать. А куда они могут доставить товар? Могут привезти в Киев?

— Обычно да. Об этом вы должны будете договариваться с транспортниками. Потому что стоимость их услуг будет разная.

— Они также могут доставить товар на наш склад в Гамбурге, как вы думаете? К нам регулярно поступают товары из Гамбурга.

— Конечно, и это должно быть легче, потому что это в пределах Европейского союза.

— Еще две вещи. Мы также работаем с другими испанскими фирмами, в том числе с фабрикой ТЕСА. Мы не де-

gunos artículos que nos interesan. Si no te compramos un contenedor entero, ¿sería posible agrupar las mercancías para meterlas en un contenedor?

— Por supuesto que sí. Me avisas de dónde viene el camión, yo contacto con el agente de la empresa y nos ponemos de acuerdo. Con TESA, en particular, colaboramos mucho. No nos hacemos competencia porque fabricamos productos diferentes y nos completamos. Además, conozco personalmente a Javier que lleva Europa Oriental y somos amigos. No habrá problemas.

— Y la última cosa relacionada con el tema de transporte. Tenemos el proyecto de ir a España con nuestro vehículo.

— Estáis invitados a visitar la fábrica. Es una buena ocasión. Podréis ver todo con vuestros ojos.

— Muchas gracias. Sí, nos gustaría ver la fábrica. Y también podríamos hacer compra ahí mismo. Pero es que para conseguir el visado necesitamos una invitación oficial. ¿Puedes hacerla?

— Claro, sin problemas. Me mandas los datos personales de la

larem u них больших закупок, но у них есть некоторые товары, которые нам интересны. Если у вас мы закупим не полный контейнер, можно ли будет объединить ваши товары и загрузить их в один контейнер?

— Конечно же. Вы мне сообщите, откуда идет грузовик, я свяжусь с агентом предприятия, и мы с ним обо всем договоримся. С предприятием TECA, в частности, мы много сотрудничаем. Мы не конкуренты, потому что производим разные товары и дополняем друг друга. Кроме того, я лично знаю Хавьера, который курирует восточную Европу, мы приятели. Так что все будет нормально.

— И последнее в связи с вопросом транспорта. Мы планируем поехать в Испанию своим ходом.

— Я вас приглашаю посетить нашу фабрику. Это удобный случай. Сможете сами все увидеть.

— Большое спасибо. Мы действительно хотели бы посмотреть фабрику. И смогли бы кое-что купить прямо на месте. Но дело в том, что для получения визы нам нужно официальное приглашение. Вы можете нам его сделать?

— Конечно, ничего сложного. Вы мне высыпаете данные

gente que va y las fechas de la visita y te mando la invitación formal.

— Muy bien. Gracias.

— ¡Pues, bienvenidos a España!

о тех, кто едет, сроки поездки, а я делаю вам приглашение.

— Очень хорошо. Спасибо.

— Итак, добро пожаловать в Испанию!

Словарь

aéreo	воздушный
agrupar	группировать, объединять
apropiado (a)	подходящий
avisar	уведомлять, предупреждать
completar	дополнять
conseguir	доставать, получать
ferrocarril <i>m</i>	железная дорога
ferroviario	железнодорожный
formal	официальный
idóneo	пригодный, соответствующий
llevar	зд. курировать
marítimo	морской
plazo <i>m</i>	срок
proyecto <i>m</i>	план, проект
razonable	разумный, рациональный
recoger	собирать
recurrir	прибегнуть
rentable	доходный, прибыльный, рентабельный
servicio <i>m</i>	услуга
transportación <i>f</i>	перевозка, транспортировка
transporte <i>m</i>	транспорт; перевозка
transportista	транспортный; сущ. транспортник
visado <i>m</i>	виза
es decir	то есть
modo de transporte	вид транспорта
de todas maneras	в любом случае, во всяком случае
se da alguna compra	случается какая-нибудь покупка
debe de ser	должно быть; наверное, является
estar dentro de la Comunidad	находиться в пределах сообщества
entre ellas / ellos	среди них, в том числе
por supuesto que sí	конечно же, да

ponerse de acuerdo	договариваться
en particular	в частности
hacerse competencia	конкурировать друг с другом
ver todo con sus ojos	увидеть все собственными глазами
datos personales	паспортные данные

Тематический словарь

transporte m

transporte automotor / por camión	автомобильный транспорт
transporte marítimo	морской транспорт
transporte aéreo	воздушный транспорт
transporte de carga	грузовой транспорт
transporte fluvial	речной транспорт
transporte de línea	рейсовый транспорт
transporte del importador	транспорт импортера
transporte del exportador	транспорт экспортера
transporte del intermediario	транспорт посредника
modo de transporte	вид транспорта
tipo de transporte	вид транспорта
modalidad de transporte	вид транспорта
convenir el transporte	договариваться о транспорте
acordar el transporte	договариваться о транспорте
facilitar el transporte	предоставлять транспорт

transporte m, transportación f, портес m pl перевозка (часто мн.)

porte m, portes m pl

transporte con camiones / por carretera	перевозки автотранспортом, автомобильные перевозки
transporte por barco / por buque	водные перевозки
transporte aéreo	воздушные перевозки
transporte por ferrocarril	железнодорожные перевозки
transporte en contenedores	контейнерные перевозки
transporte de carga contenedorizada	перевозки груза в контейнерах
transporte con transbordo	перевозки с перевалкой
tráfico	осуществление перевозок
transportar	перевозить

Языковой комментарий

Множественное число абстрактных существительных. Абстрактные существительные как в испанском, так и в русском языке могут употребляться во множественном числе, например: *formalidad* – формальность, *formalidades* – формальности. Однако в испанском языке такое употребление намного частотнее, и нередко дополнительные значения или оттенки значения, вносимые множественным числом, в русском языке не передаются, например: *información* – информация, *informaciones* – информация. В связи с тематикой данной книги можно выделить два основных случая изменения значения абстрактных существительных в испанском языке при постановке их во множественное число.

1. При постановке существительного во множественное число его значение становится более конкретным, причем степень конкретизации может быть различной: это может быть значение, менее абстрактное, чем в единственном числе, но тоже абстрактное, например, *transporte* – транспорт, *transportes* – виды транспорта; значение может конкретизироваться до обозначения вполне конкретного предмета или даже лица, например: *autoridad* ‘власть’ – *autoridades* ‘представители власти’. Степень конкретизации значения определяется по контексту. Например:

- 1) Los dos fabricantes son nuestras *competencias*. – Эти два производителя – наши конкуренты.
- 2) Nos dedicamos a la *exportación* desde hace 20 años. – Мы занимаемся экспортом (экспортной деятельностью) вот уже 20 лет.
- 3) Nuestras *exportaciones* a Francia son regulares. – Наш экспорт (экспортные поставки) во Францию носит регулярный характер.

Во втором примере существительное *exportación* ‘экспорт’ употреблено в общем, наиболее абстрактном значении, его синонимом выступает *actividad exportadora* ‘экспортная деятельность’. В третьем примере то же существительное во множественном числе иллюстрирует более конкретное значение, которое может передаваться в русском языке такими существительными как ‘(экспортные) операции’, ‘поставки (на экспорт)’. Такой сдвиг значения в сторону конкретизации предполагает, что это более конкретное значение может фун-

кционировать не только в форме множественного числа, но и единственного, например: La última *exportación* a Rusia fue en febrero. — Последняя поставка в Россию была в феврале / Последняя партия товара была отправлена в Россию в феврале. Сравните также форму единственного числа для первого примера: El fabricante es nuestra *competencia*. — Этот производитель — наш конкурент.

2. Множественное число существительного отражает множественность субъектов или объектов действия либо множественность самих действий. В русском языке такая множественность обычно не отражается в числе существительного, сравните: las exportaciones del año pasado (множественность экспортных операций) — экспорт за прошлый год, las informaciones sobre las compañías transportistas españolas más importantes (множественность компаний) — информация о крупнейших в Испании транспортных компаниях.

Задание 1. Дайте русские соответствия.

Entrar en el tema de, el tema de precios, trabajar en términos de, transportar la mercancía, transportar hasta la frontera, transportar por carretera (mar, ferrocarril), transporte marítimo (aéreo, ferroviario, terrestre), transporte por carretera (mar, ferrocarril), compañía transportista, un modo de transporte rentable, el modo de transporte más idóneo, transportes regulares, más razonable en cuanto al precio (plazo, la correlación del precio y plazo), recoger información, condiciones de transporte, tráfico normal (regular) de mercancías, recurrir a compañías transportistas, recurrir a transporte marítimo, se da una compra urgente, se da una buena ocasión, se da un caso especial, acordar el tema con el transportista, el precio del servicio, el almacén de Kiev, debe de ser fácil (possible, más barato, más rápido), dentro de la Comunidad, dentro del país, dentro de nuestro acuerdo, TESA entre ellas, el transporte aéreo entre ellos, artículos caros entre ellos, no les compramos mucho, nos compran un contenedor por mes, les compramos sólo un tipo de artículos, contactar con el agente, contactar con la agencia de transporte, avisar al agente del transporte contratado, avisarle de la fecha, ponerse de acuerdo sobre el transporte, no nos hacemos competencia, la empresa no nos hace competencia, no le hacemos competencia, llevar Europa Oriental, llevar las exportaciones a América, el proyecto de ir a España

(de exportar el producto), conseguir el visado (la lista de precios, la invitación formal), carta formal.

Задание 2. Дайте испанские соответствия.

Затронуть вопрос о перевозках (об условиях поставок), доставить товар до границы своей страны, собрать и выслать факсом информацию, информация обо всех видах транспорта, более рентабельный вид транспорта, наиболее рациональный вид транспорта, перевозки по железной дороге (морю, автодорогам), перевозки автотранспортом (судном, самолетом), воздушный (наземный, железнодорожный, морской) транспорт, что касается автотранспорта, условия перевозки, соответствующий регулярному движению товаров (нашим заказам), прибегнуть к услугам транспортной компании (к наземному транспорту), согласовать пункт доставки с транспортной компанией, цены на транспортные услуги, регулярные доставки из Испании, закупать у предприятия только некоторые виды товаров, уведомить о контракте с транспортной компанией, план посетить Испанию, план расширения торговой сети, хорошая возможность увидеть все самим, получить визу, получить необходимую информацию.

Задание 3. Переведите на русский язык, обращая особое внимание на значение и перевод абстрактных существительных в единственном и множественном числе.

1. En una semana me ha mandado tres correos electrónicos.
2. Nuestras exportaciones más relevantes son a EE.UU. 3. Nuestras participaciones en la feria de Valencia son regulares. 4. Todas esas informaciones han llegado por correo electrónico. 5. Las transportaciones por ferrocarril entre los países comunitarios se facilitan con una excelente infraestructura de la red ferroviaria. 6. El transporte en contenedor puede realizarse con todos los transportes, tanto por vía marítima como terrestre e incluso aérea.

Задание 4. Скажите по-испански.

1. Можем ли мы сотрудничать на условиях фоб?
2. Воздушный транспорт мне кажется подходящим только для небольших и срочных закупок.
3. Мы бы хотели получить информацию об условиях перевозок всеми видами транспорта.
4. Для перевозки товара с американского континента наиболее рентабелен морской транспорт.
5. Нужно собрать и проанализировать

лизировать всю информацию. 6. Когда вы договоритесь с транспортниками, известите меня о пункте погрузки. 7. Железнодорожный транспорт удобен в пределах Европейского сообщества, а в нашем случае он проблематичен из-за различий в железных дорогах.

СЛОВООБРАЗОВАНИЕ

Суффикс **-ble** служит для образования прилагательных (почти всегда от глаголов) со значением пассивной способности, то есть возможности совершения действия, обозначенного глаголом. Если глагол относится к первому спряжению, суффикс приобретает форму **-able**, для глаголов второго или третьего спряжения он имеет форму **-ible**, например: *transportar* ‘транспортировать’, ‘перевозить’ — *transportable* ‘пригодный для перевозки’, ‘транспортабельный’; *transferir* ‘переводить,’ ‘передавать’ — *transferible* ‘переводный’, ‘трансферабельный’ (об аккредитиве). Прилагательные, образованные от непереходных глаголов или существительных, могут иметь активное значение, например: *rentar* ‘принести доход’ — *rentable* ‘доходный’, ‘рентабельный’; *razón* ‘разум’, ‘довод’ — *reasonable* ‘разумный’.

Задание 5. Сделайте морфологический анализ выделенных слов.

Exportar ‘экспортировать’ — *productos exportables* ‘товары, которые можно экспорттировать’, *discutir* ‘спорить’, ‘обсуждать’ — *un tema discutible* ‘спорный вопрос’, *comunicarse* ‘общаться’ — *una persona comunicable* ‘общительный человек’, *agrupar* ‘группировать’ — *mercancías agrupables* para *transportar* ‘товары, которые могут быть объединены для перевозки’, *aceptar* ‘принимать’, ‘соглашаться’ — *un plazo aceptable* ‘приемлемый срок’, *aplazar* ‘откладывать по времени’ — *una entrevista aplazable* ‘встреча, которую можно отложить’, *programar* ‘программировать’ — *un proceso programable* ‘программируемый (управляемый) процесс’, *negociar* ‘вести переговоры’ — *un precio negociable* ‘цена, о которой можно торговаться’, *modificar* ‘видоизменять’, ‘модифицировать’ — *una forma modificable* ‘изменяемая форма’, *calcular* ‘считать’, ‘рассчитывать’ — *fechas calculables* ‘сроки, которые можно рассчитать’.

Задание 6. Сделайте полный морфологический анализ следующих слов.

Transportación ‘перевозка’, normalización ‘стандартизация’, manipulación ‘манипулирование’, internacionalización ‘интернационализация’, inspector ‘инспектор’.

ЛИНГВО-КОММЕРЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ

Перевозки грузов (transporte de cargas)

Перевозку грузов обычно осуществляют транспортная компания или агентство, с которым покупатель заключает договор грузовой перевозки (*contrato de transporte*). Во всех случаях груз сопровождается документацией, в которой важнейшая роль отводится транспортной накладной (*carta de porte*): она является документом, подтверждающим факт поставки груза, и документом, необходимым для прохождения таможни, а также документом, по которому грузополучатель может получить товар.

При морских перевозках документом, подтверждающим принятие груза, является так называемый “коносамент” (от фр. *connaissement* – исп. *conocimiento*, по-английски *B/L – bill of lading*). Коносамент выдается перевозчиком отправителю после приема груза к перевозке. Он удостоверяет прием груза и одновременно факт заключения договора на перевозку. Это товарораспорядительный документ, который дает право его держателю распоряжаться грузом. Коносаменты бывают:

- ✓ именные (*nominativo / a nombre de*): в них указывается грузополучатель, передача обычно осуществляется посредством передаточной надписи – индоссамента (*endoso*) либо в иной установленной форме;
- ✓ ордерные (*a la orden*): выдаются “приказу” отправителя (*a la orden del expedidor*) или получателя (*a la orden del consignatario*); их передача также осуществляется посредством передаточной надписи;
- ✓ на предъявителя (*al portador*): передача осуществляется посредством фактического вручения новому держателю коносамента.

В зависимости от характера отметок, которые капитан делает в коносаменте, последний может быть:

- ✓ “чистый” (“limpio”, líquido, en blanco), в котором не указывается, что товары повреждены; поскольку упаковка не вскрывается и действительное состояние товара не проверяется, используются такие оговорки как “dice contener” (как указано в коносаменте), “peso y contenido no comprobados” (без проверки веса и содержимого);
- ✓ коносамент с отметками о повреждении товара, например, “x bultos rotos y con pérdida de contenido” (“x мест с нарушенной упаковкой, часть груза отсутствует”).

Накладная воздушного сообщения, или воздушный коносамент (carta de porte del transporte aéreo, Air Way Bill, AWB) отражает существование договора о грузоперевозках, подтверждает получение товара перевозчиком, а также получателем, содержит все необходимые инструкции о погрузке-выгрузке, транспортировке и передаче товара, выступает в качестве таможенной декларации стоимости товара, одновременно является счетом за перевозку и, в соответствующих случаях, страховым документом, содержит все данные о товаре, необходимые для его доставки. Права на груз по воздушному коносаменту не передаются.

При автоперевозках транспортная накладная (carta de porte) является документом, в котором указываются условия перевозки и передачи груза грузополучателю, обусловленные договором о перевозках. Составляется в трех экземплярах, каждый из которых подписывают грузоотправитель и перевозчик. Содержит такие данные как время и место выдачи, реквизиты грузоотправителя, перевозчика и грузополучателя, место и время погрузки и выгрузки, наименование товара, количество мест и т.д.

Железнодорожные перевозки за пределы ЕЭС регулируются соглашением TIF (Transporte Internacional Ferroviario), которое состоит в том, чтобы свести до минимума формальности на границе, используя для международных перевозок закрытые и опечатанные вагоны. Транспортным документом является декларация TIF (declaración TIF).

Смешанные перевозки по железной дороге и автодорогам (transporte intermodal ferrocarril-carretera) – это вид услуг, предо-

ставляемых железными дорогами и их филиалами. Комбинирование этих видов транспорта строится в первую очередь на использовании метода, получившего название “ferrooutline” (соединение французских слов ferroviaire — железнодорожный — и routage — поставка, перевозка по автодорогам — контрейлерные перевозки). Этот метод представляет собой современный вариант так называемого “плечевого” метода и состоит в том, что большегрузные прицепы (трейлер, или “плечо”) помещают на вагоны-платформы, вместе с тягачом (“голова”) или без него, как контейнер, для перевозки железной дорогой. На груз оформляется единая накладная (*carta de porte directa*).

Комбинирование разных видов транспорта позволяет доставлять груз по единому транспортному документу от места погрузки до места назначения, значительно сокращая формальности. Среди транспортных накладных, используемых при смешанных перевозках различными видами транспорта, можно выделить накладные, принятые Международной федерацией транспортно-экспедиторских ассоциаций (FIATA — Federación Internacional de Asociaciones de Transportadores y Asimilados): FCR (Forwarding Agents Certificate or Receipt), т.е. сертификат, или квитанция, агентов по транзитным перевозкам, которые выступают как перевозчики, хотя могут не быть владельцами транспортного средства, и FBL (Forwarders Bill of Lading), представляющий собой морской коносамент транзитной перевозки, когда основным видом транспорта является морской, который может комбинироваться с железнодорожным и автомобильным.

Словарь

almacenamiento <i>m</i>	складирование
bulto <i>m</i>	место (единица груза)
carta <i>f de porte m</i>	транспортная накладная
carta de porte aéreo	накладная воздушного сообщения
conocimiento <i>m de embarque, Bill of lading, B/L</i>	коносамент
conocimiento a la orden del consignatario	коносамент “приказу получателя”
conocimiento a la orden del expedidor	коносамент “приказу отправителя”
conocimiento a la orden	ордерный коносамент

conocimiento aéreo	накладная воздушного сообщения
conocimiento de embarque aéreo	накладная воздушного сообщения
conocimiento de embarque fluvial	речной коносамент
conocimiento limpio, líquido, en blanco	“чистый” коносамент
conocimiento nominativo	именной коносамент
conocimiento sucio	коносамент с отметками
endosar	индосировать (делать передаточную надпись на обороте документа)
endoso <i>m</i>	индоссамент (передаточная надпись на обороте документа)
estiba <i>f</i>	размещение груза в трюме
guía <i>f</i>	накладная
guía aérea	накладная воздушного сообщения
guía de carga	грузовая накладная
guía de ferrocarril	железнодорожная накладная
hoja <i>f</i> de ruta	товарная накладная
manipulación <i>f</i>	перемещение, погрузка и выгрузка
normalización <i>f</i>	стандартизация
ofertar	предлагать
paleta <i>f</i>	европоддон, поддон
transbordo <i>m</i>	перевалка

Клише

datos personales del expedidor de las mercancías	реквизиты грузоотправителя
documento negociable	индоссируемый документ (документ, права по которому могут передаваться оформлением передаточной надписи на его обороте)
intercambios de mercancías por vía terrestre	доставка груза наземным транспортом
titular de la mercancía	грузораспорядитель
título probatorio del embarque	документ, подтверждающий
pogрузку	погрузку

título representativo de la mercancía	документ на товар
trámite aduanero en frontera	таможенные формальности на границе
transporte combinado	смешанные перевозки
transporte intermodal	смешанные перевозки
transporte multimodal	смешанные перевозки
trasnporte intermodal ferrocarril-carretera	смешанная перевозка (железная дорога — автодорога)
acreditar el recibo de las mercancías	подтверждать получение товара
combinar la utilización del transporte por ferrocarril y del transporte por carretera	комбинировать использование железнодорожного транспорта и автотранспорта
comprobar el estado de la mercancía	проверить состояние товара
constituir prueba de recepción de las mercancías	являться подтверждением получения товара
dar fe de la recepción de los bienes	подтверждать получение товара
es transmisible y negociable	может передаваться и индосироваться
extender un documento en 3 ejemplares originales	оформлять документ в 3 экземплярах
facilitar los intercambios de mercancías	обеспечивать перевозку товаров
habilitar al poseedor de la mercancía	давать право владельцу груза
negociar un conocimiento	передать права на груз, сделав передаточную надпись на обороте коносамента
negociar un documento	передавать права по документу путем оформления передаточной надписи на его обороте
recibir la mercancía contra el conocimiento	получить товар по (на основании) накладной

recoger los datos con especificación del consignatario содержать данные с указанием грузополучателя

Задание 7. Переведите на русский язык.

1. La carta de porte lleva indicado el destino y el nombre del consignatario.
 2. Un conocimiento constituye prueba de expedición de la mercancía por el fabricante y su recepción por el transportista.
 3. El conocimiento es título representativo de la mercancía con especificación del consignatario.
 4. La utilización de transporte intermodal facilita los intercambios de mercancías y reduce el tiempo de su almacenamiento.
 5. El fabricante extiende el documento de expedición en 3 ejemplares originales consignando en él todos los datos representativos de la mercancía.

Задание 8. Дайте русские соответствия.

Transportar una mercancía concreta desde su origen a su destino concretos, las tarifas y precios de los servicios de transporte, organismos y compañías de transporte, todas las etapas del transporte, envases y embalajes normalizados, un conjunto llamado unidad de carga, agrupación en uno mayor, transbordos o manipulaciones que se producen durante el transporte, instrumento de transporte más frecuentemente utilizado, transporte por contenedor, almacenar la mercancía por un periodo más o menos largo de tiempo, disminuir al máximo los periodos de almacenamiento, mover grandes volúmenes de mercancías entre puntos geográficamente distantes, transporte marítimo de línea regular, ofrecer un servicio con itinerarios regulares, precios o tarifas preestablecidos, carga general y contenedora, alta relación peso/volumen, la amplia red de destinos ofrecidos, coordinarse fácilmente con otros medios y nudos de transporte, estructurar tarifas uniformes, para el mayor número posible de mercancías con fines de equilibrar la competitividad, establecer unos precios-base por distancia determinada, añadir unos gastos accesorios, intercambios de mercancías por vía terrestre, camiones con o sin cabeza tractora, traslado de mercancías utilizando para ello más de un medio de transporte, un contrato de transporte multimodal, evolución tecnológica del transporte, sin necesidad de manipulación de las mercancías.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТЫ

I

TRANSPORTE

Desde el punto de vista del comprador el tema de transporte tiene varios aspectos de interés especial, a saber el modo y medio idóneos para transportar una mercancía concreta desde su origen a su destino concretos, las tarifas y precios de los servicios de transporte, la protección de la mercancía, organismos y compañías de transporte.

Para que una mercancía llegue a su destino en perfectas condiciones de entrega es necesaria su protección física en todas las etapas del transporte. En todo caso, la protección y seguridad adecuadas para la mercancía la proporcionan el envase y embalaje. Los envases y embalajes están normalizados en la mayor parte de los países. Estas normas se refieren a: dimensiones, definición de las características, terminología y determinación de los métodos de ensayo para inspeccionar su comportamiento y su calidad. A nivel internacional la labor de normalización está realizada por la *International Standard Organization* (ISO). La ISO está formada por los organismos nacionales de la normalización representativos de cada país miembro entre los que se encuentra el Instituto Nacional de Racionalización (IRANOR), perteneciente a España. Las normas españolas se denominan UNE (Una Norma Española).

Para facilitar el transporte, las mercancías se apilan de forma homogénea formando un conjunto llamado unidad de carga. La unidad de carga facilita la manipulación de varios bultos individuales, a través de su agrupación en uno mayor, de forma más ágil y segura, en los transbordos o manipulaciones que se producen durante el transporte. Las unidades de carga de utilización más frecuente son las paletas y los contenedores.

Paleta puede reunir sobre su piso una cierta cantidad de mercancías para constituir una unidad de carga, con vistas a facilitar su manipulación, transporte o almacenamiento y es compatible con la manipulación por medio de carretillas elevadoras con horquillas.

El contenedor tuvo su origen a finales de los años cincuenta en EE.UU. y a partir de entonces su uso ha incrementado de tal manera que constituye el instrumento de transporte más frecuentemente utilizado tanto para el tráfico interno como para el internacional. El

uso del contenedor ha supuesto la evolución del concepto del transporte multimodal al posibilitar los trasvases de uno a otro medio de transporte con gran rapidez, seguridad y sencillez.

Existen varios tipos de operaciones en materia de transporte por contenedor conocidas como:

- ✓ FCL/FCL: que significa *full container load, full container load*. Esta operación consiste en que un contenedor se carga con mercancía de un solo exportador que se envía a un solo destinatario.
- ✓ LCL/LCL: que significa *less than container load, less than container load*. En esta operación el contenedor se carga con mercancía de varios exportadores dirigida a varios destinatarios.
- ✓ FCL/LCL: que significa *full container load, less than container load*. En esta operación el contenedor se carga con mercancía de un solo exportador dirigida a varios destinatarios.
- ✓ LCL/FCL: que significa *less than container load, full container load*. En esta operación el contenedor se carga con mercancía de varios exportadores dirigida a un solo destinatario.

En todas las etapas de transporte de una mercancía surge la necesidad de almacenarla por un periodo más o menos largo de tiempo. Esto conlleva un gasto adicional y por lo tanto será conveniente planificar las entregas para disminuir al máximo los períodos de almacenamiento.

El **transporte marítimo** se perfila como medio económico idóneo para mover grandes volúmenes de mercancías entre puntos geográficamente distantes. En la actualidad, existe una gran variedad de buques adaptados al transporte de todo tipo de cargas. El transporte marítimo de línea regular oferta a los pequeños y medianos cargadores un servicio con itinerarios geográficos regulares, escalas y puertos fijos y precios o tarifas preestablecidos. La línea regular se orienta sobre todo al transporte de carga general y contenedorizada, esto es, a mercancías de elevado valor específico como los productos industriales y de consumo.

Las principales ventajas que presenta el **transporte aéreo** son la rapidez, el menor coste relativo para mercancías perecederas, las de

elevado valor y las de alta relación peso/volumen, la agilidad administrativa, la seguridad de la mercancía, la flexibilidad propiciada por la amplia red de destinos ofrecidos y la amplia gama de aviones disponibles. Las desventajas son su elevado coste y las limitaciones de tamaño y peso en la mercancía a transportar. Las tarifas de carga aérea se determinan en las conferencias IATA y se establecen de acuerdo a la moneda del país del aeropuerto donde tenga lugar la carga o exportación de la mercancía. IATA (Internacional Air Transport Association – Asociación Internacional de Transporte Aéreo) es una asociación empresarial que se creó en 1945 por las compañías aéreas de varios países.

El transporte por carretera es por sus características el único medio de transporte que puede efectuar por sí mismo el servicio "puerta a puerta". Se coordina fácilmente con otros medios y nudos de transporte, como los puertos, aeropuertos, terminales ferroviarios... y es el más adecuado para el trasbordo de mercancías en el transporte multimodal. La comercialización en el transporte internacional por carretera puede realizarse directamente por los transportistas, a través de agencias de transporte o por transitarios, de centros de información y distribución de cargas, de almacenistas-distribuidores. Otros canales de información de relevancia son: la Asociación de Transportistas Internacionales por Carretera (ASTIC), la Conferencia Española de Transportes de Mercancías (CETM), la Federación de Agencias de Transporte de Carga Completa (FEDAT) y la Asociación de Agencias de Carga Fraccionada (ANECAF).

El transporte ferroviario por su capacidad es el medio de transporte idóneo para mover grandes volúmenes de mercancía, en grandes recorridos. Por otra parte los avances informáticos facilitan el seguimiento de las mercancías en todo el trayecto ferroviario. El sistema tarifario en la actualidad tiende a estructurar tarifas uniformes para el mayor número posible de mercancías con fines de equilibrar la competitividad, estableciéndose unos precios-base por distancia determinada a los que se aplican unos coeficientes según el tipo de vagón o medio de transporte (contenedores, etc.) y se añaden unos gastos accesorios. El transporte ferroviario de contenedores a nivel internacional se canaliza mediante una sociedad internacional constituida por las principales compañías europeas llamada *Intercon-*

teiner (con sede en Suiza). Su finalidad es lograr un desarrollo eficaz del transporte intermodal en cooperación con las compañías nacionales.

El “*ferrouage*” es una técnica innovadora que combina la utilización del transporte por ferrocarril y del transporte por carretera para facilitar así los intercambios de mercancías por vía terrestre. Este sistema consiste en realizar el transporte acomodando los vehículos de carretera (camiones con o sin cabeza tractora) en los vagones plataforma de los ferrocarriles, mediante las técnicas “*piggy-back*”, “*canguro*”, etc.

Se entiende por **transporte multimodal** el traslado de mercancías desde su origen hasta su destino utilizando para ello más de un medio de transporte (terrestre, marítimo, fluvial...). Se trata del porte de mercancías por dos medios diferentes de transporte en virtud de un contrato de transporte multimodal, desde un lugar situado en un país hasta otro lugar designado para su entrega, situado en un país diferente. El transporte internacional multimodal surge como consecuencia de la evolución tecnológica del transporte y de la utilización de los contenedores. Estos permiten el traslado desde un medio de transporte a otro sin necesidad de manipulación de las mercancías que contienen. Asimismo y al estar los contenedores precintados, el tránsito aduanero entre países se realiza de forma rápida.

Задание 9. Ответьте на вопросы.

1. ¿Qué importancia tienen los envases y embalajes? 2. ¿Qué organismo realiza la labor de normalización a nivel internacional?
3. ¿Cómo se apilan las mercancías para facilitar su transporte?
4. ¿Qué importancia tiene el contenedor? 5. ¿Qué tipos de operaciones de transporte por contenedor se conocen? 6. ¿Qué ventajas y desventajas conlleva el transporte marítimo comparándolo con el aéreo? 7. ¿Cuál es la característica más importante del transporte por carretera? 8. ¿Qué es el transporte multimodal?

II
RENFE

El **transporte ferroviario de mercancías** se configura como una apuesta de Renfe que sigue las directrices de la Unión Europea en esta materia.

La seguridad en el transporte de mercancías peligrosas, la menor ocupación de espacio, el mayor respeto medioambiental y los ahorros producidos ante la saturación de carreteras, hacen del tren un poderoso medio de transporte de mercancías. Renfe tiene dos Áreas dedicadas a dicho transporte:

Transporte Combinado: Dedicada a transportar contenedores homologados que facilitan la intermodalidad con el transporte por carretera, aéreo y marítimo.

Cargas: Operador logístico multimodal, que se sitúa en el mercado del transporte de mercancías, como una empresa de servicios que desea incorporar la logística a la actividad ferroviaria, ofreciendo soluciones integrales, capaces de satisfacer las demandas del mercado con productos y servicios de calidad.

Transporte Combinado Renfe es la Unidad de Negocio de Renfe especializada en la gestión y comercialización del transporte intermodal de contenedores, cajas móviles y semirremolques así como en los servicios de logística asociada.

- Conectamos diariamente con cualquier punto de España o de Europa a través de la Intermodalidad ferroviaria / carretera / marítima transportando mercancías de todo tipo: alimentación, componentes de automoción, textiles, electrodomésticos, productos químicos.
- Nuestro soporte logístico está constituido por trenes expresos de contenedores (TECO) y una red de terminales de actividades logísticas e intercambio modal que nos permite ofrecerle diariamente más de 800 soluciones logísticas de modo estandarizado.
- Diseñamos productos a medida, según las necesidades de nuestros clientes.
- Servicio de recogida y entrega a domicilio a elección del cliente, sin manipulación de la mercancía.
- En nuestras terminales puede encontrar entre otros servicios:
 - Áreas de stock en alquiler.
 - Almacenaje y distribución.
 - Servicio de Domicilio Preferente.
 - Parking de camiones.
 - Gestión aduanera.
 - Alquiler de oficinas logísticas.

- Reserva anticipada de espacios en trenes.
- Alquiler de contenedores.
- Lavado y reparación de contenedores.
- Asesoramiento logístico.

Si desea más información, puede llamar al Tfno: 91.733.07.21 o al número de fax 91.323.29.50

e-mail:tcombi@renfe.es

(<http://www.renfe.es/empresa/combinado/index.html>)

gestión <i>f</i>	управление
comercialización <i>f</i>	маркетинг
caja <i>f</i> móvil	ящик с изменяющимися размерами
semirremolque <i>m</i>	полуприцеп
logística <i>f</i>	материально-техническое обеспечение
soporte <i>m</i> logístico	материально-техническое обеспечение
apuesta <i>f</i>	зд. инициатива
respeto <i>m</i> medioambiental	бережное отношение к окружающей среде
homologado	одинаковых размеров, стандартный
operador <i>m</i>	оператор, субъект (вида деятельности)

Задание 10. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cuáles son las ventajas del transporte ferroviario, según Renfe? 2. ¿En qué se especializa la Unidad de Transporte Combinado?
3. ¿Qué servicios ofrece? 4. ¿Qué servicios, entre los que se ofrecen en las terminales, le parecen de mayor interés?

III MÉXICO

El país más meridional de América del Norte, limita con Estados Unidos, Guatemala, Belize, el Océano Pacífico, el golfo de México y el mar Caribe.

Geografía física

Orografía. El suelo de México está constituido por una gran meseta de 2.000 a 2.500 metros de altitud, delimitada al Oeste por la Sierra Madre Occidental y al Este por la Sierra Madre Oriental. En el sur, antes de que el territorio alcance su anchura mínima entre la

bahía de Campeche y el golfo de Tehuantepec, se eleva la Sierra Madre del Sur. Otra cordillera, denominada Volcánica limita la altiplanicie mexicana por el sur. En ella se elevan los volcanes Orizaba y Popocatéptl, el nevado de Toluca y otras cumbres que sobrepasan los 5.000 m. destacándose en su sistema orográfico los volcanes; Orizaba (5.747 m), Popocatéptl (5.452 m), Ixtaccíhuatl (5.286 m) y Venado de Toluca (4.588 m).

Hidrografía. La sequedad general del clima al norte, la proximidad de las sierras Madres a los mares circundantes y el estrechamiento hacia el sur de la Altiplanicie Mexicana contribuyen a que los ríos no tengan gran importancia. El río Grande Bravo o del Norte tiene para México un carácter marginal. En la vertiente oriental destaca el Pánuco, que termina por Tampico, y más al sur, en el golfo de Campeche, desembocan el Coatzacoalcos y el Tabasco. Al oeste, en el fondo del golfo de California, termina el Colorado, estadounidense en casi todo su recorrido. Otros ríos de la vertiente del Pacífico son el Concepción, Sonora, Yaqui, Mayo, Fuerte y, como más importante, Lerma o Grande de Santiago, que cruza el lago de Chapala y la sierra Madre Occidental y acaba su curso en el golfo de San Blas. Más al sur el río de las Balsas o Mexcala corre por la Depresión Austral.

Clima. Por su situación, es de tipo tropical, pero se ve muy afectado por la altitud. En la zona N la variación anual puede llegar a los 20° C, mientras al sur oscila entre los 5 y 10° C. Existe un México húmedo al este y sur y un México seco por el centro, norte y oeste. Dentro de las zonas costeras, las del Golfo son más húmedas al norte y las del Pacífico al sur. Las dos zonas peninsulares – California y Yucatán – son muy secas. La altitud determina tres niveles climáticos-vegetativos: tierras calientes hasta los 800 m, donde se cultiva cacao, caña y arroz; templadas entre los 800 y 1700 m, con cultivos de café y naranjos; y frías, por encima de los 1700 m y que presentan, a su vez, tres pisos: hasta los 3250 m se cosechan cereales y frutas templadas; aparecen luego las praderas y bosques de coníferas, y por encima de los 4000 m las nieves persistentes.

Geografía económica

País de economía agropecuaria y minera y con una industria en progreso, el petróleo constituye la riqueza más significativa y la base de su exportación.

Agricultura. El agro mexicano presenta dos problemas: la escasez de agua – que intenta remediar con el riego – y la organización de la propiedad rural. El 35% de la población activa trabaja en el campo, acercándose la superficie cultivada a los 23.000.000 de ha, mientras prados y pastos ocupan el 38% y los bosques, cerca del 25%. Maíz y arroz son sus grandes cereales, el primero en las zonas tropicales o en las templadas con riego y el arroz en las llanuras costeras. Tienen interés el sorgo y la avena. Entre las leguminosas destacan los fréjoles y los garbanzos y otras plantas alimenticias son las hortalizas (tomates y cebollas), patata y batata. Alcanzan gran interés dos plantas textiles: el henequén en el Yucatán y el algodón en el distrito «lagunero»; junto a este último sobresalen como plantas oleaginosas el cacahuete, lino, soja y sésamo. La caña azucarera se cosecha en Veracruz, Puebla y Sinaloa.

Entre las plantas estimulantes se cultivan el café en Chiapas, Guerrero y Oaxaca, y el cacao en las tierras calientes de Chiapas y Tabasco. Obtiene también tabaco en Nayarit, Oaxaca y Veracruz. Otro capítulo importante es el frutícola, tanto en frutas de la zona templada (manzanas, peras y ciruelas) como en agrios (naranjas y limones) y algunas frutas tropicales: bananas, piñas, dátiles y cocos. En la Altiplanicie reviste algún interés la vid. La significación económica de los bosques es escasa.

Ganadería y pesca. Dada la abundancia de prados y pastos, el ganado es numeroso, aunque no de gran calidad; destacan los bovinos, porcinos y el ganado de tiro. La pesca, que se localiza en el golfo de California, el Pacífico, Yucatán y las proximidades de Tampico, consiste principalmente en atunes, camarones, sardinas, róbalos y jureles.

Minería. La rama más típica, aunque en la actualidad no la más valiosa, es la de los metales preciosos, especialmente la plata. Menos importante es el oro, que se obtiene junto a la plata y al cobre de Sonora, Baja California y otros estados. El mineral de hierro procede de Durango, Nuevo León, Michoacán y Colima. Plomo y cinc se obtienen en Chihuahua, Nuevo León, Coahuila, Hidalgo y Zacatecas. Otros minerales útiles son los de manganeso, antimonio (San Luis Potosí), volframio, estaño, flúor y mercurio. La zona de Tehuantepec proporciona gran cantidad de azufre y el estado de México abundante sal. De los combustibles, el carbón escasea, pero el

petróleo es abundantísimo. Empezado a explotar en 1901 en los pozos de Dos Bocas-Alama, Casiano y Potreros del Llano, hoy México es el 4º productor del mundo.

Sus yacimientos más importantes se encuentran en Veracruz, istmo de Tehuantepec, Tabasco, Tamaulipas, Tuxpán, Tampico, Puerto México y Minatitlán; en esos mismos lugares suele extraerse gas natural. A la energía obtenida de estos combustibles se une la hidroeléctrica, con las mayores centrales que radican en los estados de México, Puebla y Veracruz.

Industria. Sus buenas bases naturales se ven contrarrestadas por la excesiva centralización en el Distrito Federal, la región de Veracruz y los estados mineros del norte, donde han surgido los grandes centros siderúrgicos de Monterrey y Monclova. De la siderurgia se derivan la construcción de material ferroviario, el montaje de automóviles, la construcción naval y la producción de maquinaria textil, herramientas, bicicletas, etc. También se benefician los otros minerales útiles. Las industrias químicas obtienen ácidos fundamentales, abonos, productos petroquímicos, fibras artificiales y cemento. Son de gran tradición e importancia las industrias textiles, especialmente la algodonera, el trabajo del henequén y las fibras sintéticas.

Entre las otras industrias de interés figuran algunas alimentarias: harinas, galletas y dulces, azúcar (Veracruz y Morelos), bebidas alcohólicas, cerveza, conservas vegetales y de pescado, industrias cárnicas y lácteas; la manufactura del tabaco, los vidrios, cerámica, cueros, calzados y papel; y, recientemente, la industria cinematográfica y el turismo (Acapulco, Puerto Vallarta, Cancún, Cuernavaca, México, Taxco, etc.).

Задание 11. Ответьте на вопросы.

1. ¿Qué es lo que constituye el núcleo orográfico de México? 2. ¿Qué otras características tiene el sistema orográfico? 3. ¿Cuáles son los ríos más importantes? 4. ¿Qué factores determinan el clima del país? 5. ¿Qué cultivos son de importancia? 6. ¿Qué es lo que favorece el desarrollo de la ganadería? 7. ¿Cuáles son las ramas más importantes de la minería mejicana? 8. ¿Cuáles son las industrias de mayor interés? 9. ¿Cómo es el potencial exportador e importador del país, según usted?

Урок 5

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

Ситуация:

Обсуждение условий сотрудничества.

Темы:

1. Цены.
2. Скидки.
3. Расходы на рекламу.
4. Общие условия оплаты поставок.

Диалог

— Vuestros precios me parecen muy atractivos y esperaremos la lista de precios con mucho interés. Pero para formarnos ahora una idea más completa, aunque sea muy general, ¿me podrías explicar el sistema de descuentos que ofrecéis?

— No tenemos ningún sistema de descuentos. Los precios que aparecen en la lista son los precios ex fábrica y unificados. Sabemos que muchas empresas ponen unos precios altos y después hacen concesiones y rebajas bastante gordas. El truco consiste en que la reducción del precio se hace a partir del precio elevado. Esa fórmula de revisión de precios deja al vendedor llegar a su precio inicial y al mismo tiempo da la impresión al comprador de haber bajado mucho el nivel de precios. Nosotros pensamos que es un tipo de engaño aunque estamos conscientes de sus efectos psicológicos, y no queremos hacerlos. Por

— Ваши цены кажутся мне привлекательными, и мы с интересом будем ждать каталог. Но чтобы мы могли составить сейчас более полное, хотя и общее, представление, вы могли бы объяснить мне, какую систему скидок вы предлагаете?

— У нас нет никакой системы скидок. Цены, которые фигурируют в прайс-листе, — это заводские цены, и они едины. Мы знаем, что многие предприятия указывают высокие цены, а потом предоставляют довольно значительные скидки и идут на снижение цены. Фокус состоит в том, что снижение цены осуществляется от завышенной. Такая формула пересмотра цен позволяет продавцу вернуться к начальной цене и в то же время производит на покупателя впечатление значительного снижения уровня цен. Мы считаем, что это своего рода обман, хотя понимаем его психоло-

eso ofrecemos los precios mínimos y fijos. Es la política de la empresa.

— La entiendo y la respeto. Es verdad que el truco que me acabas de comentar funciona: crea una ilusión de reducción del precio.

— Sí, es así. Pero te lo digo, no es más que un tipo de engaño.

— Si. Lo difícil de introducir un producto nuevo en el mercado es que no se conoce y la publicidad son muchos gastos. Ese período inicial, el de promover el producto, es bastante duro para el empresario. Además, es también un tipo de propaganda del fabricante. ¿Ni siquiera tenéis bonificación para esas cosas?

— Lo siento, pero no. Nosotros también corremos riesgo porque vamos entrando en un mercado nuevo para nosotros, desconocido y poco estable. Ayudamos a los empresarios a nuestra manera. Para contribuir a promover la marca mandamos gratis material publicitario, a saber, folletos, posters, bolígrafos, mecheros, camisetas, bolsos con logotipo de la empresa. Lo metemos en cada pedido, y nos puedes pedir cosas de esas cuando no sean suficientes. Los mandamos

гическое воздействие, и не хотим так действовать. Поэтому мы предлагаем минимальные твердые цены. Такова линия нашего предприятия.

— Я ее понимаю и уважаю. Фокус, о котором вы мне только что рассказали, действительно срабатывает: он создает иллюзию снижения цен.

— Да, это так. Но я же говорю, это всего лишь своеобразный обман.

— Да. Трудность внедрения новой продукции на рынок состоит в том, что она неизвестна, а реклама требует больших расходов. Этот начальный период, период рекламирования и продвижения товара, довольно тяжелый для предпринимателя. Кроме того, это также своего рода реклама производителя. И даже для такого периода у вас нет скидок?

— К сожалению, нет. Мы тоже рискуем, потому что выходим на рынок, новый для нас, неизвестный и нестабильный. Мы помогаем предпринимателям по-своему. Чтобы способствовать рекламированию нашей марки, мы бесплатно высылаем рекламный материал, а именно: проспекты, плакаты, шариковые ручки, зажигалки, футбольки, пакеты с логотипом нашей фирмы. Мы кладем их в каждый заказ, и если их недоста-

gratis, pero para nosotros este tipo de promoción supone gastos.

— ¿Y si llegamos a comprar mucho? Es que no sólo vendemos al por menor sino también al por mayor. Y tenemos clientes mayoristas en varias ciudades del país.

— Si las compras son grandes y regulares, será de ver. En principio, una rebaja puede ser posible pero tendré que hacer mis cálculos. De todos modos, el descuento será mínimo porque nosotros trabajamos con precios muy próximos al coste. Tenemos un cliente mayorista en Rusia y le concedemos algunos descuentos pero es que nos compra un camión por mes y desde hace mucho ya.

— Es una pena... Pues bien. ¡Y qué régimen de pagos aceptáis?

— El pago debe ser por anticipado cien por cien. Pero el monto total puede pagarse a dos plazos. Si estáis conformes con la factura presentada al cobro, tenéis que pagar unos 50 por ciento. Recibido el aviso de la transferencia, procedemos a ejecutar el encargo. Y para que la mercancía salga de la fábrica tenéis que efectuar el pago completo. El

toчно, вы можете заказывать еще. Мы их рассылаем бесплатно, но ведь для нас такое рекламирование предполагает расходы.

— А если мы будем делать крупные закупки? Дело в том, что мы торгуем не только в розницу, но и оптом. У нас есть клиенты-оптовики в нескольких городах страны.

— Если закупки будут значительными и регулярными, можно будет подумать. В принципе, снижение цены будет возможно, но это мне нужно будет просчитать. В любом случае скидка будет минимальной, потому что мы работаем с ценами, очень близкими к себестоимости. У нас есть оптовый покупатель в России, и мы делаем ему некоторую скидку, но дело в том, что он закупает у нас по грузовику в месяц и уже давно.

— Жаль... Ну да ладно. А какой порядок платежей для вас приемлем?

— Оплата должна быть предварительной на 100 процентов. Но общая сумма может выплачиваться в два приема. Если вы согласны с выставленным для оплаты счетом, вы должны заплатить около 50 процентов. По получении уведомления о переводе мы приступаем к выполнению заказа. А для того, чтобы то-

porcentaje puede variar llegando el pago intermedio a unos 30 por ciento y unos 70 por ciento para la liquidación final. Pero el pago por el valor total del pedido es anticipado.

— ¿Y no aceptáis pago a crédito bajo ningún concepto? Algunas empresas con que trabajamos nos conceden una prórroga de 30 y hasta 90 días. ¿Será posible diferir el pago?

— No es nuestra práctica y menos aún cuando sólo empezamos. Pero somos bastante flexibles. En realidad, tenemos algunos clientes con quienes practicamos el pago a crédito, es decir les concedemos prórroga de unos meses para la mitad del monto total. Pero es que llevamos mucho tiempo trabajando con ellos y sus pedidos son regulares. Así que será por ver. Todo depende de vuestros pedidos.

вар был отправлен с завода, вы должны произвести полный расчет. Процентное соотношение может меняться, промежуточный платеж может составлять 30 процентов, и 70 процентов для полного расчета. Но оплата полной стоимости заказа должна быть предварительной.

— И вы ни в коем случае не соглашаетесь на оплату в кредит? Некоторые предприятия, с которыми мы работаем, предоставляют нам отсрочку в 30 и даже 90 дней. Может быть, возможна отсрочка платежа?

— Мы так не работаем, и тем более, когда только начинаем. Но подход у нас довольно гибкий. У нас действительно есть несколько клиентов, которым мы разрешаем платить в кредит, то есть мы предоставляем им отсрочку в несколько месяцев для выплаты половины общей суммы. Но дело в том, что мы работаем с ними уже давно, и они делают регулярные заказы. Так что будет видно. Все будет зависеть от ваших заказов.

Словарь

attractivo	привлекательный
bolso <i>m</i>	пакет, мешок
bonificación <i>f</i>	скидка, бонусная скидка (одна из разновидностей скидок)
completo	полный
concesión <i>f</i>	предоставление

consciente	сознательный, осознающий
coste <i>m</i>	стоимость, себестоимость
diferir	продлевать
duro	тяжелый, трудный
engaño <i>m</i>	обман
estable	стабильный
funcionar	функционировать, действовать, работать (о механизмах)
gasto <i>m</i>	расход
gratis	бесплатно
introducir	вводить
liquidación <i>f</i>	ликвидация, полное завершение
mechero <i>m</i>	зажигалка
monto <i>m</i>	сумма
porcentaje <i>m</i>	процент, процентное соотношение
poster <i>m</i>	плакат
prorrogar	продлевать
publicitario	рекламный
rebaja <i>f</i>	скидка, снижение цены
régimen <i>m</i> de pago	форма платежа
unificado	единий
correr riesgo	рисковать
efectuar el pago	производить оплату
por anticipado	предварительно, в виде аванса
pago por anticipado	предварительная оплата

Тематический словарь

descuento <i>m</i>	скидка (поощрительная, например, за крупную покупку)
con / sin descuento	со скидкой / без скидки
descuento del monto	скидка с суммы
descuento del total de la transacción	скидка от суммы сделки
descuento de temporada	сезонная скидка; скидка с ценами товара, продаваемого не по сезону
descuento del ... por ciento	уступка на ... процентов
descuento por el monto de...	уступка в размере...
descuento por pago al contado	скидка с ценой товара при оплате наличными

descuento a partir del precio inicial	скидка с исходной цены
descuento por la calidad inferior de la mercancía	скидка за некачественный товар
condiciones del descuento	условия уступки
conceder un descuento,	предоставить скидку
hacer un descuento	
publicidad f	реклама
publicidad comercial	коммерческая реклама
publicidad para promover cierta mercancía	реклама для продвижения товара
publicidad de un producto	реклама товара
publicidad orientada al consumidor	реклама, ориентированная на потребителя
publicidad televisiva	телевизионная реклама, реклама по телевизору
anuncios comerciales	коммерческая реклама
medios <i>m pl</i> / instrumentos <i>m pl</i> de publicidad	средства рекламы
efecto <i>m</i> / impacto <i>m</i> de la publicidad	воздействие рекламы
material publicitario	реклама, рекламный материал
difusión <i>f</i> / distribución <i>f</i> del material publicitario	распространение рекламы
promoción f, propaganda f	реклама; рекламирование, продвижение
promoción comercial	коммерческое рекламирование
promoción de un producto	реклама товара
promover	рекламировать, продвигать
propaganda comercial	коммерческая реклама, коммерческое рекламирование
precio m	цена
precio aceptable	приемлемая цена
precio acordado / pactado	договорная цена
precio al por mayor / mayorista	оптовая цена
precio al tipo de cambio del día	цена по валютному курсу дня
precio alto	высокая цена
precio aproximado	ориентировочная цена
precio approximativo	приблизительная цена
precio cifrado / instrumentado / denominado en divisa	цена в валюте

precio comparable	сопоставимая цена
precio competitivo	конкурентоспособная цена
precio de contratación / de contrato / estipulado por el contrato	договорная цена
precio de fabricante	цена производителя
precio de lista	цена по прейскуранту
precio de mercado	рыночная цена
precio de mercado mundial	мировая цена, цена мирового рынка
precio elevado	высокая (занышенная) цена
precio existente / vigente / corriente	существующая / нынешняя цена
precio fijo / firme	твердая цена
precio incluido embalaje	цена, включая стоимость упаковки
precio inicial	начальная цена
precio límite máximo	крайняя (максимальная) цена
precio máximo / tope	максимальная цена
precio neto sin embalaje	цена-нетто (не включая стоимость упаковки)
precio revisable	цена, которая может быть пересмотрена
precio sin / con embalaje	цена без упаковки / с упаковкой
precio uniforme / unificado / único	единная цена
precio unitario / por pieza / por unidad	цена за единицу товара
cambio del precio	изменение цен
diferencias de precios	расхождения цен
fórmula <i>f</i> de revisión del precio	формула пересмотра цен
revisión <i>f</i> del precio	пересмотр цен
acordar, pactar, convenir el precio	договариваться о цене
excluir de precio	исключать (вычитать) из цены
fijar el precio	устанавливать цену
incluir en el precio	включать в цену
negociar el precio	торговаться о цене
ofrecer el precio	предлагать цену
pactar / convenir / acordar el precio	договариваться о цене
revisar el precio	пересматривать цену

Задание 1. Дайте русские соответствия.

Unas condiciones atractivas, formarse una idea completa, formarse una idea aproximada sobre el caso, formarse una idea general sobre el producto, ofrecer un sistema de descuentos, ofrecer unos precios unificados, poner precios altos, poner precios elevados, poner precios fijos, hacer concesiones, hacer rebajas gordas, hacer descuentos, hacer la reducción a partir de, el truco consiste en, la concesión consiste en, una fórmula de revisión de precios muy simple, le deja llegar al precio inicial, le deja hacer descuentos, le deja reducir el precio, dar la impresión de haber bajado el precio, dar la impresión de haber ofrecido unos precios atractivos, dar la impresión de haber hecho concesiones, estar consciente de sus efectos, estar consciente de que es una rebaja gorda, el truco funciona, la fórmula de revisión no funciona, introducir un producto en el mercado, introducir la marca en el mercado, promover el producto, los gastos de publicidad, un periodo inicial, un periodo duro, un tipo de propaganda del fabricante, un tipo de propaganda de la marca, un tipo de propaganda del producto, un tipo de bonificación, conceder bonificación, correr mucho riesgo, correr el riesgo de tener poco efecto, contribuir a promover el producto, contribuir a reducir los gastos, mandar el material publicitario gratis, recibir material publicitario, la promoción del producto, la promoción de la marca, suponer gastos, suponer ayuda, es de ver, es de pensar, precios próximos al coste, precios próximos a los iniciales, conceder descuentos, conceder bonificaciones, un régimen de pagos aceptable, establecer un régimen de pagos, pago por anticipado, el monto del pago, pagar en dos plazos, factura presentada al cobro, presentar la factura al cobro, efectuar el pago, el porcentaje del pago, pago intermedio, pago final, pago completo, pago por el valor total del pedido, pago por la mitad del valor total del pedido, pago a crédito, conceder prórroga, prorrogar el pago, diferir el pago.

Задание 2. Дайте испанские соответствия.

Высокие цены, низкие цены, единые цены, начальная цена, привлекательные цены, уровень цен, снижение цен, система скидок, делать скидки, идти на снижение цен, идти на значительные уступки, предлагаемая формула пересмотра цен, скидка от начальной цены, производить впечатление уступ-

ки, своего рода уступка, своеобразное снижение цен, своеобразная помощь предпринимателям, предлагать единые цены, предлагать бесплатный рекламный материал, понимать психологическое воздействие, осознавать сложность периода, реклама новой продукции, реклама предполагает расходы, рекламирование новой продукции, рекламировать фирму, рекламирование связано с расходами, бесплатно получать рекламный материал, способствовать рекламированию продукции, приемлемый порядок оплаты, установленный порядок оплаты, предварительная оплата, промежуточный платеж, окончательный расчет, общая сумма платежа, оплата полной стоимости заказа, осуществлять оплату, оплата в кредит, отсрочка платежа, предоставлять отсрочку платежа.

Задание 3. Дайте испанские соответствия русских слов и словосочетаний. Заполните ими пропуски по смыслу.

Способствовать рекламированию, составить представление, указывать, продвижение продукции на рынке, производиться, предоставлять, предлагать, предоставлять.

1. Me gustaría de los gastos posibles de la promoción del producto. 2. En la lista precios mínimos y unificados. 3. La liquidación final cuando el pedido está para salir de la fábrica. 4. La etapa de supone bastantes gastos y pide bonificación. 5. Mandamos gratis mucho material publicitario a nuestros clientes para de nuestra marca. 6. Es más fácil hacer pedidos regulares cuando un aplazamiento del pago. 7. Existen prácticas de precios elevados y a partir de ellos descuentos.

Задание 4. Скажите по-испански.

1. Мы не предоставляем скидок, но и не завышаем цены, мы работаем с ценами, очень близкими к себестоимости. 2. Нас интересует, на какие уступки вы могли бы пойти на первом этапе выхода с вашей продукцией на рынок. 3. Ведь продвижение товара на рынке связано с затратами на его рекламирование. 4. Если возможна отсрочка окончательного расчета, мы бы сделали промежуточный платеж в 60% общей стоимости заказа. 5. Если отсрочка невозможна, мы предпочитаем воспользоваться формулой в 30 и 70%. 6. Позиция вашего

предприятия предполагает участие в расходах на рекламирование вашей продукции на нашем рынке? 7. Обязательна предоплата или возможна оплата в кредит? 8. Рекламирование продукции связано со значительными затратами, и нам хотелось бы получить какие-нибудь скидки. 9. Порядок оплаты, который обычно практикуется, – это предоплата.

СЛОВООБРАЗОВАНИЕ

1. Суффикс **-al** служит для образования от существительных прилагательных с относительным значением, например: *inicio* ‘начало’ – *inicial* ‘начальный’. Суффикс принимает форму **-ag**, если в корне существительного ему предшествует **-l-**, например: *regla* ‘правило’, ‘линейка’ – *regular* ‘правильный’, ‘регулярный’. Может также принимать форму **-il**, например: *el/la joven* ‘юноша’ / ‘девушка’ – *juvenil* ‘молодежный’. В прилагательных с этим суффиксом может развиваться качественное значение, например: *espectáculo* ‘спектакль’ – *espectacular* ‘относящийся к спектаклю’ > ‘броский’, ‘показной’, ‘эффектный’.

Прилагательные могут субстантивироваться в процессе конденсации именного словосочетания, например: *la estación terminal* ‘конечная станция’ > *la terminal*.

Этот же суффикс используется для образования собирательных существительных со значением места, где в изобилии находятся предметы, обозначаемые производящей основой, например: *persona* ‘человек’ – *personal* ‘персонал’, *pino* ‘сосна’ – *pinar* ‘сосновый бор’. В таком значении суффикс намного менее частотен.

2. Суффикс **-ivo** служит для образования прилагательных со значением способности или склонности к качеству, обозначенному производящей основой, например: *atraer* ‘привлекать’ – *atractivo* ‘привлекательный’, – или расположность к восприятию этого качества либо воспринятое качество, например: *representar* ‘представлять’ – *representativo* ‘представительный’.

Задание 5. Сделайте морфологический анализ выделенных слов.

Actividad *empresarial* ‘предпринимательская деятельность’, asociación *empresarial* ‘ассоциация предпринимателей’, con-

diciones *ideales* ‘идеальные условия’, trabajo *manual* ‘ручная работа’, intereses *nacionales* ‘национальные интересы’, balanza *comercial* ‘торговый баланс’, derecho *mercantil* ‘торговое право’, desarrollo *normal* de las relaciones *comerciales* ‘нормальное развитие торговых отношений’, solución *funcional* del problema ‘функциональное решение проблемы’, aspecto *formal* del documento ‘формальная сторона документа’, carta *formal* ‘официальное письмо’, persona *formal* ‘серьезный человек’, documento *oficial* ‘официальный документ’, un *oficial* de aduana ‘офицер таможни’, datos *personales* ‘личные данные’, el *personal* de la empresa ‘персонал предприятия’, folleto *informativo* ‘информационная брошюра’, precio *competitivo* ‘конкурентоспособная цена’, nota *explicativa* ‘пояснительная записка’, derecho *exclusivo* ‘исключительное право’, entrevista *exclusiva* ‘эксклюзивное интервью’, artículo *representativo* de la fábrica ‘характерный продукт предприятия’, política *distributiva* de la empresa ‘торговая политика предприятия’.

Задание 6. Сделайте полный морфологический разбор следующих слов.

Bonificación ‘скидка’, contribuyente ‘налогоплательщик’, concesión ‘уступка’, pagador ‘платильщик’.

ЛИНГВО-КОММЕРЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ

Средства международных расчетов (medios de pago y cobro internacionales)

На выбор средства платежа во внешнеторговых сделках влияют следующие факторы: — степень доверия, существующая между договаривающимися сторонами; — платежеспособность покупателя (импортера); — гибкость избираемого средства платежа; — экономическое и политическое положение в стране импортера; — издержки и комиссионные, которые предполагает каждое средство платежа.

Основными средствами международных расчетов являются: — чек, выдаваемый конкретным лицом (cheque personal); — банковский чек (cheque bancario); — простое платежное поручение (orden simple); — документарное платежное поручение (orden documentaria); — простая римесса, или простой

ремитированный перевод (*remesa simple*); – документарная римесса, или документарный ремитированный перевод (*remesa documentaria*); – аккредитив (*crédito documentario*).

Все эти средства платежа делятся на простые (*simples*) и документарные (*documentarios*). Использование простых средств платежа не связано непосредственно с движением товаров и действием механизмов, которые гарантируют продавцу (экспортеру) получение платежа, поскольку экспортёр пересыпает документы на товар прямо покупателю, чтобы он мог получить товар в месте назначения. К простым средствам платежа относятся чек, выдаваемый конкретным лицом, банковский чек, простое платежное поручение и простая римесса, или простой ремитированный перевод.

Негоцирование (оприходование) документарных средств платежа более сложное. Общим в негоцировании документарных средств платежа является то, что продавец отправляет документы на товар не непосредственно покупателю, а банку, и что оплата товара производится последним после признания этих документов действительными и достаточными. К документарным средствам платежа относятся документарное платежное поручение, документарная римесса, или документарный ремитированный перевод, и аккредитив.

Чек, выдаваемый отдельным лицом, является денежным документом, содержащим приказ покупателя (чекодателя) плательщику (обычно банку) о выплате продавцу (чекодержателю) указанной в чеке суммы. Необходимым условием эффективности этого платежного средства является наличие денежных средств у плательщика. Еще одна его характерная черта состоит в том, что оплата чека должна производиться по его предъявлении. В выставлении чека участвуют:

- ✓ чекодатель (*librador del cheque*), т.е. покупатель, или импортер;
- ✓ плательщик по чеку (*librado del cheque*), обычно банк покупателя;
- ✓ чекодержатель (*tenedor del cheque*), т.е. продавец, или экспортёр.

Порядок операции следующий:

1. Продавец отправляет непосредственно покупателю товар со всеми необходимыми документами.

2. Покупатель выписывает ему чек для оплаты со своего счета в банке.
3. Продавец передает чек в свой банк (банк-исполнитель – banco negociaor) с поручением выполнить действия, необходимые для получения оплаты.
4. Банк-исполнитель отсылает чек банку-плательщику (banco pagador).
5. Банк-плательщик, если чек действительный, списывает сумму с текущего счета покупателя и выплачивает соответствующую сумму банку продавца.
6. Банк-исполнитель выплачивает сумму чека продавцу.
Для покупателя чек выгоден тем, что не несет с собой комиссионных и банковских затрат и не требует авансовых выплат; кроме того, операция очень проста, поскольку чек выписывает сам покупатель. Для продавца это средство оплаты несет определенный риск по следующим причинам: отсутствие уверенности в действительности чека, подлинности подписи чекодателя и в наличии денег на счету последнего; возможность физического повреждения чека или его утраты; более ограниченные возможности оприходования в сравнении с другими средствами. На практике такое средство платежа используется лишь между продавцом и дистрибутором, поскольку в этом случае покупатель оставляет продавцу залог.

Банковский чек является банковским документом, по представлению которого продавец, или бенефициар (beneficiario), получает платеж по проведенной торговой операции. Отличие от чека, выдаваемого отдельным лицом, состоит в том, что сумма списывается со счета клиента в самом банке. Наряду с простым платежным поручением это наиболее широко используемое в международной торговле средство платежа. В операциях с чеками принимают участие следующие субъекты:

- ✓ заказчик чека (adquirente), т.е. покупатель,
- ✓ банк-эмитент (banco emisor),
- ✓ банк-плательщик (banco pagador),
- ✓ бенефициар (beneficiario), т.е. продавец.

Операции проходят следующие этапы:

1. Продавец отсылает всю сопроводительную документацию вместе с товаром непосредственно покупателю.

2. Покупатель дает поручение своему банку (банк-эмитент – banco emisor), чтобы он выдал чек к оплате банком-плательщиком продавца и списал сумму со счета покупателя.
3. Банк-эмитент списывает сумму и комиссионные со счета покупателя и выдает ему чек.
4. Покупатель отправляет банковский чек продавцу.
5. Продавец предъявляет чек для оплаты в банк-плательщик.
6. Банк-плательщик оплачивает чек продавцу.
7. Банк-эмитент возмещает средства банку-плательщику.

Для продавца банковский чек имеет некоторые преимущества по сравнению с чеком, выдаваемым отдельным лицом: банковская операция проще; не возникает проблем, связанных с проверкой действительности чека, хотя возможные повреждения могут сделать его недействительным; риск неуплаты очень низкий. С другой стороны, оплата по чеку связана с более высокими издержками чем, например, банковский перевод.

Для покупателя банковский чек невыгоден тем, что за него взимаются комиссионные и перечисление с его счета является авансовым. Единственное его преимущество для покупателя – то, что это средство платежа имеет довольно высокую степень надежности для продавца.

Простое платежное поручение выполняет банк покупателя (банк-эмитент), перечисляя денежные средства банку продавца (банк-плательщик). Продавец не обязан предоставлять никаких документов и даже не должен удостоверять свою личность, поскольку деньги перечисляются непосредственно на его текущий счет. Это средство широко используется в международной торговле, поскольку является быстрым и надежным, на операцию обычно уходит от двух до четырех дней. Субъекты операции: покупатель, банк покупателя, банк продавца и продавец. В случаях, если платежное поручениедается в валюте третьей страны, в операции может участвовать еще один банк-плательщик (banco reembolsador), который перечисляет деньги банку продавца и заносит из в дебет банка покупателя.

Операция состоит из следующих этапов:

1. Продавец отправляет товар покупателю.

2. Покупатель получает товар и дает поручение банку перечислить средства продавцу.
3. Банк покупателя (банк-эмитент) зачисляет сумму в debit покупателя.
4. Банк покупателя перечисляет средства в банк продавца на счет продавца.
5. Продавец получает перечисление на свой счет.

Простое платежное поручение не представляет никаких гарантий продавцу. Тем не менее, оно имеет определенные преимущества по сравнению с чеком, выдаваемым отдельным лицом: более низкая стоимость операции, поскольку банковские комиссионные взимаются за счет покупателя; перечисление средств непосредственно на счет продавца; отсутствие опасности ошибки, утраты денежного документа и т.п.; гибкость.

При переводе денег используются такие средства связи как почта, телекс, система свифт (от названия бельгийской компании *Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*, в которую входят более 300 банков), последнее является самым дешевым и надежным каналом связи.

Документарное платежное поручение. Оплата по документарному платежному поручению осуществляется банком покупателя при предоставлении продавцом документов, указанных в поручении, и требует удостоверения его личности. Операция с документарным платежным поручением состоит из следующих этапов:

1. Покупатель дает поручение своему банку сделать перечисление, обуславливая оплату предоставлением определенных документов.
2. Банк покупателя заносит в debit покупателя перечисляемую сумму.
3. Банк покупателя уведомляет банк продавца о необходимых действиях.
4. Банк продавца сообщает продавцу условия платежа.
5. Продавец отправляет товар в место назначения.
6. Продавец представляет документы, подтверждающие отправку груза.
7. На счет продавца перечисляется соответствующая сумма.

8. Банк продавца отсылает полученные документы банку покупателя и заносит в его дебет выплаченную сумму.
9. Банк покупателя передает документы покупателю, чтобы он мог получить товар в месте назначения.
10. Покупатель получает товар.

Это средство платежа используется довольно редко.

Римесса (remesa). Это средство платежа представляет собой поручение продавца своему банку об инкасации коммерческих и/или финансовых документов, иными словами, поручение банку о получении с покупателя платы за операцию на основании ряда коммерческих и/или финансовых документов. К коммерческой документации относятся документы по поставке товара: транспортные, страховые и уведомляющие документы. Финансовыми документами являются вексели, расписки, долговые обязательства и т.п. Различаются простая римесса (*remesa simple*), при которой платеж взимается на основании одних только финансовых документов, и документарная римесса (*remesa documentaria*), производимая по представлении коммерческих документов, к которым могут присоединяться финансовые. Это единственное средство платежа, где инициатива исходит от продавца, который отсылает документы покупателю для оплаты или акцепта. Ремитирование, т.е. отсылка документов для оплаты или акцепта, т.е. принятия к оплате, может производиться сразу по предъявлении долгового обязательства (*remesa a la vista*) либо с отсрочкой (*remesa a plazo*).

Основной риск ремитирования состоит в возможном отказе покупателя от оплаты документов, причины которого могут быть весьма разнообразными. Поэтому данное средство платежа используется только тогда, когда между продавцом и покупателем существуют отношения доверия.

Некоторые проблемы межъязыковых соответствий. 1. Русские термины *римесса*, *ремитирование*, *ремитент*, равно как и испанские *remesa*, *remitir*, *remitente*, имеют латинские корни. Однако значения соотносимых слов в русском и испанском языке различаются, и их звучность может быть причиной терминологической путаницы или неоправданного употребления в русском языке в силу этих причин. Латинский глагол *remitiere* означает ‘отсылать’, ‘посыпать обратно’, и происхо-

дящий от него испанский глагол *remitir* широко используется в таком значении, и не только как термин, а его значение как термина не ограничивается описанной операцией. В русском языке ему соответствуют глаголы 'отправлять', 'отсыпать', 'посыпать'; 'переводить' (средства). Это широкое значение сохраняется в испанском языке и в отлагольной форме *remesa*. Как бухгалтерский термин *remesa* означает описанную в комментарии операцию. В русском языке она может называться 'отсылкой документов на инкассо'. Этот термин удобен своей относительно прозрачной структурой, но в то же время не так удобен как испанский для дифференциации операции, сравнимые: *remesa simple* – отсылка финансовых документов на инкассо и *remesa documentaria* – отсылка коммерческих (и финансовых) документов на инкассо. Термины *римесса* и *ремитирование* в этом отношении удобнее, однако их значение не прозрачно и способно затруднить употребление.

Проблемой может стать термин *римитент* (*remitente*), когда он трактуется как 'получатель любого платежа', что ведет к установлению эквивалентности между русским *римитент* и испанским *beneficiario* (Словарь банковско-биржевой лексики, № 771, с.188). Оба термина действительно обозначают один и тот же субъект финансовой операции, однако *remitente* (римитент) обозначает его по функции, выполняемой в начале операции (отправка документов), а *beneficiario* (бенефициар, получатель) – по функции на завершающей фазе операции. Такое употребление соответствий не вполне корректно и способно приводить к смешению понятий и непониманию в общении с испаноязычными партнерами. Выбор того или иного термина диктуется конкретикой беседы.

2. Значительные трудности возможны в употреблении глаголов *negociar* и, особенно, *gestionar*, а также образованных от них существительных *negociación* и *gestión*, поскольку как банковские термины они оба соотносятся с глаголом "администрировать" в русском языке, и их значение недостаточно четко отражено в двухязычных словарях. Глагол *gestionar* употребляется, когда речь идет об администрировании денежными фондами, а *negociar* – администрировании цennymi бумагами. Соответственно, *gestionar el cobro* имеет значение 'получать оплату в виде денежных средств', а *negociar el cobro* – 'проводить операции по инкасации', т.е. отправлять по поручению клиента финансовые или другие документы плательщику для

получения оплаты или принятия документов к оплате (акцепт), получение денег и зачисление их на счет клиента. Названия соответствующих банков: *banco gestor* – банк-распорядитель, *banco negociador* – банк-исполнитель (поручения по инкассо).

Как общезэкономические термины глагол *gestionar* и существительное *gestión* широко употребляются в значении ‘управлять’ и ‘управление’, соответственно, оставляя за глаголом *administrar* значение управления чисто административными методами (‘управлять’, ‘распоряжаться’), а за глаголом *dirigir* – значение ‘руководить’, ‘направлять’, что, соответственно, обуславливает их более ограниченную сочетаемость и более узкое употребление. Глагол *negociar* вне финансовой тематики может означать ‘вести дела’, ‘заниматься коммерцией’, ‘торговать’, а также ‘торговаться’ (о цене); в последнем значении он безусловно предпочтительней глагола *regatear*.

3. Русское сочетание “зачислять на счет” не имеет в испанском языке прямого соответствия для общего обозначения операций по зачислению, и они обозначаются по-испански только дифференцированно: *abonar en la cuenta* – ‘зачислять в доходную часть счета’, т.е. ‘зачислять поступление на счет’ и *cargar en la cuenta* – ‘зачислять в расходную часть’, т.е. ‘ списывать со счета’.

4. В наименованиях банков-плательщиков по их функциям в русском языке используется общее обозначение ‘плательщик’, а в испанском – более конкретные. Соответствиями термину ‘банк-плательщик’ являются: *banco pagador* (банк, который выплачивает денежные средства – наиболее общее обозначение), *banco librado* (банк-плательщик по чеку), *banco reembolsador* (банк, который возмещает средства, выплаченные по его поручению другим банком).

5. Предлог *contra* в обозначениях расчетных операций имеет множественные соответствия в русском языке. Значение и употребление предлога *contra* в этом отношении основывается на соотнесенности двух действий или явлений в их взаимной зависимости, которую можно несколько схематически обозначить известной формулой “товар ↔ деньги”: поставка товара ↔ оплата поставки, предоставление документов ↔ оплата поставки, денежные средства в банке ↔ чек (платежное поручение или другое средство платежа) и тому подобное. Русские соответствия строятся иначе, что усложняет вос-

приятие и употребление русскоговорящими испанских клише. Сравните:

- pagar contra la entrega de mercancías — производить оплату после поставки товара,
- pagar contra la presentación de documentos comerciales — производить оплату по представлении коммерческих документов / производить оплату против коммерческих документов (условие поставки),
- cobrar contra la presentación de los documentos exigidos — получать оплату по представлении требуемых документов,
- librar un cheque contra su cuenta — выдавать чек за счет средств клиента,
- librar un cheque contra un banco del país del exportador — выдавать чек для оплаты в банке страны экспортёра,
- abonar el cheque contra la cuenta del cliente — зачислять поступление по чеку на счет клиента,
- pagar contra la garantía bancaria — произвести оплату под банковскую гарантию,
- prestación dineraria contra la prestación material > contraprestación — оплата в обмен на поставку товара / оплата поставляемого товара.

Отметим в связи с этим еще две детали. Последнее испанское словосочетание объясняет структуру термина *contraprestación*, который означает как операцию обмена товара на деньги, так и каждую из двух объектов операции: *contraprestación material* — материальная часть (товар, оборудование и т.п.) и *contraprestación dineraria* — денежная часть (деньги).

Второй деталью является замечание, которое следует сделать относительно употребления в подобных обозначениях предлога *против* в русском языке, наблюдаемого в коммерческих и финансовых документах. Такое употребление во многих случаях не соответствует нормам русского языка и является скорее профессиональным жаргоном (см. приведенные выше примеры).

Тематический словарь

abonar

зачислять на счет, зачислять поступление на счет

aceptación <i>f</i>	принятие, прием; акцепт, согласие на оплату документов
adeudar	списывать (со счета)
adquirente <i>m</i>	заказчик чека
ágil	гибкий
anticipo <i>m</i>	аванс
aval <i>m</i>	залог
banco <i>m</i> correspolent	банк-корреспондент
banco <i>m</i> emisor	банк-эмитент
banco <i>m</i> negociador	банк-исполнитель
banco <i>m</i> pagador	банк-плательщик
banco <i>m</i> presentador	банк, представляющий документы к оплате
banco <i>m</i> reembolsador	банк-плательщик
banco <i>m</i> remitente	банк-ремитент
beneficiario <i>m</i>	бенефициар
cargar	списывать (со счета)
cargo <i>m</i>	списание со счета
cifrar	исчислять
cobrar	получать плату; инкассировать
cobro <i>m</i>	оплата; инкассация; инкассо
comisión <i>f</i>	комиссия, комиссионные
comunicación <i>f</i>	сообщение
costes <i>m pl</i>	издержки, затраты
crédito <i>m</i>	documentario аккредитив
cubrir	покрывать
cuenta <i>f</i> corriente	текущий счет
cursar	давать ход (документу), выписывать, выдавать
cheque <i>m</i>	чек
depositar	делать вклад, депонировать
depositario <i>m</i>	депозитарий
efecto <i>m</i>	ценная бумага
emitir	выпускать, пускать в обращение
entidad <i>f</i>	учреждение
expedir	вручать; отправлять, отсылать
fondos <i>m pl</i>	средства
gestionar	администрировать фондами, управлять
girar	выписывать чек или трату
impago <i>m</i>	неуплата
impreso <i>m</i>	бланк

instrumento <i>m</i>	орудие, средство
interbancario	межбанковский
invalidez <i>f</i>	недействительность
letra <i>f</i> de cambio	вексель
librado <i>m</i> (del cheque)	чекоплательщик, плательщик по чеку
librador <i>m</i> (del cheque)	чекодержатель
libramiento <i>m</i>	выдача (векселя или чека)
librar (un cheque)	выписывать чек; выдавать чек или вексель
medios <i>m pl</i> de pago y cobro	средства платежа
modalidad <i>f</i>	способ, возможность; условие; разновидность
negociar	администрировать ценностями бумагами, неготиировать, исполнять действия по инкассированию
obrar (en su poder)	поступать, попадать (в руки, в распоряжение)
orden <i>f</i> de cobro	платежное требование
orden <i>f</i> de pago documentaria	документарное платежное поручение
orden <i>f</i> de pago simple	простое платежное поручение
ordenante <i>m</i>	лицо, дающее платежное поручение
pagar	платить, оплачивать
pagaré <i>m</i>	долговое обязательство
pago <i>m</i>	платеж
recibí <i>m</i>	расписка в получении, квитанция
recibo <i>m</i>	получение; расписка (в получении), квитанция
reembolsar el importe del cheque	возмещать сумму, указанную в чеке
reembolsar	возмещать (затраты), возвращать
remesa <i>f</i>	римесса, ремитирование, отсыпка документов на инкассо, ремитированный перевод
remesa <i>f</i> simple	простая римесса, простое ремитирование, простой ремитированный перевод
remesa <i>f</i> documentaria	документарная римесса, документарное ремитирование, документарный ремитированный перевод

remitir	отправлять, отсылать; переводить (средства)
reportar / conllevar ventajas / inconvenientes	иметь преимущества / недостатки
solvente	платежеспособный; кредитоспособный (о банке)
swift	свифт
talón <i>m</i>	чек
tenedor <i>m</i> (del cheque)	держатель чека
título <i>m</i>	ценная бумага
tramitación <i>f</i>	оприходование
tramitar	приходить
transferencia <i>f</i>	перевод
transmisión <i>f</i>	передача
vencimiento <i>m</i>	конечный срок действия

Клише

a favor de	на имя
a la vista	по предъявлении
a plazo	с отсрочкой
a plazos	в рассрочку
acreditar su identidad	удостоверять личность
actuar al respecto	препринимать соответствующие действия
acudir al banco	обращаться в банк
agilidad del medio de pago	гибкость средства платежа
anticipo de fondos de la cuenta bancaria	авансовая выплата средств с банковского счета
aportar ventajas	давать преимущества
atender el pago	обслуживать платеж, выплачивать
banco de primera línea	перворазрядный банк
banco solvente	кредитоспособный банк
cobrar la operación	получить плату за операцию
cobrar la venta de bienes	получать плату за проданные ценности
con posterioridad a	после

cubrir el importe de la operación	покрывать сумму операции
dar instrucciones al banco	давать поручение банку, поручать банку
depositar los fondos	вкладывать (депонировать) средства
efecto avalado	ценная бумага с залоговым обеспечением
efectuar el cobro	инкассировать
en provecho de	в пользу, на имя
entregar un aval	внести залог
expedir la mercancía hacia destino	отправлять товар в место назначения
extender un efecto mercantil	выписывать коммерческий документ
factores a considerar	факторы, которые необходимо учитывать
gestionar el cobro	исполнять операции по инкассированию (получению платежа)
girar un efecto a cargo del comprador	выдавать чек или вексель з счет средств покупателя
hacer efectivo el cobro	инкассировать
hacer efectivo el pago	оплачивать
instrumentar el pago	определять средства платежа, договариваться о средствах платежа
instrumento de pago y cobro de alta garantía	высоконадежное средство расчетов
instrumento para financiar operaciones	средство финансирования операций
llover implícito	подразумевать
mandato de pago a favor del beneficiario	платежное поручение на имя бенефициара
mandato de pago contra la cuenta	поручение об оплате за счет средств клиента
movimiento dinerario	движение денег
otorgar ventajas	давать преимущества
pagar a la vista	оплачивать по предъявлении

pago anterior a	предварительная оплата
pago aplazado	отсроченный платеж
pago posterior a	оплата после
plasmar en un impresos del banco	оформить на банковском бланке
presentar el efecto al cobro	предъявить цennую бумагу для оплаты
proceder al abono	приступить к зачислению поступления
proceder al cobro del importe	приступить к инкассированию суммы
proceder al pago	приступить к оплате
producirse / cursarse con independencia de	происходить независимо от
realizar una transferencia	перевести (средства), оплатить через банк
reembolsar al banco pagador	возмещать банку-плательщику
reportar / conllevar ventajas / inconvenientes	иметь преимущества / недостатки
retirar la mercancía en destino	забирать товар в месте назначения
retirar los fondos	снимать деньги (со счета)
siguiendo las instrucciones del comprador	выполняя поручение покупателя
solvencia del importador	платежеспособность импортера
tener asegurado el cobro	иметь гарантию оплаты
utilizar este instrumento de pago	использовать это средство платежа
valerse de este medio de pago	пользоваться этим средством платежа
abonar el cheque	зачислить на счет поступление с чека
abonar el importe del cheque	выплачивать указанную в чеке сумму

адеудар el cheque en la cuenta de autenticidad de la firma	списывать сумму чека со счета подлинность подписи
banco depositario de los fondos del importador	банк, в котором находятся средства импортера
cargar a la cuenta	списать со счета
cifrar el cheque en dólares	выписывать чек в долларах
cobrar el importe a la presentación del cheque	получать сумму по предъявлении чека
consignar la divisa	указывать валюту
emitir contra sus propios fondos	выдавать (чек) за счет своих средств
emitir de acuerdo con las instrucciones dadas	выписывать (чек) согласно полученному поручению
emitir un cheque	выписывать чек
esquema operativo del cheque	схема, по которой осуществляются операции с чеками
existencia de saldo en la cuenta	наличие остатка на счету
expedir un cheque a favor de	выписывать чек на имя
intervenir en un cheque	принимать участие в операции с чеком
librar un cheque con cargo a sus fondos contra un banco	выписывать чек за счет своих средств для оплаты в банке
librar un cheque sobre un banco	выписывать чек для оплаты в банке
obrar en su poder el cheque	иметь в своем распоряжении чек
orden <i>fa</i> la vista	платежное поручение, подлежащее оплате по предъявлении
presentar el cheque al cobro	предъявлять чек для оплаты
reembolsar el importe del cheque	возвращать сумму, указанную в чеке
solicitar la emisión del cheque	обратиться с просьбой о выдаче чека
tener fondos disponibles en poder del banco librado	иметь средства на счету в банке-плательщике (по чеку)

comunicar la orden de pago al banco pagador	передать платежное поручение банку-плательщику
conllevar comisión y costes bancarios	предполагать комиссионные и банковские издержки
cursar la orden de pago	давать платежное поручение
remitir la orden de pago	давать платежное поручение
transmitir la orden de pago al banco pagador	передать платежное поручение банку-плательщику
transmitir transferencias	делать переводы средств
aceptar el efecto	акцептовать (принимать к оплате) ценную бумагу
cobrar contra entrega	получать оплату (инкассировать) при поставке
condicionar el pago a la presentación	обуславливать платеж представлением
documentos acreditativos de la posesión	документы, подтверждающие право на
documentos representativos de la mercancía	документы на товар
efectuar la aceptación	акцептовать
remesa con o sin aceptación	римесса с акцептом или без акцепта
remitir las condiciones	выставлять условия
remitir los documentos	отсыпать, пересыпать документы

Задание 9. Дайте русские соответствия.

Medios de pago y cobro internacionales, reembolsar una exportación, adeudar el cheque en la cuenta del importador, abonar al exportador el importe del cheque, emitir un cheque a favor del importador, servir como medio de pago de las importaciones y como medio de cobro de las exportaciones, las ventajas que reporta la utilización de este medio de pago, ahorrar comisiones y gastos bancarios, anticipar fondos de la cuenta corriente, la existencia de saldo en la cuenta, ser depositario de los fondos del importador, presentar el cheque al cobro, abonar el cheque al exportador, adeudar el cheque al importador, abonar el importe a su cuenta corriente, cargar el im-

porte en su cuenta corriente, cobrar la operación mediante un abono en la cuenta, plasmar la orden de pago en un impreso, especificar documentos requeridos en la orden de pago documentaria, pagar con posterioridad a la entrega de la mercancía, pagar a la vista, anticipar fondos de la cuenta corriente, tomar una decisión al respecto, actuar al respecto, presentar el efecto mercantil al cobro, pagar una determinada cantidad de divisa contra un simple recibo, pagar contra la presentación de los documentos requeridos, pagar contra la presentación de las mercancías, banco solvente, banco de solvencia reconocida, presentar el título al cobro a su vencimiento.

Задание 10. Переведите на русский язык.

1. Los medios de pago y cobro internacional son instrumentos cifrados en moneda nacional o extranjera (divisa) que se utilizan para saldar las deudas derivadas de transacciones comerciales internacionales.
2. El banco avisador es un intermediario que notifica el crédito documentario al beneficiario (vendedor).
3. El reembolso de una exportación puede materializarse a través de medios de pago simples o documentarios.
4. El comprador puede librar cheques en divisas contra su cuenta en moneda nacional.
5. El banco pagador es la entidad financiera que hace efectivo el pago.
6. Son documentos financieros los que se utilizan para obtener el cobro de la operación: letras de cambio, cheques, pagarés, recibos y demás documentos.
7. La orden de pago puede comunicarse al banco pagador a través del sistema swift.
8. Los sujetos que intervienen en un cheque bancario son: el adquirente (importador), el banco librador (emisor del cheque), el banco librado (banco pagador) y el beneficiario (exportador).

Задание 11. Заполните пропуски подходящими по смыслу глаголами в соответствующей форме.

Negociar, gestionar, mediar, notificar, solicitar, girar, emitir, aceptar, abonar.

1. El banco avisador al exportador la emisión de un crédito documentario a su favor.
2. Se entiende por cheque bancario el título por una entidad financiera.
3. Siguiendo las instrucciones del tenedor de la letra de cambio el banco negociador el cobro.
4. El adquirente es la persona que acude a la entidad financiera para la emisión de un cheque bancario.
5. En la práctica comercial internacional, se

utilizan cheques personales cuando entre el comprador y el vendedor un contrato de distribución. 6. El banco pagador el importe del cheque al exportador. 7. En la remesa simple, el vendedor un efecto mercantil a cargo del comprador para que lo acepte. 8. El vendedor no expedirá las mercancías hasta que el comprador el efecto. 9. En el caso de una orden de pago simple, el vendedor no tiene que solicitar a su banco que el cobro de la transferencia ya que se produce un abono directo en cuenta.

Задание 12. Дайте испанские эквиваленты русских терминов. Заполните ими пропуски по смыслу.

Акцепт, оплата через банк (банковский перевод), подлинность, администрация (неготиация), удостоверить личность, внешнеторговые операции, инкассирование.

1. El cheque personal tiene menor posibilidad de que otros medios de pago. 2. Los medios de pago documentarios implican pago a la vista o de los efectos mercantiles o financieros. 3. La orden de pago es uno de los instrumentos para financiar las 4. En un cheque personal puede haber falta de seguridad en cuanto a la de la firma del librador. 5. La de un cheque bancario resulta más gravosa y cara que, por ejemplo, una transferencia bancaria. 6. Para hacer efectivo el cobro de una orden de pago simple el beneficiario no necesita siquiera 7. La bancaria puede realizarse directamente a través de una comunicación interbancaria por medios telefónicos o electrónicos.

Задание 13. Дайте испанские соответствия.

Средства международных платежей, средства международных расчетов, инкассо по банковскому чеку, оплата платежного поручения, дать поручение банку по оплате, иметь преимущества и недостатки, предполагать комиссионные и банковские издержки, уведомлять клиента о получении требуемых документов, производить выплату по предъявлении чека, списывать сумму с текущего счета, возмещать сумму банк-плательщику, указанная в чеке сумма, выписывать чек на имя экспортёра, давать платежное поручение в пользу продавца, оплата чека по предъявлении, осуществлять операции по инкассируанию ценных бумаг, совершать операции по оплате

ценных бумаг, производить выплату, перечисление прямо на текущий счет, получить плату за экспортную операцию, сумма переведенных средств, выписывать чек для оплаты со своего счета, совершать операции по получению оплаты за поставку, средства межбанковской связи, платеж после получения товара, срок оплаты, вексель с акцептом или без акцепта.

Задание 14. Переведите на испанский язык.

1. Международные расчеты часто производятся в денежных единицах третьей страны. 2. Документарные средства платежа предполагают оплату по предъявлении определенных финансовых и / или коммерческих документов. 3. При расчетах простыми средствами платежа движение денег происходит независимо от поставки товара. 4. Чек, выдаваемый отдельным лицом, оплачивается по его предъявлении и без удостоверения личности предъявителя. 5. Современные средства связи позволяют осуществлять межбанковские переводы в кратчайшие сроки. 6. Банком-распорядителем называется банк, который администрирует денежными средствами клиента. 7. Банком-исполнителем является банк, который администрирует ценные бумаги клиента. По поручению клиента он отсылает имеющиеся у клиента ценные бумаги в банк-платильщик на инкассо. 8. Оплата может производиться непосредственно за счет денежных средств клиента либо средств банка с последующим возмещением суммы клиентом.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТЫ

I

NOMENCLATURA MONETARIA INTERNACIONAL

Nombres de países, capitales y monedas

Septiembre de 2002

Nombre usual	Capital	Moneda	Cód. ISO moneda	Fracción monetaria
1	2	3	4	5
Alemania	Berlin	euro	EUR	céntimo
Andorra	Andorra la Vieja	euro	EUR	céntimo
Arabia Saudi	Riad	rial saudí; riyal saudí	SAR	halala

Продолжение табл.

1	2	3	4	5
Argentina	Buenos Aires	peso argentino	ARS	centavo
Australia	Canberra	dólar australiano	AUD	centavo
Austria	Viena	euro	EUR	céntimo
Bélgica	Bruselas	euro	EUR	céntimo
Bolivia	Sucre ¹	boliviano	BOB	centavo
Brasil	Brasilia	real	BRL	centavo
Canadá	Ottawa	dólar canadiense	CAD	centavo
Chile	Santiago	peso chileno	CLP	centavo
China	Pekín	yuan renminbi	CNY	fen; jiao
Colombia	Santa Fe de Bogotá	peso colombiano	COP	centavo
Costa Rica	San José	colón costarricense	CRC	céntimo
Cuba	La Habana	peso cubano	CUP	centavo
Dinamarca	Copenhague	corona danesa	DKK	øre
Ecuador	Quito	dólar de EE.UU.	USD	centavo
El Salvador	San Salvador	colón salvadoreño	SVC	centavo
El Vaticano	Ciudad del Vaticano	euro	EUR	céntimo
Emiratos Árabes Unidos	Abu Dhabi	dirham	AED	fils
España	Madrid	euro	EUR	céntimo
Estados Unidos	Washington	dólar de EE.UU.	USD	centavo
Federación Rusa	Moscú	rublo ruso	RUB	kopeyka
Filipinas	Manila	peso filipino	PHP	centavo
Francia	París	euro	EUR	céntimo
Grecia	Atenas	euro	EUR	céntimo

¹ Sucre es la capital oficial y La Paz es la sede del gobierno.

Продолжение табл.

1	2	3	4	5
Guatemala	Ciudad de Guatemala	quetzal	GTQ	centavo
Honduras	Tegucigalpa	lempira	HNL	centavo
Irlanda	Dublín	euro	EUR	céntimo
Israel	Jerusalén	nuevo sheqel	ILS	agora
Italia	Roma	euro	EUR	céntimo
Japón	Tokio	yen	JPY	sen
Luxemburgo	Luxemburgo	euro	EUR	céntimo
México	Ciudad de México	peso mexicano	MXN	centavo
Mónaco	Mónaco	euro	EUR	céntimo
Nicaragua	Managua	córdoba	NIO	centavo
Países Bajos	Amsterdam	euro	EUR	céntimo
Panamá	Panamá	balboa	PAB	centésimo
Paraguay	Asunción	guaraní	PYG	céntimo
Perú	Lima	nuevo sol	PEN	céntimo
Portugal	Lisboa	euro	EUR	céntimo
Puerto Rico	San Juan	dólar de EE.UU.	USD	centavo
Reino Unido	Londres	libra esterlina	GBP	penique
Reunión	Saint-Denis	euro	EUR	céntimo
San Marino	San Marino	euro	EUR	céntimo
San Pedro y Miquelón	Saint-Pierre	euro	EUR	céntimo
Suecia	Estocolmo	corona sueca	SEK	öre
Suiza	Berna	franco suizo	CHF	céntimo
Ucrania	Kiev	hrivnia	UAH	kopiyka
Uruguay	Montevideo	peso uruguayo	UYU	centésimo
Venezuela	Caracas	bolívar	VEB	centavo

II PERÚ

República del oeste de América del Sur, bañada por el Océano Pacífico y fronteriza con Ecuador, Colombia, Brasil, Bolivia y Chile, inmediatamente al S del ecuador.

Geografía física

Los Andes ocupan el 40% del suelo peruano, formando la alta región central conocida como la Sierra; al oeste de ésta queda la Costa del Pacífico, y al este la Montaña, que, a pesar de su nombre, es la vasta planicie de la Amazonia peruana. Particularmente elevada y abrupta es la rama occidental de los Andes, con numerosas cumbres que superan los 6000 m de alt., siendo la más alta de todas la del Huascarán (6768 m).

Los ríos peruanos vierten sus aguas en el Pacífico, en el lago Titicaca o en el río Amazonas. La vertiente de éste es la más importante, y a ella pertenecen los ríos más caudalosos, que son el Madre de Dios, y los dos brazos superiores del mismo Amazonas; el Ucayali y el Maraño. El clima es seco y cálido en la costa, templado y lluvioso en el centro, y cálido y lluvioso en la región oriental.

La Costa es una región litoral, de unos 80 a 180 km de anchura, que asciende gradualmente desde el océano hasta el piedemonte andino; es en gran parte desértica, dominada como está por los efectos de la fría corriente marina de Humboldt o del Perú. A pesar de lo cual son costeras la mayoría de las grandes ciudades del país, como Lima (con Callao), Trujillo, Chiclayo, Chimbote, Piura, etc.; de las serranas, cabe destacar a Arequipa, Cuzco y Huancayo.

Geografía económica

El potencial de riquezas naturales es ingente, pero en general todavía insuficiente o deficientemente aprovechado: ricos suelos, extensísima cubierta forestal, extraordinario patrimonio ictiológico en su sector del Pacífico, petróleo y otros recursos minerales, vasto potencial hidroeléctrico en los ríos que se despeñan desde los Andes, atractivos turísticos muy variados, etc. Maíz y patatas son las bases de la alimentación local, aunque también tienen importancia los cultivos de arroz, cebada y trigo, junto con hortalizas y frutas varias. El café y el algodón, y un poco la caña de azúcar, son productos de gran peso en la exportación peruana. El ganado lanar es cuantioso en la Sierra, con especies autóctonas como la llama, la

vicuña y la alpaca. Las riquezas pesquera y forestal son muy grandes, mucho más aprovechada la primera que la segunda.

El subsuelo se hizo famoso durante la época colonial («valer un Perú»), con plata, oro, cobre, plomo, cinc, vanadio, hierro, volframio y, modernamente, petróleo. El guano es una riqueza costera de origen animal. Las industrias agroalimentarias – pesca incluida – y textiles son las más numerosas, aunque también tienen importancia las minerometalúrgicas, petroquímica, papelera, de materiales de construcción y algunas más.

La economía del Perú, está cada vez más orientada hacia el mercado y las grandes privatizaciones se completaron en 1990 con la de las industrias de la electricidad, minerales y telecomunicaciones. En los años 80, la economía sufrió de hiperinflación, un decaimiento de la renta per cápita y un aumento de la deuda externa. A Perú lo eliminaron de la lista del FMI y del Banco Mundial a mediados de los 80, por su tremenda deuda. El programa de austeridad implantado por Fujimori en julio de 1990, produjo durante tres años una contracción de la actividad económica hasta que en 1991, la productividad aumentó hasta el 2,4%, se eliminaron los subsidios, se detuvo la escalada de los precios y en diciembre de ese año alcanzaron el nivel más bajo desde mediados de 1987. Lima obtuvo ayudas financieras de diversas instituciones en septiembre de 1991 aunque debía \$14 mil millones de intereses de su deuda externa, que consiguió liquidar en marzo de 1993, trabajando de acuerdo con el FMI y el Banco Mundial bajo unas nuevas condiciones. En 1992 el PIB decayó hasta el valor de 2,8%, en parte por la corriente El Niño, que llegó más cálida de lo normal y determinó una caída en las capturas pesqueras de un 30%, la economía se rehizo por la fuerte inversión extranjera.

Задание 15. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cómo es el suelo peruano? 2. ¿Dónde vierten sus aguas los ríos peruanos? 3. ¿Qué variedad climática ofrece el país? 4. ¿Cuáles son las características de la Costa? 5. ¿Cómo es el potencial de riquezas naturales? 6. ¿Qué cultivos constituyen la base de la alimentación? 7. ¿Qué cultivos son las exportaciones principales? 8. ¿Qué importancia tiene la industria pesquera? 9. ¿Qué efectos tuvo el programa de austeridad implantado por el presidente Fujimori? 10. ¿Cómo es el potencial exportador e importador del país, según usted?

Урок 6

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

Ситуация:

Темы:

- Обсуждение условий сотрудничества.
1. Возможность заключения агентского договора.
 2. Счет-проформа как вид договора.
 3. Необходимость заключения контракта.
 4. Долгосрочный контракт на общую сумму поставок.
 5. Порядок составления и подписания контракта.

Диалог

– Nos interesaría también el tema de derechos exclusivos, como una posible perspectiva.

– La política de la empresa es no dar exclusividad, y menos aún en un mercado como ése, que queda por estudiar.

– ¿Ni queréis tener representante en Ucrania?

– Tampoco. No nos interesa almacenar mercancía. No tenemos distribuidores oficiales. Se debe contactar directamente con nosotros. Vendemos a todos lo que quieran comprar.

– Vale. Pues, como sí que os vamos a comprar, tenemos que concertar un contrato.

– Pero no lo necesitamos. El esquema es muy sencillo y funcio-

Нас также интересует вопрос об исключительном праве как одной из возможных перспектив.

– Позиция нашего предприятия состоит в том, чтобы не давать никому эксклюзива, тем более на таком рынке как этот, который еще нужно изучать.

– И вы не хотите иметь своего представителя в Украине?

– Нет. Мы не заинтересованы в складировании товара. И у нас нет официальных дистрибуторов. Нужно связываться с нами непосредственно. Мы продаем всем, кто хочет покупать

– Хорошо. В таком случае, поскольку закупки делать мы у вас будем, нам необходимо подписать контракт.

– Но он нам не нужен! Схема очень проста и превосходно

na perfectamente. Me mandas tu pedido, yo te hago la pro-forma y si me la confirmas, está hecho el pacto. En la terminología de una transacción comercial, la factura pro-forma es una oferta concreta y detallada, en ella están indicadas cantidades, precios, volúmenes, pesos, tamaños, marcas, condiciones de entrega y las de pago, es decir lleva todos los datos necesarios y completos. Y si es confirmada por el comprador, se considera aceptada y se transforma en un pedido en firme. Es un tipo de contrato, y muy sencillo.

— Sí, es un sistema muy sencillo y eficiente, pero el caso es que las leyes de mi país exigen que toda actividad de comercio exterior se realice dentro del marco de un contrato.

— Pero si cerramos contrato para cada pedido, ¡tanto papeleo será!

— Pues, mira, la burocracia es todopoderosa y omnipresente. Pero no tendremos que concertar contratos para cada pedido. Concertamos un contrato por un valor total de, por ejemplo, 50.000 mil euros y durante un período de tiempo te hacemos compras según el esquema normal. Es un contrato a largo plazo. El plazo de vigencia del con-

работает. Вы мне высыпаете заказ, я вам составляю проформу, и если вы мне ее подтверждаете, то договор заключен. В терминах торговых сделок счет-проформа — это конкретное подробное предложение, в нем указаны количество, цена, объем, вес, размеры, марки, условия поставки и оплаты, то есть в нем есть полностью все необходимые данные. И если он подтверждается покупателем, то считается принятым, то есть превращается в заказ на согласованных условиях. Это своего рода контракт, и очень простой.

— Да, это простая и эффективная система, но дело в том, что законы нашей страны требуют, чтобы любая внешнеторговая деятельность осуществлялась в рамках контракта.

— Но если мы будем заключать контракт на каждый заказ, то это такая бумажная волокита!

— Ну, видите ли, бюрократия всемогуща и вездесуща. Но нам не придется заключать контракт на каждый заказ. Мы заключим контракт на общую сумму, например, в 50.000 евро и в течение какого-то времени будем делать закупки по обычной схеме. Это долгосрочный контракт. Срок действия контракта оп-

trato viene determinado por los importes de los pedidos. Cuando el importe total del contrato resulta agotado, el contrato se considera consumado. Y para seguir haciéndote compras tendremos que concluir otro contrato.

— Pues, ¡qué te digo yo! Tenemos que obedecer a las leyes de nuestros países. Nuestro Código comercial no exige ningún contrato de transacciones internacionales pero si vuestra Ley lo exige... Tendré que consultar a nuestros abogados.

— Claro. Tenemos contratos modelo. Redactamos un proyecto de contrato, con todos los términos como los hayamos pactado, y te lo mandamos para que lo estudies. ¿Lo redactamos en ruso y español? ¿O en ruso e inglés?

— Pienso que ruso y español.

— Muy bien. Te mandaré las dos versiones. Si estáis conformes, me lo devuelves firmado, lo firmo yo, lo paso por el registro aquí y te mando los ejemplares que te corresponden. Si tenéis algunas observaciones, me las comunicas y hacemos modificaciones respectivas.

ределяется стоимостью заказов. Когда общая сумма заказов исчерпана, он считается выполненным. А для последующих закупок мы должны заключать новый контракт.

— Ну что вам сказать! Мы должны соблюдать законы наших стран. По нашему торговому кодексу нет никакой необходимости в контрактах при внешнеторговых сделках, но если ваши законы того требуют... Мне нужно будет проконсультироваться с нашими адвокатами.

— Конечно. У нас есть примерные контракты. Мы составим проект контракта со всеми условиями, о которых договоримся, и вышлем его вам для изучения. Будем составлять его на русском и испанском? Или на русском и английском?

— Думаю, на русском и испанском.

— Очень хорошо. Я вышлю вам оба текста. Если вы будете согласны, вы его подписываете и возвращаете мне, я тоже подписываю, регистрирую здесь и высылаю вам ваши экземпляры. Если у вас будут какие-нибудь замечания, вы мне о них сообщаете, мы вносим соответствующие изменения.

— Vale. Cuando reciba las dos versiones, las pasaré a nuestros traductores para que revisen la equivalencia y también tendré que consultar a los abogados. Te informaré del resultado.

— Хорошо. Когда я получу оба текста, я передам их нашим переводчикам, чтобы они проверили их эквивалентность, а также должна буду проконсультироваться у адвокатов. Я сообщу вам о результатах.

Словарь

agotar	исчерпывать
almacenar	складировать
código <i>m</i>	кодекс
concluir	заключать
consumado	выполненный
contrato <i>m</i>	договор, контракт
distribuidor <i>m</i>	дистрибутор, агент
en firme	на согласованных условиях
equivalencia <i>f</i>	равнозначность, эквивалентность
esquema <i>m</i>	схема
exclusividad <i>f</i>	исключительное право
exclusivo	исключительный
importe <i>m</i>	сумма
modificación <i>f</i>	изменение
observación <i>f</i>	замечание, предупреждение
omnipresente	вездесущий
pactar	договариваться, заключать договор
pacto <i>m</i>	договор, договоренность
papeleo <i>m</i>	бумажная волокита
plazo <i>m</i>	срок
proyecto <i>m</i>	проект
redactar	писать, составлять
registro <i>m</i>	книга регистрации
respectivo	соответствующий
revisar	роверять
todopoderoso	всемогущий
transacción <i>f</i>	сделка
versión <i>f</i>	версия. зд. текст
vigencia <i>f</i>	действительность, срок действия
actividad <i>f</i> de comercio exterior	внешнеторговая деятельность

derecho <i>m</i> exclusivo	исключительное право
hacer un pacto	заключать соглашение, договариваться
pedido <i>m</i> en firme	заказ на согласованных условиях
plazo <i>m</i> de vigencia	срок действия
plazo <i>m</i> de validez	срок действия
precios <i>m pl</i> en firme	согласованные цены

Тематический словарь

contrato <i>m</i>	договор, контракт
contrato a largo plazo	долгосрочный контракт
contrato de actividad empresarial conjunta	договор о совместном предпринимательстве
contrato de agencia	агентское соглашение
contrato de alquiler	контракт на аренду помещений
contrato de arrendamiento	арендный договор, договор аренды
contrato de arrendamiento financiero	договор о финансовой аренде, договор о финансовом лизинге
contrato de asistencia técnica	соглашение о предоставлении технологии
contrato de comisión	договор торговой комиссии
contrato de compraventa	договор купли-продажи
contrato de distribución	договор о продаже
contrato de distribución exclusiva	договор об исключительной продаже
contrato de exportación de planta “llave en mano”	контракт на строительство предприятия на условиях “под ключ”
contrato de <i>factoring</i>	договор на предоставление услуг типа “факторинг”
contrato de fletamiento (de flete)	чартер; договор о фрахтовании судна
contrato de franchising	контракт на использование товарного знака
contrato de franquicia	контракт на использование товарного знака
contrato de intermediación comercial	договор о торговом посредничестве

<i>contrato de intermediación mercantil</i>	договор о торговом посредничестве
<i>contrato de leasing</i>	договор о финансовой аренде, договор о финансовом лизинге
<i>contrato de licencia</i>	лицензионный договор
<i>contrato de representación</i>	договор о представительстве
<i>contrato de seguro</i>	договор страхования
<i>contrato de servicios intermediarios</i>	договор о посреднических услугах
<i>contrato de transacciones comerciales</i>	договор о торговых сделках
<i>contrato de transferencia de know-how</i>	договор о продаже "ноу-хай"
<i>contrato de transferencia de tecnología</i>	соглашение о предоставлении технологии
<i>contrato de transportación, contrato de transporte</i>	договор перевозки (груза)
<i>contrato de venta</i>	договор о продаже
<i>contrato modelo</i>	примерный контракт (который используется как основа при составлении контракта в соответствии с конкретными условиями)
<i>contrato tipo</i>	типовoy контракт (который имеет установленную форму)
<i>acreedor m</i>	кредитор, доверитель (фактора)
<i>adquirente m</i>	лицензеполучатель, лицензиат
<i>agente m</i>	агент, посредник
<i>arrendador m</i>	наймодатель; лицо, сдающее в аренду
<i>arrendatario m</i>	арендатор, наниматель
<i>cedente m</i>	кредитор, доверитель (фактора)
<i>cesionario m</i>	компания, осуществляющая операции по факторингу; комиссионер, посредник, фактор; доверенное лицо, агент
<i>cliente m del factor</i>	кредитор, доверитель (фактора)
<i>comisionista m</i>	комиссионер
<i>comitente m</i>	комитент
<i>comprador m</i>	покупатель

<i>contratante m</i>	наниматель, контрактант; заказчик
<i>contratista m</i>	подрядчик
<i>distribuidor m</i>	дистрибутор
<i>empresa f contratante</i>	наниматель, контрактант; заказчик
<i>empresa f contratista</i>	подрядчик
<i>empresa f distribuidora</i>	дистрибутор
<i>empresa f fabricante</i>	производитель; наниматель, контрактант
<i>empresa f franquiciada</i>	лицензеполучатель, лицензиат
<i>empresa f franquiciadora</i>	лицензедатель, лицензиар
<i>fabricante m</i>	производитель; наниматель, контрактант
<i>factor m</i>	компания, осуществляющая операции по факторингу; комиссионер, посредник, фактор; доверенное лицо, агент
<i>licenciado m</i>	лицензеполучатель, лицензиат
<i>licenciatante m</i>	лицензедатель, лицензиар
<i>licenciatario m</i>	лицензеполучатель, лицензиат
<i>mandante m</i>	доверитель
<i>mandatario m</i>	посредник, мандатарий, поверенный, уполномоченный
<i>representante m</i>	представитель
<i>sociedad f de factoring</i>	компания, осуществляющая операции по факторингу
<i>transferente m</i>	лицензедатель, лицензиар
<i>vendedor m</i>	продавец
<i>importe m del contrato</i>	сумма контракта
<i>precio m del contrato</i>	цена контракта
<i>valor m del contrato</i>	стоимость контракта
<i>confeccionar el texto del contrato</i>	составлять текст контракта
<i>celebrar un contrato</i>	заключать контракт
<i>cerrar un contrato</i>	заключать контракт
<i>concertar un contrato</i>	заключать контракт
<i>concluir un contrato</i>	заключать контракт
<i>elaborar un contrato</i>	составлять контракт
<i>especificar por el contrato</i>	оговаривать контрактом
<i>estipular en el contrato</i>	предусматривать в контракте
<i>incluir en el contrato</i>	включать в контракт
<i>interpretar el contrato</i>	толковать контракт

invalidar el contrato	признавать контракт недействительным
modificar el contrato	вносить изменения в контракт; синоним: hacer modificaciones en el contrato
pasar el contrato por el registro	зарегистрировать контракт
perfeccionar un contrato	заключать контракт
prorrogar el contrato	продлевать срок действия контракта
redactar un contrato	составлять контракт
resolver el contrato	признавать контракт недействительным
revisar el contrato	пересматривать контракт

Задание 1. Дайте русские соответствия.

Derecho exclusivo a la venta, dar exclusividad de venta, tener exclusividad de venta, almacenar mercancías, almacenamiento de mercancías, contactar directamente con, ponerse en contacto directo con, concertar un contrato de compraventa de mercancías, concluir un contrato de compraventa de maquinaria, cerrar un contrato a largo plazo, cerrar un contrato a corto plazo, pactar los precios, pactar las condiciones de entrega, pactar las condiciones de pago, hacer un pacto sobre las condiciones de suministro, un pedido en firme, los precios en firme, realizar dentro del marco del contrato, realizar dentro de un período de tiempo, un contrato por el valor de, plazo de vigencia del contrato, considerar consumado el contrato, considerar ejecutado el contrato, contrato de transacciones internacionales, un proyecto de contrato a largo plazo, las condiciones pactadas, redactar el contrato en dos lenguas, estar conforme con el proyecto de contrato, pasar el contrato por el registro de la cámara de comercio, hacer modificaciones conforme a las observaciones, hacer modificaciones necesarias, revisar la equivalencia de las dos versiones.

Задание 2. Переведите на русский язык.

1. Nos interesaría, si es posible, obtener derecho exclusivo a la venta de vuestra mercancía en Ucrania. 2. Podríamos ser vuestro distribuidor oficial en Ucrania, si os interesa. 3. Según nuestra Ley, tenemos que cerrar un contrato para poder haceros compras. 4. Será un contrato a largo plazo y dentro de su marco haremos pedidos concretos. 5. La validez del contrato es de dos años. 6. El contrato se considera ejecutado cuando los importes de todos los pedidos suma-

dos llegan a ser iguales al valor total del contrato. 7. Redactamos un proyecto de contrato en los dos idiomas y cuando lo hayáis analizado, hacemos modificaciones conforme a vuestras observaciones.

Задание 3. Дайте испанские соответствия.

Иметь исключительное право на, предоставлять исключительное право, скапливать товар на складе, связываться непосредственно с производителем, продавать всем желающим, заключить контракт на закупку товара, заключить долгосрочный контракт, продавать по простой схеме, хорошо действующая схема, заключить договор, договориться о ценах, договориться об условиях заказа, счет-проформа, содержать все необходимые данные, заказ на согласованных условиях, внешнеторговая деятельность, делать заказы в рамках контракта, действовать в рамках согласованных условий, заключать контракт на каждую сделку, определять срок действия контракта, выполнить контракт, исчерпать общую стоимость контракта, типовой контракт, официально зарегистрировать контракт, вносить изменения в контракт, сверить эквивалентность обоих текстов.

Задание 4. Переведите на испанский язык.

1. Заключение контракта необходимо по законам нашей страны, но он не обязательно должен подписываться на каждую сделку. 2. Нам нужно заключить контракт на некую общую сумму, и тогда мы будем делать в рамках этого контракта конкретные заказы. 3. У нас существуют примерные контракты, мы внесем в такой контракт изменения в соответствии с теми условиями, о которых договоримся. 4. Мы составим контракт на двух языках в соответствии с тем, о чем мы сейчас договариваемся, и вышлем его вам для ознакомления. 5. Когда вы подпишете контракт, отправьте его нам экспресс-почтой, мы его официально зарегистрируем и вышлем вам ваши два экземпляра тоже экспресс-почтой. 7. Когда суммарная стоимость заказов достигает стоимости контракта, контракт считается выполненным и теряет силу.

СЛОВООБРАЗОВАНИЕ

Суффикс **-idad** является суффиксом абстрактных существительных, образуемых от качественных прилагательных и имеющих значение качества, свойства, состояния. Принима-

ет обычно форму **-edad** при присоединении к двусложным прилагательным и к прилагательным, оканчивающимся на **-io**: *falso* ‘фальшивый’ – *falsedad* ‘фальш’, *obligatorio* ‘обязательный’ – *obligatoriedad* ‘обязательность’; форму **-idad** при присоединении к прилагательным из двух и более слогов: *exclusivo* ‘исключительный’ – *exclusividad* ‘исключительность’, ‘исключительное право’; соединение с суффиксом **-ble** дает форму **-bilidad**: *possible* ‘возможный’ – *posibilidad* ‘возможность’. Форма **-dad** сохраняется лишь после 1 или п: *malo* ‘плохой’ – *maldad* ‘злоба’, *ruin* ‘скрупой’ – *ruindad* ‘скрупость’.

Предфикс **a-** может означать приспособление к чему-либо, приобретение какого-либо качества, приближение: *gota* ‘капля’ – *agotar* ‘истощать’.

Задание 5. Сделайте морфологический анализ выделенных слов.

Activo ‘активный’ – *actividad* ‘деятельность’, *total* ‘общий’ – *totalidad* ‘общая сумма’, *normal* ‘нормальный’ – *normalidad* ‘нормальное состояние’, *seguro* ‘надежный’ – *seguridad* ‘надежность’, ‘безопасность’, *nacional* ‘национальный’ – *nacionalidad* ‘национальность’; *grupo* ‘группа’ – *agrupar* ‘группировать’, *deuda* ‘долг’ – *adeudar* ‘ списывать со счета’, ‘заносить в дебет счета’, *delante* ‘впереди’ – *adelantar* ‘выдвигать вперед’, *justo* ‘точный’ – *ajustar* ‘подгонять’.

Задание 6. Сделайте полный морфологический анализ следующих слов.

Publicidad ‘реклама’, *conformidad* ‘соответствие’, *finalidad* ‘конечная цель’, *posibilidad* ‘возможность’, *aplazable* ‘который может быть отсрочен’, *aceptabilidad* ‘приемлемость’, *agotador* ‘утомительный’, ‘изматывающий’.

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

Письмо-заказ (orden de compra, carta de pedido)

Основным требованием к содержанию письма-заказа является максимальная точность, которая поможет избежать ошибок или двусмысленности, способных вызвать недоразумения, а тем самым и задержки в совершении торговой операции. В письме-заказе должны указываться:

- ✓ товар: номер позиции или наименование по каталогу или прейскуранту, цена за единицу товара, количество, общая стоимость;
- ✓ форма оплаты: чек, аккредитив, перевод и т.п.;
- ✓ срок оплаты;
- ✓ требуемые документы: счет, разрешение на вывоз, гарантийный документ и т.п.;
- ✓ срок поставки товара;
- ✓ транспортное средство.

Полнота раскрытия всех этих пунктов зависит от конкретной ситуации заказа. Если, например, закупки осуществляются по долгосрочному договору, в котором оговорены сроки поставки, форма оплаты и прочие условия, то в письме-заказе нет необходимости их указывать, достаточно ссытаться на заранее согласованные условия.

Начальная фраза может формулироваться таким образом:

- Les rogamos que tomen nota del siguiente pedido.
- Les rogamos que se sirvan tomar nota del pedido que a continuación pasamos a detallar.
- Tenemos a bien pasarles pedido en firme de las mercancías que a continuación se detallan.

Фраза с просьбой выставить счет может формулироваться так:

- Asimismo les rogamos que extiendan factura del importe total, consignando nuestros datos fiscales e indicando en ella el número de pedido.
- Les rogamos que nos envíen las facturas por triplicado indicando en ellas el número de pedido.

В письмах-заказах используются также такие стандартные фразы:

- Сроки поставки:
 - ✓ El plazo de entrega: entre tres y cuatro semanas después del acuse de recibo del pedido.
 - ✓ El plazo de entrega tendrá como fecha tope el día 15 de diciembre.
- Транспортировка:
 - ✓ El envío se hará por transportes "La Rápida" y con carga a mi cuenta.
 - ✓ Los portes, como siempre, se harán por cuenta de ustedes.

- 124
- ✓ El envío se hará por transportes "La Rápida" (portes pagados).
 - Оплата:
 - ✓ La forma de pago, como siempre, con una letra a 90 días.
 - ✓ La forma de pago: talón bancario.

Образец письма-заказа:

SUPERMERCADOS "EL ESMERO"
c/ Alcalá, 12
Torrejón de Ardoz (Madrid)
Aceitera EL OLIVAR,
Polígono San Crisanto,
Apartado 5.762
Jaén
Torrejón de Ardoz, a 10 de noviembre de 2002
Asunto: pedido 1205/02

Muy señores nuestros:

Tenemos a bien pasarles pedido en firme de 200 (doscientas) cajas de botellas de aceite de oliva (0,4 grados de acidez máxima) rogándoles que nos envíen la factura por triplicado dentro de los diez días de su fecha de emisión, indicando en ellas el número de pedido.

El envío se hará por Transportes Acevedo (portes pagados). El plazo de entrega: 2 (dos) semanas después del acuse de recibo del pedido. El pago, como siempre, con talón de banco.

Quedamos en espera de sus noticias y aprovechamos la ocasión para saludarles muy atentamente.

Firmado:
Pedro Martín
Jefe de compras

Клиент

datos fiscales	налоговые реквизиты
especificación	наименование

letra a 90 días	вексель с оплатой через 90 дней
orden de compra	письмо-заказ
plazo de entrega	срок поставки
portes	перевозка, доставка
portes pagados	доставка оплачена
precio unitario	цена за единицу товара
talón bancario	банковский чек
consignar	указывать
consignar los datos fiscales	указать налоговые реквизиты
(pasar a) detallar a continuación	подробно перечислить ниже
enviar las facturas por triplicado	выслать счет в трех экземплярах
extender factura del importe total	выписать счет на всю сумму
hacer por cuenta de	осуществлять за счет
indicar	указывать
indicar el número de pedido	указать номер заказа
pasar pedido en firme	сделать заказ на согласованных условиях
tener como fecha tope	(иметь) крайний срок
tomar nota del pedido	принять заказ
el envío se hará por transportes	доставку осуществит транспортная компания “La Rápida”
“La Rápida”	
con carga a la cuenta	с зачислением на счет
entre tres y cuatro semanas	от трех до четырех недель
después del acuse de recibo	после получения подтверждения
dentro de los diez días de su fecha de emisión	в течение десяти дней со дня выдачи (счета)

Задание 7. Составьте письмо-заказ по следующим данным.
Адресат: PLOMESTAL, S.A. La Herrera, 23, 74004 VITORIA.

Спецификация:

CANTIDAD	ESPECIFICACIÓN	PRECIO UNITARIO
200 Kg.	Plomo puro en lámina de 0,05 mm.	3,2
100 Kg.	Plomo puro en lámina de 0,08 mm	3,8

Срок поставки: 3 недели.

Форма оплаты: вексель, подлежащий оплате через 30 дней (letra de cambio con vencimiento a 30 días).

Транспорт: железная дорога с оплатой за счет поставщика.

Заказчик: Euralumina, S.A. Murillo, 64 65003 SEVILLA.

Задание 8. Составьте письмо-заказ вашему партнеру.

ЛИНГВО-КОММЕРЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ

Средства платежа (продолжение)

Аккредитив

Операция с аккредитивом состоит в том, что банк (банк-эмитент – banco emisor) по поручению покупателя (приказодатель – ordenante) выступает посредником между покупателем и продавцом, обязуясь оплатить куплю-продажу непосредственно или через другой банк (авизующий банк – banco avisador) по представлении продавцом в установленные сроки документов, перечисленных в контракте. То есть, речь идет о банковской гарантии оплаты сделки при условии представления соответствующих документов. Эта форма платежа позволяет согласовывать интересы продавца, который хочет иметь гарантии своевременной оплаты, и интересы покупателя, который хочет иметь гарантии точного выполнения продавцом обязательств по поставке. Аккредитив имеет ряд преимуществ и недостатков для каждой из сторон. Для покупателя преимущества следующие:

- ✓ гарантия совершения сделки, поскольку банк не оплатит ее, если не будут представлены требуемые документы;

- ✓ возможность согласовать поставку со своими потребностями, поскольку аккредитив позволяет оговаривать сроки отгрузки и сроки представления документов;
- ✓ получение финансирования, если оплата по аккредитиву производится с отсрочкой;
- ✓ предоставление продавцу вполне надежного средства платежа.

Недостатки аккредитива следующие:

- ✓ это самое дорогое из средства платежа, используемых в международной торговле, потому что оно предполагает высокие комиссионные, выплату процентов по аккредитиву и комиссионные в случае задержки платежа;
- ✓ возможные трудности в получении аккредитива, поскольку открытие аккредитива несет определенный риск для банка-эмитента.

Продавец получает такие преимущества:

- ✓ он может отсрочить отгрузку товара до получения гарантий оплаты от банка покупателя;
- ✓ получить аванс или финансирование на период производства поставляемого товара за счет средств с аккредитива;
- ✓ получить оплату в определенный срок, не завися при этом от покупателя.

Недостатки аккредитива для продавца такие:

- ✓ довольно высокая стоимость аккредитива, поскольку продавец должен платить несколько видов комиссионных;
- ✓ если аккредитив неподтвержденный, существует риск неуплаты или несвоевременной уплаты банком-эмитентом.

В операциях с аккредитивом принимают участие следующие субъекты:

- ✓ заказчик аккредитива (*ordenante del crédito*), т.е. покупатель: он дает банку указания относительно характера документов и сроков их представления, и он же возмещает банку авансовые выплаты;
- ✓ банк-эмитент, который действует от имени покупателя и дополнительно гарантирует аккредитив: он открывает аккредитив на имя продавца и производит ему

выплату при выполнении последним договорных обязательств;

- ✓ авизующий банк, который выступает посредником: он извещает продавца об открытии аккредитива на его имя и занимается последующим ремитированием документов и инкассацией;
- ✓ бенефициар, или продавец, которому вручается документ, с подтверждением аккредитива и его условиями: он получает гарантию платежа при условии соблюдения всех обязательств.

Операция с аккредитивом развивается следующим образом:

1. Покупатель (заказчик аккредитива) дает поручение своему банку (банк-эмитент) открыть аккредитив на имя продавца (бенефициара).
2. Банк-эмитент обращается к другому банку, обычно расположенному в стране продавца, чтобы он сообщил продавцу об открытии аккредитива на его имя (в этом случае по выполняемой функции – уведомление – банк называется “авизующим” – banco avisador, или banco notificador) или подтвердил его открытие (в этом случае банк называется по своей функции “банком, подтверждающим аккредитив” – banco confirmador).
3. Авизующий банк уведомляет продавца об открытии аккредитива на его имя.
4. Продавец, ознакомившись с условиями аккредитива и проверив их соответствие контракту, приступает к отгрузке товара.
5. Продавец отправляет требуемые документы в банк, от которого он получил уведомление.
6. Банк проверяет соответствие документов условиям аккредитива. В положительном случае банк оплачивает аккредитив (или акцептует его, или выполняет какие-либо другие действия по аккредитиву, которые соответствуют функции данного банка в операции).
7. Авизующий банк пересыпает документы банку-эмитенту.
8. Банк-эмитент проверяет документы и, если они соответствуют требованиям, возмещает авизирующему (или подтверждающему и т.д.) банку выплаченную продавцу сумму.

9. Банк-эмитент передает документы заказчику аккредитива (покупателю) под выплату соответствующей суммы.

10. Покупатель забирает товар в месте назначения.

По степени надежности для продавца аккредитив бывает;

✓ отзывный (revocable): его условия могут быть изменены или он может быть закрыт банком-эмитентом без уведомления продавца, в этом случае продавец несет убытки;

✓ безотзывный (irrevocable): не может быть изменен или закрыт без согласия всех сторон и потому представляет собой твердое обязательство банка-эмитента;

✓ авизованный (avisado): банк-посредник, в который поступает аккредитив (авизующий банк), лишь уведомляет (авизует) продавца об открытии аккредитива на его имя и о его условиях;

✓ подтвержденный (confirmado): банк-эмитент по поручению покупателя обращается к авизующему банку с просьбой подтвердить аккредитив, т.е. гарантировать продавцу оплату под соответствующие документы. В этом случае авизующий банк становится банком, подтверждающим аккредитив (banco confirmador).

Из этой классификации понятно, что наиболее надежной для продавца формой является безотзывный подтвержденный аккредитив, который не может быть изменен без согласия всех сторон и выплата по которому гарантируется двумя банками.

Документация. В аккредитиве обычно оговариваются три вида документов:

- ✓ транспортная документация (documentos de transporte),
- ✓ страховые документы (documentos de seguro),
- ✓ товарная накладная, или счет-фактура (factura comercial).

Особое значение имеет транспортная документация, поскольку она является грузораспорядительным документом и необходима покупателю для получения товара. В ней должны быть все данные, позволяющие идентифицировать товар: вес, количество мест, тара и упаковка и т.д., – а также расходы по транспортировке, имя плательщика, получателя и место назначения.

Основным транспортным документом является транспортная накладная (documento de transporte), которая вручается грузоотправителем перевозчику вместе с грузом. В русском

языке термин “транспортная накладная” единый для наименования документов к грузу, отправляемому разными видами транспорта. В испанском языке общее наименование *carta de porte* включает уточняющее определение:

- ✓ *carta de porte aéreo* – при перевозке воздушным путем,
- ✓ *carta de porte por carretera* – при перевозке автомобильным транспортом,
- ✓ *carta de porte por ferrocarril / talón de ferrocarril* – при перевозке железнодорожным транспортом.

При использовании других средств перевозки:

- ✓ *documento de transporte combinado* – при смешанных перевозках, т.е. перевозках с использованием разных видов транспорта,
- ✓ *documento de embarque* – при перевозках речным транспортом.

Особое наименование как в русском, так и в испанском языке имеет транспортный документ при морских перевозках: коносамент – *conocimiento de embarque*.

При отправке груза почтой или с нарочным транспортным документом является квитанция – *resguardo*. (О транспортных документах см. лингво-коммерческий комментарий урока 4.)

Страховыми документами в операциях с аккредитивом выступают страховой полис (*póliza de seguro*) или страховой сертификат (*certificado de seguro*). Разница между ними состоит в том, что страховой полис оформляется на одну конкретную партию товара, а страховой сертификат соответствует договору страхования на все поставки товара, осуществляемые в течение определенного времени на определенную сумму. В договоре страхования должны быть указаны покрываемые риски.

Счет-фактура, или товарная накладная, содержит описание товара, которое должно совпадать с описанием в аккредитиве.

Если по условиям аккредитива требуется представление какого-либо свидетельства о качестве, количестве, весе товара, то должен указываться выдающий такое свидетельство орган, в противном случае банк зачтет любое свидетельство указанного содержания.

Дополнительная информация. Существуют разновидности аккредитивов, по которым продавец может:

- ✓ получить авансом частично или полностью сумму аккредитива (*crédito con cláusula roja*) под гарантию возмещение авансированных средств в случае невыполнения обязательств по контракту;
- ✓ получить авансом частично или полностью сумму аккредитива, предоставив банку гарантию в виде товара, готового к отгрузке, который сдается на склад на имя банка (*crédito con cláusula verde*);
- ✓ перевести аккредитив на третье лицо (*crédito transferible*): этот вид аккредитива обычно используется в случаях, когда продавец не является непосредственным поставщиком товара, а действует как агент или представитель производителя.

Кроме того, аккредитив может обновляться в оговоренные сроки, пополняясь на оговоренную сумму (*crédito rotativo*, или “*revolving*”), что действенней и гибче открытия нового аккредитива на каждую поставку. Аккредитив может быть также гарантийным (*crédito documentario de garantía*, или “*stand-by letter of credit*”), являясь скорее не средством платежа, а банковским залогом выполнения покупателем своих обязательств по контракту.

В случае подтвержденного аккредитива подтверждающий банк тоже открывает аккредитив, и этот второй аккредитив может обретать самостоятельную силу (*crédito respaldado*, или “*back to back*”): бенефициар первого аккредитива становится заказчиком второго и может использовать его для расчетов с действительным производителем товара, когда невозможно или нежелательно использовать переводной (трансферабельный) аккредитив.

Словарь

avisado	авизованный
banco <i>m</i> aceptador	банк-исполнитель (исполняющий операции по акцепту)
banco avisador	авизующий банк
banco confirmador	банк, подтверждающий аккредитив
banco emisor	банк-эмитент
banco gestor	банк-распорядитель
banco intermediario	банк-исполнитель (при аккредитивной форме расчетов)

banco negociador	банк-распорядитель (исполняющий операции по инкассо)
confirmado	подтвержденный
crédito <i>m</i> documentario	аккредитив
intermediario <i>m</i>	посредник
irrevocable	безотзывный
negociar	инкассировать
notificación <i>f</i>	уведомление
ordenante <i>m</i> del crédito	заказчик аккредитива
revocable	отзывный

Клише

banco de escasa solvencia	некредитоспособный банк
banco de solvencia reconocida	солидный кредитоспособный банк
cobertura del posible impago	покрытие возможной неуплаты
comisión de notificación	комиссионные за уведомление
crédito pagadero a plazo	аккредитив с отсрочкой платежа
deudas derivadas de transacciones	долги по сделкам
fecha de vencimiento	дата истечения срока
fondos anticipados	авансированные средства
forma de liquidación del crédito	форма (полной) оплаты по аккредитиву
instrumento (de pago) cifrado en moneda nacional	средство платежа, исчисляемое в валюте
reembolso de una exportación	оплата экспортной операции
abrir un crédito	открывать аккредитив
acceder ante la petición del ordenante	удовлетворить просьбу заказчика аккредитива
aceptar un efecto mercantil	акцептовать коммерческий документ
aceptar una letra de cambio	акцептовать вексель
actuar como intermediario	выступать посредником
actuar en nombre del ordenante	действовать от имени заказчика аккредитива

adaptar a situaciones concretas	приводить в соответствие с конкретными обстоятельствами
ajustar el suministro a sus necesidades	согласовывать поставку со своими потребностями
ajustar las necesidades	согласовывать потребности
atender los efectos	проводить операцию по оплате ценных бумаг
cerrar el crédito	закрывать аккредитив, завершать операцию по аккредитиву
citar documentos en el crédito	перечислять документы в аккредитиве
conceder el crédito	открывать аккредитив
conciliar los intereses	согласовывать интересы
confeccionar la documentación requerida	готовить требуемую документацию
conllevar costes	нести издержки
conllevar una serie de ventajas	иметь ряд преимуществ
emitir un crédito	открывать аккредитив
especificar documentos en el crédito	перечислять документы в аккредитиве
estar acorde con	соответствовать
expedir un crédito	открывать аккредитив
formalizar un crédito	оформлять аккредитив
girar efectos	выпускать ценные бумаги, выписывать вексели
instrumentar el pago en divisa	осуществлять платежи в валюте
liquidar el crédito	закрывать аккредитив, завершать операцию по аккредитиву
liquidar la operación	завершить операцию, полностью оплатить операцию
pagar en nombre del ordenante y a favor del beneficiario	платить от имени заказчика аккредитива бенефициару
relacionar documentos en el crédito	перечислять документы в аккредитиве
saldar las deudas	оплачивать счета

суминистрана документация	представлять указанную документацию в требуемые сроки
solicitar los documentos	оформлять документы, собираять документы
a petición de	по поручению / по просьбе
a solicitud de	по поручению / по просьбе
en el momento inmediatamente anterior o posterior a	непосредственно до или после (поставки товара)
fuerza de la fecha pactada	в не установленный срок, с опозданием

Задание 9. Дайте русские соответствия.

Comprometerse a pagar el importe de la operación, pagar a plazo a través de otro banco, pagar al contado a través del banco avisador, presentar los documentos relacionados en el contrato, pagar contra los documentos especificados en el crédito documentario, presentar la documentación dentro del plazo y términos indicados en el contrato, prestar una garantía al vendedor, ajustar las necesidades de las partes, conciliar los intereses de las partes, recibir la totalidad de lo debido en el plazo y forma convenida, ajustar el suministro y el pago, condicionar los plazos de embarque de la mercancía, ser el beneficiario de la operación, un medio de pago de total solvencia, pagar fuera de la fecha pactada, recibir el pago de la operación, cobrar la operación, comisión de aplazamiento, ordenar un crédito documentario, ser ordenante de un crédito documentario, reembolsar al banco emisor, añadir su garantía al crédito, satisfacer el compromiso de pago, estudiar el condicionado del crédito, la relación contractual entre las partes, solicitar la apertura de un crédito, analizar el crédito solicitado, presentar los documentos al banco avisador, proceder de dos formas distintas en función del tipo de crédito, pactar el pago mediante crédito documentario, una gran variedad de créditos documentarios existentes, la forma de liquidación del crédito.

Задание 10. Переведите на русский язык.

1. Las condiciones del crédito documentario deben ser acordes con los del contrato. 2. El pago del crédito a la vista quiere decir que

el pago se efectúa contra presentación de documentación conforme. 3. Algunos créditos permiten al beneficiario solicitar un anticipo parcial o total sobre el valor del crédito, con anterioridad a la presentación de los documentos y a la expedición de la mercancía. 4. A través de los documentos del transporte es posible probar que la mercancía ha pasado del vendedor beneficiario a un tercero transportista. 5. El transportista debe hacer constar en el documento de transporte los datos que pueden identificar la mercancía que ha recibido. 6. La descripción de las mercancías en la factura comercial debe corresponder con su descripción en el crédito. 7. Si el crédito no tiene indicado cuál es el organismo competente para emitir el certificado requerido, el banco dará por bueno cualquier certificado de control que se presente.

Задание 11 Заполните пропуски подходящими по смыслу глаголами в соответствующей форме.

Emitir, notificar, relacionar, revisar, conllevar, actuar, ofrecer, tramitar.

1. En el crédito documentario el banco emisor como intermediario entre el vendedor y el comprador. 2. El ordenante debe en el crédito las condiciones estipuladas por el contrato. 3. El crédito una serie de ventajas para cada una de las partes. 4. El crédito al exportador un instrumento de pago de total garantía y solvencia. 5. El exportador español tiene que pagar una comisión del 11 por 1.000 si desea que un banco nacional le los documentos del crédito notificado. 6. Se llama avisador el banco que el crédito al beneficiario. 7. Una vez recibida la notificación del crédito, el exportador debe si las condiciones del mismo son acordes con lo pactado con el comprador. 8. El importador da a su banco instrucciones precisas para que un crédito a favor del exportador.

Задание 12. Дайте испанские эквиваленты русских терминов и словосочетаний. Заполните ими пропуски по смыслу.

Товарная накладная, безотзывный, коносамент, бенефициар, банк-эмитент, транспортная накладная, кредитоспособность.

1. El ordenante del crédito es quien debe dar instrucciones a sobre el tipo, los plazos y la documentación del crédito. 2. Para los bancos la apertura de un crédito documentario supone

asumir una obligación de pago en nombre del ordenante y a favor del 3. Un crédito es cuando no puede ser modificado o anulado sin el consentimiento de todas las partes que en él intervienen. 4. La confirmación de un crédito implica el análisis de del banco emisor. 5. El tipo de documento que se cumpleminta en los casos de transporte de la mercancía por carretera se llama 6. Para el transporte marítimo se cumplimenta el 7. debe estar emitida a nombre del ordenante del crédito.

Задание 13. Дайте испанские соответствия.

Открыть аккредитив по ходатайству покупателя, открытие аккредитива на имя продавца, кредитоспособность банка, платежеспособность покупателя, согласовывать интересы покупателя и продавца, иметь преимущества и недостатки, обусловить сроки представления документов, самое дорогостоящее средство платежа, абсолютно надежное средство платежа, действовать от имени заказчика аккредитива, написать заявление об открытии аккредитива, проверить представленные документы, выписать товарную накладную на имя покупателя, оплатить по истечении срока, оплата по предъявлении документов, оплата с отсрочкой, транспортная накладная (при перевозке железной дорогой), уведомить бенефициара об открытии аккредитива на его имя, подтвердить аккредитив, безотзывный подтвержденный аккредитив.

Задание 14. Переведите на испанский язык.

1. Безотзывный подтвержденный аккредитив является самым надежным средством международных расчетов. 2. При аккредитивной форме расчета оплата производится при условии представления определенных документов в определенные сроки. 3. Основными коммерческими документами в операциях с аккредитивом являются транспортная накладная, страховой документ и товарная накладная. 4. При морских перевозках транспортным документом является коносамент. 5. По типу банковской гарантии аккредитивы бывают отзывными, безотзывными, авизованными и подтвержденными. 6. Авизующий банк подтверждает аккредитив только после анализа кредитоспособности банка-эмитента. 7. Аккредитивная форма расчетов предполагает значительные комиссионные как для покупателя, так и для продавца.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ТЕКСТ

ECUADOR

República situada en el oeste-noroeste de América del Sur, fronteriza con Colombia y Perú y bañada por el Océano Pacífico; la línea ecuatorial, que le da nombre, la atraviesa por el norte.

Geografía física

Tres regiones fisiográficas dividen longitudinalmente Ecuador, en el sentido de los meridianos, a saber y de oeste a este: la Costa, la Sierra y el Oriente. La primera, al oeste de los Andes, es la zona de influencia directa del Pacífico, cálida y húmeda (más de 1500 mm anuales de precipitación), salvo en el extremo sur (unos 500 mm). La Sierra comprende las cordilleras Occidental y Oriental de los Andes ecuatorianos, junto con la fértil meseta entre ambas (de entre 2500 y 3000 m de alt. y con un clima templado y lluvias moderadas); en la cordillera Occidental se halla la cumbre máxima del país, el Chimborazo (6267 m), y en la Oriental la segunda, el Cotopaxi (5896 m). El Oriente, casi la mitad de la República, aunque mínimamente habitado y desarrollado, comprende tanto el derrame por el E de la cordillera Oriental como, sobre todo, la ilimitada llanura de la Amazonia ecuatoriana; cubierta ésta de espesa selva, su clima es ecuatorial, cálido y húmedo.

Los ríos se reparten en dos vertientes: la pacífica y la atlántica. Los de la primera, de no mucha longitud, discurren entre los Andes y el océano que baña el país: Mataje (fronterizo con Colombia), Mira, Santiago, Cayapas, Esmeraldas, Muisne y Guayas – el más largo y caudaloso de esta vertiente –. Más importantes en longitud y caudal son los ríos atlánticos de la cuenca amazónica, navegables casi todos: Putumayo (fronterizo con Colombia), Napo – el más largo y destacado – y su tributario el Curaray, Tigre, Pastaza, Morona, Santiago, Zamora y Chinchipe o Valladolid.

Geografía económica

Aunque las exportaciones dependen hoy en buena medida del petróleo, es la agricultura la gran fuente de empleo de la población. Bananas, cacao, café y azúcar de caña son, sin embargo, rubros importantes en las ventas ecuatorianas al exterior, artículos a los que hay que añadir el arroz, algodón y numerosos frutales, todos ellos entre los cultivos tropicales y subtropicales. De los templados, maíz,

trigo, cebada, patatas y diversas leguminosas. El vacuno es la principal especie ganadera. La pesca, en las riquísimas aguas del Pacífico, presenta una importancia creciente. La silvicultura, por su parte, cuenta con un potencial extraordinario: dos tercios del territorio ecuatoriano están cubiertos de bosques.

En el norte de la provincia oriental del Napo radican los principales yacimientos actuales de petróleo del país; allí y en el golfo de Guayaquil, los de gas natural. El desarrollo industrial, insuficiente, tiene sus principales manifestaciones en Guayaquil y Quito; los sectores alimentario (bebidas incluidas) y textil suponen dos tercios de la actividad manufacturera, seguidos de los de la química y petroquímica, cuero y calzado, maderas, materiales de construcción, metalurgia ligera, papel y cartonajes, etc.

(Энциклопедия Durván)

Задание 15. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cuáles y cómo son las tres regiones fisiográficas del país?
2. ¿Qué características climáticas ofrecen? 3. ¿Es un país industrial, minero o agrícola? 4. ¿Cuáles son los cultivos de exportación más importantes? 5. ¿Qué desarrollo tienen la ganadería y la pesca? 6. ¿Qué industrias de importancia se puede citar? 7. ¿Cómo es el potencial exportador e importador del país, según usted?

Урок 7

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

Ситуация: Обсуждение основных условий контракта.

Темы: 1. Условия поставки.

2. Средства и формы платежа.

Диалог

— Tenemos que negociar el condicionado básico del contrato para que yo mande a mi gente que se pongan a redactarlo.

— Vale. Pues, lo básico son la cláusulas de entrega y la de pago. En cuanto a los suministros, siempre efectuamos las entregas dentro del plazo de tres o cuatro semanas a partir de la fecha de confirmación del pedido, que es también la fecha de su aceptación. Y el pago debe ser adelantado cien por cien. La pro-forma es vinculante para nosotros, siempre la mantenemos y no retrasamos las entregas. Podemos adelantarlas, caso de mutuo acuerdo, pero no demoramos. ¿Y dónde prefiere recoger la mercancía?

— En vuestra fábrica. Porque si compramos también a TESA, resulta más fácil para agrupar las cargas. ¿Qué moneda pactamos para los precios y pagos?

— En teoría, puede ser cualquiera de las veinte y tantas admitidas para la cotización en el mer-

— Нам нужно обсудить базовые условия контракта, чтобы я дал распоряжение нашим работникам приступить к составлению контракта.

Давайте обсудим. Основное — это статьи о поставках и оплате. Что касается поставок, то мы всегда осуществляем поставки в течение трех-четырех недель со дня подтверждения заказа, который считается также и днем его принятия. А оплата должна быть предварительной на сто процентов. Для нас проформа имеет обязательную силу, мы всегда ее соблюдаем и не задерживаем поставок. Можем ускорить поставку по обоюдному согласию, но не опаздываем с ней. А где вы хотите забирать товар?

— У вас на заводе. Потому что если мы будем покупать также у Тесы, то так будет легче, можно объединить груз. В какой денежной единице мы будем оговаривать цены и платежи?

— В принципе, это может быть любая из двадцати с лишним денежных единиц,

cado español. La vuestra no está entre ellas, lo siento. Lo práctico para nosotros es elegir euro o dólar, son con las que más trabajamos. Como vendemos mucho a Estados Unidos, tenemos indicados en la lista los precios en euros y en dólares. Para vosotros también debe de ser práctico instrumentar los precios y pagos en una de estas divisas.

— Vale. Entonces, que sea euro, ¿te parece?

— Muy bien. En la pro-forma te pongo precios *ex works* en euros.

— ¿Y qué forma de pago preferís?

— El medio más neutral con respecto a las dos partes es un crédito documentario. Se extiende un crédito documentario en un banco de Londres o Ámsterdam, por ejemplo. La mejor modalidad es confirmado e irrevocable. Si quieres, podemos designar algún otro banco. Hacer la primera transferencia del 50% del valor total del pedido aceptado contra la presentación de la factura pro-forma para que nos pongamos a ejecutarlo, y el otro pago del 50% se efectúa contra la presentación de los documentos de embarque.

— ¡Podrían ser un 30 y 70 por ciento respectivamente? ¿O un

которые приняты для обмена на испанском рынке. Вашей, к сожалению, среди них нет. Для нас удобно выбрать евро или доллар, с ними мы работаем больше всего. Поскольку мы много продаем в Соединенные Штаты, то цены в прейскуранте у нас указаны в евро и в долларах. Для вас, наверное, тоже удобно исчислять цены и производить платежи в этой валюте.

— Ладно. Тогда пусть будет евро, хорошо?

— Очень хорошо. В проформе я буду указывать вам цены франко-завод в евро.

— А какую форму и средство платежа вы предпочитаете?

— По отношению к обеим сторонам наиболее нейтральным средством является аккредитив. Открывается аккредитив, например, в банке Лондона или Амстердама. Лучше всего — подтвержденный безотзывный. Если хотите, можно назначить какой-нибудь другой банк. Вы делаете первый перевод на 50% стоимости заказа под представление счета-фактуры, чтобы мы могли приступить к исполнению заказа, а второй платеж в 50% делается по представлении отгрузочных документов.

— А может быть 30 и 70% соответственно? Или первый

pago inicial de 30 % y uno o dos intermedios, hasta llegar a liquidar el pago?

— Si, es aceptable siempre y cuando no se demore la liquidación final. Cuando recibamos la notificación del banco sobre la apertura del crédito documentario, procedemos a ejecutar el pedido y dentro de 3 ó 4 semanas la mercancía puede salir de la fábrica.

— ¿Me puedes hacer la factura comercial en tres copias, y una especialmente para la aduana?

— Claro, sin problemas, las que quieras.

— Y me avisas sobre la entrega por fax, ¿vale?

— Claro, te comunico la fecha de embarque por fax y te mando las copias de la carta de porte y factura comercial por correo rápido

— Pues, me parece que hemos pactado la base de los suministros. Quedan por configurar otras condiciones.

платеж в 30%, а потом один или два промежуточных до полного завершения выплаты?

— Да, это приемлемо, при условии, что полная оплата не будет задержана. Когда мы получим уведомление банка об открытии аккредитива, мы приступаем к его выполнению, и через 3-4 недели товар может быть отправлен с завода.

— Вы можете делать товарную накладную в трех экземплярах для меня и одну специально для таможни?

— Конечно, запросто, сколько хотите экземпляров.

— И вы извещаете меня об отгрузке по факсу, хорошо?

— Конечно, я сообщаю вам факсом день отгрузки и высыпаю копии транспортной и товарной накладной экспресс-почтой.

— Ну, мне кажется, что базис поставки мы оговорили. Остается обсудить другие условия.

Словарь

aceptación <i>f</i>	принятие
adelantar	опережать, ускорять
agrupar	группировать, объединять
carta <i>f</i> de porte	транспортная накладная
condicionado <i>m</i>	условия
configurar	определять
cotización <i>f</i>	определение курса (валют), котировка
crédito <i>m</i> documentario	аккредитив
demorar	задерживать, опаздывать

efectuar	осуществлять
embarque <i>m</i>	отгрузка, погрузка
extender	выписывать
factura <i>f</i> comercial	товарная накладная
forma <i>f</i> de pago	форма оплаты
instrumentar	зд. исчислять (цены), производить (платежи)
liquidación <i>f</i>	завершение (операции)
mantener	поддерживать
modalidad <i>f</i>	разновидность, вариант
moneda <i>f</i>	денежная единица
negociar	обсуждать, договариваться
notificación <i>f</i>	извещение, уведомление
pactar	договариваться, заключать соглашение
práctico	практичный, удобный
suministro <i>m</i>	поставка
vinculante	обязывающий

Тематический словарь

pago <i>m</i>	плата, оплата; платеж
pago adelantado	аванс, авансовый платеж
pago anticipado	аванс, авансовый платеж
pago aplazado	отложенный платеж
pago por concepto de seguro	плата за страхование
pago correspondiente a	уплата за
pago del cheque	оплата чека
pago por cheque	платеж чеком
pago contra documentos	платеж против представления документов (условие платежа)
pago a favor de	уплата в пользу
pago contra garantía bancaria	платеж против банковской гарантии
pago con giro	платеж траттой
pago de indemnización	плата страхового возмещения
del seguro	
pago no cobrado	невзысканный платеж
pago por transferencia	платеж через банк
bancaria	
pago a la vista	оплата (наличными) при предъявлении документов
aplazar el pago	отсрочивать платеж

diferir el pago	откладывать платеж
efectuar el pago contra los documentos	производить оплату при предъявлении документов
efectuar el pago contra la entrega	производить оплату при выдаче (поставке)
liquidar el pago	завершить оплату
presentar al pago	предъявлять к оплате
realizar el pago	осуществлять платеж
prorrogar el pago	отсрочивать платеж
solicitar el pago	обращаться за выплатой, просить о выплате
 sujeto al pago de derechos pendiente del pago pagadero	
подлежащий уплате пошлин(ы)	
подлежащий оплате	
подлежащий оплате	
 cobro m	
cobro del pago	инкассиация, инкассо
cobro del cheque	инкассирование платежа
	оплата чека, получение платы по чеку
cobro de los documentos financieros	инкассирование финансовых документов
cobro de las mercancías exportadas	получение оплаты за экспортированные товары
cobro bancario	инкассо (банка)
cobro con aceptación previa	инкассо с предварительным акцептом
cobro con notificación	инкассо с уведомлением
cobros y pagos	расчеты
efectuar el cobro	взимать, взыскивать; инкассировать
	предъявлять к оплате
presentar al cobro	поручать оплату (инкассо)
encargar el cobro del cheque	чека (кому-л.)
orden de cobro	платежное требование
liquidación de cuentas mediante el cobro de la carta de crédito	расчет путем инкассо аккредитива
presentar documentos de contabilidad al cobro bancario	сдавать расчетные документы в банк на инкассо

Задание 1. Дайте русские соответствия.

Negociar el contrato, negociar las cláusulas básicas del contrato, negociar el clausulado básico, redactar el contrato, la cláusula de entrega, la cláusula de pago, la cláusula de suministro, efectuar el pago, efectuar la entrega, efectuar dentro del plazo, el plazo de un mes, un mes a partir de la fecha de confirmación del pedido, la fecha de aceptación del pedido, ser vinculante, mantener la pro-forma, mantener las condiciones del contrato, adelantar la entrega, atrasar el pago, caso de mutuo acuerdo, demorar el pago, recoger la mercancía del amlacén, agrupar las mercancías, pactar el precio, pactar la forma de pago, pactar el euro como moneda de pago, la cotización de las divisas, ser práctico para las dos partes, elegir la divisa con que más se trabaja, instrumentar los precios en dólares, instrumentar los pagos en euros, instrumentar el pago en moneda nacional, elegir la forma de pago más neutral, con respecto a las dos partes, con respecto a los suministros, con respecto al pago, extender un crédito documentario, las modalidades del crédito, el pago contra los documentos, los documentos de embarque, efectuar el pago final, liquidar el pago, liquidar el crédito documentario, la notificación sobre la apertura del crédito documentario, extender la factura comercial en tres copias, extender la carta de porte.

Задание 2. Переведите на русский язык.

1. Mire, para poder redactar el contrato tenemos que negociar su clausulado básico.
2. Siempre mantenemos los plazos pactados.
3. Según el caso, podemos adelantar un suministro siempre y cuando nos pongamos de acuerdo.
4. Lo más práctico para las dos partes es instrumentar los precios y los pagos en euros.
5. La forma de pago más conveniente será un crédito documentario en su modalidad de irrevocable y confirmado.
6. El pago final se efectuará contra la presentación de documentos de transporte y de factura comercial.
7. El porcentaje de los pagos puede variar entre mitad y mitad o entre 30 y 70 por ciento.

Задание 3. Заполните пропуски подходящими по смыслу глаголами в соответствующей форме.

Mantener, instrumentar, mandar, efectuar, extender, avisar, confirmar, presentar.

1. Todos los suministros dentro de los plazos pactados. 2. Normalmente, el fabricante la pro-forma cuando está confirmada y aceptada. 3. Para un contrato de compraventa como el nuestro es más práctico que los precios y pagos en euros. 4. Usted un crédito documentario en su país y un banco nuestro lo 5. Para cobrar la operación de exportación, el exportador debe documentos de transporte y la factura comercial. 6. Cuando la mercancía salga de la fábrica, yo se lo por fax, ¿vale? 7. ¿Me usted dos copias de la factura comercial, por favor?

Задание 4. Дайте испанские эквиваленты терминов. Заполните ими пропуски по смыслу.

Котировка, статья об оплате, отгрузка, общая стоимость, проформа, открытие, предоплата.

1. Al redactar un contrato, lo que mayor precisión necesita son la y la de entrega. 2. Sólo trabajamos en régimen de 3. La tiene fuerza vinculante para nosotros cuando esté aceptada. 4. En el mercado español, están admitidas para la unas veinte divisas. 5. Para que nos pongamos a ejecutar el pedido debe anticiparse un 50% del del mismo. 6. Entre los documentos que el exportador debe presentar al banco están los de 7. La mercancía sale de la fábrica cuando el exportador recibe notificación de la del crédito documentario a su favor.

Задание 5. Дайте испанские соответствия.

Обсуждать условия поставки, согласовывать условия оплаты, основные условия контракта, составлять контракт, осуществлять поставки, производить оплату в согласованные сроки, со дня принятия заказа, предварительная оплата, задерживать поставки, поставлять досрочно, задерживать оплату, денежная единица страны экспортёра, выбрать котируемую денежную единицу, наиболее удобно для обеих сторон, договариваться об оплате в евро, наиболее удобное средство платежа, открывать аккредитив, разновидности аккредитива, уведомлять об открытии аккредитива, платеж против представления документов, выдать отгрузочные документы, произвести промежуточный платеж, приемлемая форма платежа, сообщить о дате отгрузки, определить остальные условия.

Задание 6. Переведите на испанский язык.

1. Прежде чем составлять контракт, нам нужно обсудить его условия. 2. Важнее всего определить условия поставки и условия оплаты. 3. Для нас удобнее всего производить оплату в евро. 4. Начальный платеж должен составлять 50 или, как минимум, 30 процентов общей стоимости заказа. 5. Мы осуществляем поставки в срок и не задерживаем их, но в случае необходимости можем ускорить. 6. Окончательный расчет осуществляется против представления отгрузочных документов и товарной накладной. 7. Как только производитель получает уведомление об открытии аккредитива, он отгружает товар. 8. Отгрузив товар перевозчику, производитель уведомляет об этом покупателя.

СЛОВООБРАЗОВАНИЕ

Суффикс **-íco** служит для образования от существительных прилагательных с относительным значением, например: *economía* ‘экономика’ – *económico* ‘экономический’. Иногда может приобретать форму **-tico**: *problema* ‘проблема’ – *problemático* ‘проблематичный’.

Префикс **in-** имеет значение отрицания, лишения чего-либо; принимает форму **im-** перед b или r, **i-** перед l или g. Примеры: *acción* ‘действие’ – *inacción* ‘бездействие’, *pacienza* ‘терпение’ – *impaciencia* ‘нетерпение’, *legal* ‘законный’ – *illegal* ‘незаконный’, *real* ‘реальный’ – *irreal* ‘нереальный’.

Омонимичный ему префикс **in-**, принимающий форму **im-** перед r или b, **i-** перед l или g и происходящий от другого латинского префикса, имеет значение во внутрь’, например: *importar* ‘ввозить’, *incluir* ‘включать’.

Антонимичный префикс **ex-** означает движение наружу, вовне, например: *exportar* ‘экспортировать’, *excluir* ‘исключать’. Иногда не добавляет никакого специального значения, например: *exclamar* ‘воскликать’.

Задание 7. Проанализируйте значение слов, образованных с помощью суффикса **-íco** и префиксов **in-**, **ex-**.

Turístico ‘туристический’, *político* ‘политический’, *automático* ‘автоматический’, *característico* ‘характерный’, *práctico* ‘практичный’, *básico* ‘основной’, *económico* ‘экономический’, *céntrico* ‘находящийся в центре’; *indirecto* ‘кос-

венный', incumplimiento 'невыполнение', inmobiliario 'недвижимый', inadecuado 'несоответствующий', impar 'непарный', impago 'неуплата', ilíquido 'непогашенный', ilegítimo 'незаконный', 'противозаконный', ilegal 'нелегальный', irrevocable 'безотзывный', irredimible 'не подлежащий выкупу' (об акциях); inversión 'вложение', 'инвестиция', incorgorar 'включать', imponer 'вводить', 'устанавливать', influir 'влиять'; exceder 'выходить за пределы', exceso 'излишек', 'избыток', exención 'освобождение' (от налога), expatriación 'изгнание', expedición 'отправление', 'отсыпка', exponer 'выставлять', expropiar 'отчуждать собственность'.

Задание 8. Сделайте полный морфологический разбор слов.

Confirmación 'подтверждение', modalidad 'разновидность', negociación 'переговоры', rentabilidad 'рентабельность', correspondiente 'соответствующий', aplazado 'отсроченный', representatividad 'представительность', irrecuperable 'невозвратный', 'безвозвратный'.

ЛИНГВО-КОММЕРЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ

Контракт

Операции по внешнеэкономической деятельности отличаются от внутренних операций тем, что ситуация сделки формируется с участием законодательств разных стран, под влиянием разных экономических ситуаций в странах, разных культур и традиций. Поэтому любая международная торговая сделка нуждается в достаточно четком определении условий поставки и оплаты товаров, санкций в случае невыполнения согласованных условий, законодательного способа разрешения возможного конфликта и многие другие.

Не во всех странах письменное заключение контракта при проведении внешнеэкономических сделок является законодательно необходимым. Кроме того, отсутствие признанных всеми странами законов в этой сфере усложняет регулирование содержания контрактов по международным сделкам, хотя тенденция к выработке такого законодательства существует и выражается в конвенциях, подписанных многими государствами: Римской конвенции 1980 года о применении зако-

нов к международным коммерческим контрактам, Женевской конвенции 1958 года о международных перевозках товаров и тому подобное.

Контрактом может считаться любая договоренность сторон, когда стороны ясно выразили свое согласие на оговоренные условия сделки. Поэтому контракт может заключаться не только в письменной, но и в устной форме. Контракт, заключенный в устной форме в присутствии свидетелей, может иметь не меньшую юридическую силу, чем контракт, заключенный в письменной форме.

В случае достижения договоренности, например, между испанской и украинской фирмами заключение контракта в письменной форме диктуется лишь законодательством Украины, поскольку торговый кодекс Испании не предусматривает такой необходимости. В этом отношении единственным требованием к контракту с испанской стороны является его не противоречие законодательству Испании.

Существуют разнообразные виды контрактов, содержание которых варьируется в зависимости, в первую очередь, от предмета договора и специфики отношений между договаривающимися сторонами. В общем виде в содержании контракта можно выделить такие пункты:

1. Предмет контракта.
2. Цена и общая стоимость контракта.
3. Базисные условия поставки.
4. Сроки исполнения контракта.
5. Условия платежа.
6. Качество товара.
7. Упаковка и маркировка.
8. Гарантии.
9. Санкции за ненадлежащее исполнение контракта.
10. Сроки и порядок предъявления претензий.
11. Страховка.
12. Непреодолимая сила (форс-мажорные обстоятельства).
13. Арбитраж.
14. Другие условия.
15. Юридические адреса сторон.

В контракте должны быть полностью указаны наименования сторон, а также место и время подписания контракта. Важным является также указание, на каких языках составлен и подписан контракт. Поскольку транспортировку товара ча-

что осуществляет не продавец, а транспортная компания, то пункт о страховке не включается в договор купли-продажи. С другой стороны, в договор о поставке оборудования включается пункт об испытаниях и контроле.

Для составления контрактов обычно используют примерные контракты (*contrato modelo*), в которые вносят изменения в соответствии с условиями конкретной сделки. Русские и испанские примерные контракты в основном очень близки, однако в них есть некоторые различия, а также некоторые традиционные элементы, которые желательно учитывать как при переводе, так и при составлении контракта. В этом и следующем уроках мы представим сравнительный комментарий испанских и русских примерных контрактов, сопровождаемый примерами испанских контрактов разных видов, а в лингвокоммерческом комментарии урока 9 осветим некоторые проблемы перевода контрактов с русского языка на испанский.

Место и время заключения контракта обозначают в испанском тексте в одном предложении, которое выравнивается по левому краю текста, в то время как в русском тексте место указывается слева, а время — в этой же строке справа. Сравните:

- Киев о “ ” 20 г.
- En Kiev, a de de 20.... .

Преамбула (Preámbulo)

В русских примерных контрактах преамбула обычно отсутствует, и контракт начинается непосредственно с определения сторон, заключающих договор. В испанском договоре в преамбуле предполагается указание причин и обстоятельств возникновения контракта, таких как предшествовавшие заключению контракта переговоры, торги, конкурсный отбор и т.п., причины, побуждающие стороны заключать договор, связь данного договора с другими. Например:

- – Como consecuencia del concurso convocado por (la sociedad, empresa, Ministerio, Departamento, organismo, etc.) el día de de 20.... para el suministro de según las condiciones, licitaciones, etc., que han de servir de base para el concurso, la empresa, considerando que reúne los requisitos exigidos para poder ofertar las mercancías objeto del suministro, presenta la oferta correspondiente ante y en pliegos numerados y sellados por triplicado, etc.

– La empresa ha mantenido negociaciones previas con los órganos respectivos, reconociendo la capacidad de sus representantes y manifestando un mutuo acuerdo para establecer las cláusulas del presente contrato.

Наименование сторон (Las partes)

В этой части контракта указываются полное наименование сторон, заключающих договор, и их короткое обозначение в тексте контракта, которое позволяет избегать многословных повторений (например, “продавец” и “покупатель”). При этом испанский типовой контракт требует большей детализации данных. Наименование предприятия должно сопровождаться указанием регистрационных данных, идентификационного кода (CIF, código de identificación fiscal), юридического адреса. Для физических лиц указывается возраст, профессия, семейное положение, номер удостоверения личности или идентификационный код. В Испании номера удостоверения личности (DNI, documento nacional de identidad), идентификационный код (для физических лиц – NIF, número de identificación fiscal) и номер водительских прав совпадают, поэтому достаточно указания номера удостоверения личности или идентификационного кода.

Важным элементом является также указание на взаимное признание полномочий лиц, подписывающих контракт. В Испании такие полномочия обычно оформляются отдельным приложением к контракту, как правило, нотариально. Поэтому после наименования сторон обычно следует такая фраза:

- Ambas partes se reconocen mutuamente la capacidad legal necesaria para el otorgamiento del presente contrato
- или
- Ambas partes reconocen la capacidad de sus representantes y manifiestan un mutuo acuerdo para establecer las cláusulas del presente contrato.

Пример:

- De una parte la empresa, con domicilio social en (en adelante denominada el comprador), representada por don, director general, quien acredita su personalidad mediante copia del poder, debidamente legalizado y que se une al presente documento, formando parte del mismo y, de otra parte, la empresa (en adelante

denominada el vendedor), representada por don con oficina en, calle, n.º quien acredita asimismo su personalidad por poder debidamente legalizado, unido a este contrato y formando parte del mismo, firman el presente contrato.

Структурно начальная часть испанского контракта часто организуется словами REUNIDOS, за которым следует определение сторон, EXPONEN, с последующим изложением мотивировки, и CLÁUSULAS, которое вводит статьи договора.

Пример:

REUNIDOS

De una parte, la sociedad (en lo sucesivo denominada el "fabricante"), una sociedad constituida y existente de acuerdo con las leyes de España y con domicilio en, con CIF n.º representada por don, en su calidad de administrador único y director general de la sociedad, y de otra parte, don mayor de edad, con DNI n.º y con domicilio en, calle, n.º (en lo sucesivo denominado el "distribuidor") reconociéndose mutuamente capacidad legal necesaria para formalizar este contrato

EXPONEN

Que han acordado realizar un contrato de distribución y, con el fin de realizar el citado contrato, las partes se someten a las siguientes

CLÁUSULAS

Primera.—

и так далее, со сплошной нумерацией статей.

Предмет контракта (Objeto del contrato)

В первую очередь должен быть определен вид контракта (продажа товара, предоставление услуг, поставка оборудования и т.д.), а также основная обязанность сторон. Предмет контракта должен быть четко определен в отношении количества, качества, формы поставки, упаковки, маркировки, если такие имеют место, то и подготовительных работ, дополнительных обязательств (послепродажное обслуживание, поставка запасных деталей и т.п.). Подробность описания предмета контракта зависит от степени сложности самого догово-

disposición del comprador la maquinaria en su factoría situada en Canal de Deusto, s/n, Erandio. A partir de la comunicación los riesgos de pérdida, daño o destrucción de la maquinaria serán de parte del comprador, quien debe recoger la maquinaria de la factoría y transportarla hasta su lugar de destino, corriendo con todos los gastos que ello ocasione.

- La compraventa de la maquinaria se efectúa *ex works* , comprometiéndose el licenciatario únicamente a poner a disposición del licenciatario la maquinaria en su factoría situada en , y a comunicar tal puesta a disposición al licenciatario. A partir del momento de la comunicación los riesgos de pérdida, daño o destrucción de la maquinaria pasarán al licenciatario, el cual deberá tomar las medidas necesarias para recoger la maquinaria de la factoría del licenciatario y transportarla hasta su lugar de destino, corriendo con todos los gastos que ello ocasione. El licenciatario se compromete a prestar la debida asistencia al licenciatario para efectuar los trámites necesarios para la exportación de la maquinaria.

Условия оплаты (Condiciones de pago)

Условия оплаты включают определение формы и сроков платежа, средства платежа, а также денежной единицы, в которой будет производиться платеж. Платеж может осуществляться за наличный расчет (*pago al contado*) или безналичный (*pago a través de cuentas*); в авансовой форме (*pago adelantado / anticipado / por anticipado*), по предъявлении (*a la vista*) или с отсрочкой (*a plazo*), которая может быть краткой (*a corto plazo*) – до двух лет, средней (*a medio plazo*) – до пяти лет – и длительной (*a largo plazo*) – свыше пяти лет.

Оплата может производиться в денежных единицах (*moneda*) страны экспортера, страны импортера или какои-либо третьей страны, что указывается в контракте.

В контракте указывается также средство платежа (см. о средствах международных расчетов лингво-коммерческие комментарии уроков 5 и 6).

В силу нестабильности нашего рынка западные предприниматели предпочитают авансовую форму оплаты. Статьи об оплате требуют особо тщательной и детальной разработки и особо внимательного перевода.

Примеры:

- 1. El comprador pagará al vendedor todos los suministros derivados de este contrato en dólares, moneda legal de los Estados Unidos de Norteamérica.
2. El comprador pagará al vendedor por todos los suministros relacionados en el presente contrato la cantidad de (.....).
El total de la contraprestación será pagado por el comprador al vendedor de la siguiente forma:
2.1. 100 % del valor total del contrato: por carta de crédito irrevocable y confirmada contra presentación de los siguientes documentos:
 - El conocimiento de embarque limpio (más las copias correspondientes).
 - Factura comercial en 2 copias, firmadas por el vendedor.2.2. El precio total será pagado por el comprador al vendedor en portes proporcionales a los embarques parciales, una vez transcurridos 90 días, a partir de la fecha de cada embarque, contra prestación de los siguientes documentos:
.....
2.3. Por letras de cambio aceptadas con vencimiento al de de 20....
2.4. 30% del valor del contrato contra factura a 30 días antes del primer suministro parcial, por medio de transferencia a un banco designado por el vendedor.
70% del valor total del contrato por medio de carta de crédito irrevocable y confirmada contra presentación de los siguientes documentos:
.....
 - El precio establecido será satisfecho por el licenciatario en la forma siguiente:
 - 40% en el momento de efectuar el pedido,
 - 40% en el momento de la recepción de la maquinaria,
 - 20% a los 90 días de la comunicación de puesta a disposición de la maquinaria de acuerdo con la cláusula sexta siguiente.El licenciatario se compromete a garantizar el pago del precio aplazado a través de un crédito documentario irrevocable y confirmado por un banco español de reconocida solvencia.

Клише

adaptar el contrato a	приводить контракт в соответствие (с конкретными условиями)
asumir la obligación de cláusulas esenciales como consecuencia de comprometerse a condicionado contractual cumplir con su obligación dependiendo de la complejidad	брать обязательство основные статьи вытекающий из брать обязательство условия контракта выполнить свое обязательство в зависимости от степени сложности
elaborar el contrato en función de la complejidad	составлять контракт в зависимости от степени сложности
entrada en vigor del contrato formar parte integrante del contrato	вступление контракта в силу являться неотъемлемой частью контракта
hacer constar	констатировать
hacer referencia a	ссылааться на, упоминать
manifestar un mutuo acuerdo para	выразить обоюдное согласие на
mantener negociaciones previas	проводить предварительные переговоры
negociar y redactar un contrato	обсуждать и составлять контракт
operador económico	субъект экономической деятельности, предприниматель
perfeccionar el contrato	заключать контракт
regular las obligaciones	регулировать обязанности de las partes сторон
se une al presente documento formando parte del mismo	прилагается к данному документу в качестве его неотъемлемой части
sopesar la conveniencia de tipo de contrato	взвешивать целесообразность вид контракта

actuar con el título de	действовать в качестве
actuar con legitimidad	действовать на законных основаниях
CIF (código de identificación fiscal)	идентификационный код (для юридических лиц)
con domicilio (social) en	расположенный (по адресу)
con oficina en	чей офис находится
cuyas facultades representativas resultan de	действующий на основании
DNI (documento nacional de identidad)	удостоверение личности
domiciliado en	расположенный (по адресу)
en su calidad de director	в качестве директора
NIF (número de identificación fiscal)	идентификационный код (для физических лиц)
persona física	физическое лицо
persona jurídica	юридическое лицо
reconocer la capacidad de sus representantes	признавать полномочия представителей
representado por	в лице
tomar parte en el contrato	участвовать в договоре, заключать контракт
sociedad constituida y existente de acuerdo con	общество, учрежденное и действующее в соответствии с
en adelante comprador	в дальнейшем покупатель
en adelante denominado comprador	в дальнейшем покупатель
en lo sucesivo denominado comprador	в дальнейшем покупатель
partes del contrato	договаривающиеся стороны
de acuerdo con las descripciones incluidas a continuación	в соответствии с прилагаемым описанием
descripción exhaustiva	исчерпывающее описание
efectuar la compraventa producto vendido	осуществлять куплю-продажу продаваемая продукция

objetos indicados en	товар, указанный в
objeto del contrato	предмет контракта
perfilar el objeto del contrato	определить предмет контракта
relación	список, перечень
relacionar	перечислять (в списке)
determinación específica del precio establecido	конкретное указание устанавливаемой цены
valor del contrato	стоимость контракта
entender los precios referidos a las posiciones de los Incoterms 1990	указывать цены в международных коммерческих терминах, версия 1990 г.
fórmula de ajuste de precios	формула согласования цен
gastos susceptibles de añadir al coste	затраты, способные увеличить стоимость
hacer referencia a alguno de los incoterms	указывать через один из международных коммерческих терминов
incrementar el precio a pagar	увеличить цену
instrumentar el pago en la moneda de un tercer país	договориваться об оплате в денежной единице третьей страны
variables esenciales del coste del producto	основные составляющие стоимости
precios para el suministro de los objetos del contrato	цены на поставляемые по контракту товары
precios se entienden como fijos	цены остаются неизменными (на время действия контракта)
precios se entienden como revisables	цены могут быть пересмотрены
moneda de denominación del contrato	денежная единица страны подписания контракта
pactar el precio en una divisa o moneda concreta	договориваться о цене в конкретной валюте или денежной единице
pactar una divisa distinta a la nacional	договориваться о валюте третьей страны

perfilar el objeto del contrato	определить предмет контракта
rentabilidad del contrato	рентабельность контракта
reparto de gastos	распределение затрат
tener presentes los gastos de seguros	у транспорта учитывать расходы на страхование и перевозку
condiciones de entrega	условия поставки
correr todos los gastos que ello ocasionе	нести все связанные с этим расходы
forma de entrega	форма поставки
suministros derivados del contrato	поставки по контракту
poner la mercancía a disposición del comprador	поставить товар покупателю
poner la mercancía a disposición del importador	поставить (передать) товар импортеру
realizar el suministro dentro de los plazos y niveles de calidad pactados	поставлять продукцию соответствующего качества в согласованные сроки
realizar el suministro	осуществлять поставку
recoger la mercancía	забрать товар
se compromete a la recepción y al pago	обязуется принять и оплатить
suministro de los objetos vendidos	поставка продаваемого товара
transportar hasta su lugar de destino	перевозить до места назначения
una vez transcurridos 30 días, a partir de la fecha de	по истечении 30-дневного срока со дня
a 30 días antes de	за 30 дней до
a 30 días desde la fecha de	через 30 дней со дня
a la hora de entregar	при поставке (передаче)
cláusula de revisión de precios	оговорка о пересмотре цен
efectuar el pago contra la entrega	производить оплату против поставки
efectuar el pago	осуществлять платеж
banco designado por el vendedor	банк, указанный продавцом

letra de cambio con vencimiento al pagar contra presentación de los documentos	вексель, подлежащий оплате платить против предоставления документов
pagar el total de la contraprestación	полностью оплатить поставку товара
pagar en partes proporcionales a	производить оплату пропорционально
pagar por carta de crédito	оплачивать через аккредитив
pagar por los suministros	оплатить поставки в сумме
la cantidad de	
pago a plazo	платеж с отсрочкой
pago al contado	оплата наличными
pago anticipado	авансовый платеж, предоплата
pago del precio pactado	оплата по согласованной цене
por medio de transferencia a un banco	посредством перевода в банк
posibles fluctuaciones de la moneda	возможные колебания курса валюты
regular la forma de hacer el pago	регулировать форму осуществления платежа

Задание 9. Дайте русские соответствия.

Según las condiciones, servir de base para, reunir los requisitos exigidos para, ofrecer las mercancías objeto del suministro, presentar la oferta correspondiente, mantener negociaciones previas con, reconocer la capacidad de sus representantes, manifestar un mutuo acuerdo para, establecer las cláusulas del presente contrato, otorgamiento del contrato, representada por director general, en lo sucesivo denominada el “fabricante”, una sociedad constituida y existente de acuerdo con las leyes de España, en su calidad de administrador único y director general de la sociedad, realizar un contrato de distribución, las partes se someten a las siguientes cláusulas, las descripciones incluidas a continuación, asumir la obligación de realizar el suministro, dentro de los plazos y niveles de calidad ofrecidos, cuando el licenciatario lo solicite, incluido el embalaje adecuado a la mercancía, precios fijos durante la operación, los precios serán

válidos durante la vigencia del contrato, con dos meses de antelación a la finalización, el período de vigencia del contrato, política de precios de venta, incluir cualesquiera impuestos que pudieran ser aplicables, tomar las medidas necesarias para recoger la mercancía, efectuar los trámites necesarios para la exportación, los suministros relacionados en el contrato, letra de cambio aceptada con vencimiento al, a 30 días antes del primer suministro parcial, transferencia a un banco designado por el vendedor, satisfacer el precio establecido será en la forma siguiente, en el momento de efectuar el pedido, a los 90 días de la comunicación de puesta a disposición de la maquinaria, el pago del precio aplazado, un banco español de reconocida solvencia.

Задание 10. Переведите на русский язык примеры испанских контрактов, приведенные в комментарии.

Задание 11. Заполните пропуски подходящими по смыслу глаголами в соответствующей форме.

Solicitar, comprometerse, indicar, encontrarse incluido, relacionar, conceder, revisar.

1. El distribuidor a cumplir con las obligaciones propias de su cargo, de conformidad con este contrato.
2. La distribución comprende la promoción y reventa de los productos que en el anexo.
3. Los precios de los productos para el distribuidor son los que en el anexo y serán válidos durante la vigencia del mismo.
4. El fabricante podrá libremente los precios, informando al distribuidor.
5. El licenciante se compromete a vender al licenciatario, cuando éste lo, la maquinaria descrita en el anexo 2 de este contrato.
6. El licenciante al licenciatario una licencia exclusiva y no transferible sin derecho para sublicenciar.
7. En los precios los gastos de suministro, embalajes, licencias.

Задание 12. Дайте испанские эквиваленты следующих терминов и словосочетаний. Заполните ими пропуски по смыслу. Переведите на русский язык.

Срок действия, “под ключ”, принятие, являющиеся предметом контракта, рекламировать, в пользу, стоимость перевозки и страхования, необходимые формальности.

1. El distribuidor se obliga a no hacer ninguna publicidad de los productos fuera del territorio concedido. 2. Los nuevos precios serán comunicados al distribuidor con dos meses de antelación a la finalización del del contrato. 3. El distribuidor asumirá el así como los riesgos de cualquier tipo. 4. El licenciatario se compromete a poner a disposición del licenciatario la maquinaria en el plazo de 60 días a contar desde la del pedido. 5. El licenciante se compromete a prestar la debida asistencia al licenciatario para efectuar los para la exportación de la maquinaria. 6. El licenciatario no podrá expresamente destinada a países fuera del territorio, ni establecer sucursal o almacén en ellos. 7. El objeto del presente contrato será el suministro por parte del contratista de una planta hidroeléctrica 8. La empresa contratista asume la obligación de ceder los derechos de propiedad industrial, licencias y patentes de empresa contratante.

13. Дайте испанские соответствия.

В соответствии с обязательствами по контракту, в дальнейшем именуемый "покупатель", расположенный по адресу, в лице генерального директора, в качестве его неотъемлемой части, в качестве генерального директора, действующее в соответствии с законами страны, приводимое ниже описание, брать на себя обязательство поставок, оплата по согласованной цене, указывать цены в международных коммерческих терминах, включая соответствующую упаковку товара, могут быть пересмотрены, брать на себя все издержки, с момента поставки, официальная денежная единица стран Европейского сообщества, перечислять в контракте, общая стоимость контракта, за 30 дней до поставки, гарантировать отсроченный платеж.

Задание 14. Переведите на испанский язык.

1. Продавец продает покупателю товары, указанные в приложении 2, являющимся неотъемлемой частью данного контракта. 2. Покупатель обязуется оплачивать поставки по согласованной цене в установленные сроки. 3. Продавец обязуется поставлять товар на условиях франко-перевозчик Бильбао. 4. Цены на товары, являющиеся предме-

том данного контракта, указываются на условиях сиф Валенсия. 5. Цены остаются неизменными в течение операции и могут быть пересмотрены только при обоюдном согласии сторон. 6. Покупатель обязуется выплатить продавцу общую стоимость поставки через 90 дней после отгрузки против представления отгрузочной документации. 7. Продавец обязуется оплатить товар через безотзывный документарный аккредитив, подтвержденный кредитоспособным банком Испании.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТЫ

I

TIPOLOGÍA CONTRACTUAL

El contrato de compraventa es un contrato que tiene por objetivo la transmisión del dominio de las cosas. Es el principal contrato de la vida económica empresarial. No exige ningún requisito especial de forma. El contenido del contrato puede estructurarse siguiendo las distintas obligaciones de las partes, que son el vendedor y el comprador.

Contratos de intermediación comercial, también llamados de colaboración, se configuran como mandato mercantil. Lo esencial en ellos es la existencia de un mandato por el que una persona, el mandatario, desarrolla una actividad representando los intereses de otra, el mandante. Del tronco común de la intermediación han ido surgiendo otros muchos contratos de colaboración: representación, agencia, comisión, mediación, etc. En *el contrato de representación*, el mandatario actuará con los terceros en nombre, por cuenta y en representación del mandante. En este caso las relaciones se forman directamente entre el mandante y los terceros. Por *el contrato de agencia* una persona natural o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra de manera continuada o estable, a cambio de una remuneración, a promover actos y operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrato, el riesgo y ventura de tales operaciones. El *contrato de comisión* es un contrato por virtud del cual el comisionista se obliga a realizar o a participar en un acto o contrato mercantil por cuenta de otra persona (comitente).

El comisionista podrá desempeñar la comisión contratando en nombre propio o en el del comitente. Si el comisionista contrata en nombre propio no tiene obligación de declarar quién es el comitente y quedará obligado de modo directo como si el negocio fuese suyo con las personas con quien trate. Si el comisionista contrata en nombre del comitente, deberá así indicarlo expresamente. En ambos casos, por lo tanto, quien contrata con terceros es el comisionista actuando en nombre propio o ajeno, por cuenta del comitente.

Contrato de distribución es un contrato por virtud del cual una empresa (fabricante) se compromete a vender en exclusiva sus productos a otra empresa (distribuidor) para su reventa en un determinado territorio. Estos contratos pueden ser con exclusividad o no. Así, serán con exclusividad cuando una empresa se obligue a no entregar sus productos para su reventa en un territorio determinado más que a otra empresa, o cuando una empresa se obligue a no comprar sus productos más que a otra empresa determinada con fines de reventa, o cuando ambas obligaciones sean recíprocas.

El contrato de transferencia de tecnología es un contrato por el cual una persona física o jurídica (transferente o licenciatario) proporciona a otra (adquirente o licenciado) acceso a una tecnología o *know-how*, a cambio de una remuneración. El término *know-how* se refiere a un secreto conocimiento técnico o comercial que proporciona una ventaja a quien lo utiliza en el mercado, siendo elemento esencial el hecho de ser secreto. Se entiende que los conocimientos transferidos no son propiedad de quien los vende (tecnología no patentada), sino que en principio dichos conocimientos pueden ser utilizados comercialmente por cualquier persona experta en la materia. Sin embargo, el *know-how* tiene un indudable valor en sí mismo, y su carácter secreto y confidencial es protegido por la Ley y los Tribunales en caso de espionaje industrial o de divulgación indebida de dichos conocimientos. Es muy importante describir detalladamente el objeto del contrato o conocimiento industrial cedido, así como los medios para su transmisión.

Contrato de exportación de planta "llave en mano". En el contrato "llave en mano", el contratista se obliga a la instalación de una fábrica completa que debe ser entregada en condiciones de inmediato funcionamiento. Con arreglo a este contrato, la empresa

contratista no sólo proyecta y dirige la obra, sino también su ejecución material, responsabilizándose de los aspectos técnicos y económicos, bien realizando por sí misma las tareas o bien mediante terceros bajo su coordinación y dirección general, a cambio de un precio pactado.

El contrato de arrendamiento financiero (leasing) es un contrato por el que una determinada entidad financiera (la sociedad de *leasing* o arrendador) adquiere una cosa para ceder su uso durante un cierto tiempo a una persona o entidad (arrendatario), la cual habrá de pagar a la sociedad de *leasing* una cantidad periódica en concepto de arrendamiento. Transcurrida la duración pactada del contrato, el arrendatario tiene la facultad de adquirir la cosa a un precio determinado, denominado residual, prefijado en el contrato.

El contrato de factoring es un contrato por virtud del cual una persona, el acreedor (o cliente del *factor*) cede los créditos derivados de su actividad comercial, a otra persona, el *factor*, que se encarga de gestionar su cobro, a cambio de una remuneración. Las sociedades de facturación (*factoring*) son una modalidad especial de las sociedades de financiación. Su objeto exclusivo ha de ser la gestión de cobro de créditos en comisión de cobranza, o en su propio nombre como cesionarias de tales créditos. En el contrato de *factoring* intervienen tres sujetos: el *factor*, el cliente del *factor* y el deudor.

El contrato de franquicia (franchising) es una forma de cooperación comercial entre dos empresas independientes por virtud de la cual una empresa (el franquiciador) concede a una o varias empresas (el franquiciado), mediante precio, el derecho a usar sus marcas o signos distintivos en la venta de bienes o servicios. Se entiende por franquicia un conjunto de derechos de propiedad industrial o intelectual relativos a nombres comerciales, marcas, modelos, diseños, patentes, técnicas operatorias (*know-how*), *copyrights*, con la finalidad de la venta de bienes o prestaciones de servicios. Las tres clases principales de los contratos de franquicia son:

- franquicias de distribución: implica una venta de bienes utilizando el nombre comercial del titular de la franquicia;
- franquicia de servicios: el franquiciado ofrece servicios bajo el nombre comercial o marca del titular;

– franquicia de fabricación: el franquiciado fabrica bienes siguiendo las instrucciones del titular y vende los bienes bajo el nombre comercial del mismo titular.

Задание 15. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cuáles son los tipos de contratos de intermediación comercial?
2. ¿Cómo se denominan las partes de un contrato de comisión?
3. ¿Cuáles son las modalidades del contrato de distribución?
4. ¿Qué se entiende por exclusividad?
5. ¿Qué estatuto jurídico tiene el *know-how*?
6. ¿En qué consiste la obligación principal del contratista?
7. ¿Cuál es la característica específica del contrato de arrendamiento financiero?
8. ¿Qué sujetos intervienen en el contrato de *factoring*?
9. ¿Qué se entiende por franquicia?
10. ¿Cuáles son las tres modalidades principales de los contratos de franquicia y en qué consisten?

II VENEZUELA

República del norte de Sudamérica, fronteriza con Colombia, Brasil y Guyana y bañada por el mar Caribe y el océano Atlántico, inmediatamente al norte del ecuador.

Geografía física

El suelo ofrece zonas montañosas en la parte occidental, donde los Andes venezolanos prolongación de los Andes colombianos forman la cordillera de Mérida, grandes llanos y mesetas en el centro, y series irregulares de cordilleras y cerros en el sur y sureste, donde el macizo de las Guayanás forma las sierras Parima y Pacaraima. El gran centro hidrográfico del país es la cuenca del Orinoco cuyos principales afluentes son el Apure, el Meta, el Guaviare y Caroní, y los lagos más importantes son el de Maracaibo, el de Tacarigua o de Valencia. Aunque Venezuela está comprendida en la zona tórrida, ofrece, gracias a sus montañas, la sucesión de las zonas cálida, templada y fría, y el clima es sano y agradable, sobre todo en las dos últimas.

Geografía económica

Venezuela es, desde la segunda década del siglo XX, un destacado exportador de petróleo: este hidrocarburo condiciona su vida económica toda – y ha tenido también un nada desdeñable peso en

la política —.Unidas a los yacimientos de petróleo se encuentran grandes bolsas de gas natural.

La ganadería había sido históricamente la base económica de Venezuela, gracias a la especial aptitud ganadera de Los Llanos. Todavía conserva una notable importancia la cabaña bovina. En la agricultura propiamente dicha, el café es el producto rey; el cacao tiene interés apreciable, como planta autóctona pre-colombina. Caña de azúcar, algodón y tabaco son otros tipos de plantaciones comerciales.

En cambio, el arroz, maíz, bananas, yuca, patatas y frutales diversos se dedican de preferencia a la alimentación de la población venezolana. El bosque recubre un tercio largo del territorio, con tupidas selvas en la Orinoquia meridional y con una amplia variedad de especies maderables; empero, su aprovechamiento resulta aún insignificante en relación al vasto potencial existente. Casi sucede otro tanto con la pesca, no obstante los recursos ictiológicos del Caribe venezolano, a destacar las explotaciones periféricas de las islas de Margarita, Cubagua y otras. Aparte los ya citados hidrocarburos, el subsuelo contiene grandes reservas de hierro en el noreste del estado de Bolívar, base de la moderna siderurgia de Ciudad Guayana. El yacimiento cuprífero de Aroa, en Yaracuy, tiene también plomo, cinc y azufre. Hay asimismo manganeso, níquel, magnesita, amianto, mercurio, fosfatos naturales, oro y diamantes.

La gran represa del Guri, sobre el río Caroní, en Bolívar, que fue terminada en los años 80, ha multiplicado extraordinariamente la generación de electricidad de origen hídrico. El desarrollo industrial financiado con las divisas del petróleo ha permitido la eclosión de un sector manufacturero ya apreciable. Además de la citada siderurgia de Ciudad Guayana, la minerometalurgia empieza a manifestar una actividad relevante. La química y petroquímica prosperan sobre la base de la abundancia nacional de materia prima (petróleo, gas), con numerosas refinerías y fábricas de abonos, ácidos, etc. El sector agroalimentario es muy importante y diversificado; el del cuero y calzado, de gran tradición, cuenta con los cueros de los vacunos de Los Llanos para su abastecimiento. El ensamblaje de vehículos, los aserraderos de madera, los materiales de construcción, la tabaquera, etc., son otras tantas ramas de la actividad fabril cada día más destacables.

Задание 16. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cómo es el clima de Venezuela? 2. ¿Qué papel desempeña el petróleo en la vida del país? 3. ¿Por qué la ganadería había sido históricamente la base económica del país? 4. ¿Cuáles son las plantaciones comerciales principales? 5. ¿Cuáles son los cultivos principales de alimentación de la población? 6. ¿Es importante el aprovechamiento de los recursos ictiológicos venezolanos? 7. ¿Cuáles son las características específicas del desarrollo industrial de Venezuela? 8. ¿Cómo es el potencial exportador e importador del país, según usted?

Урок 8

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

- Ситуация:** Обсуждение основных условий контракта.
Темы:
1. Сертификаты происхождения и качества.
 2. Тара и упаковка.
 3. Санкции.

Диалог

- Nuestras autoridades exigen que entre los documentos del país de origen se presenten el certificado del país de origen de la mercancía y el de calidad.
- Es un requisito común. Podemos extender el certificado de calidad nosotros mismos porque somos titulares del certificado de registro que acredita que cumplimos con los requisitos que aseguran la calidad conforme a las normas, y estamos autorizados, por tanto, a emitir certificados de calidad para nuestros artículos. O, si quieres, podemos solicitar un certificado de calidad al organismo oficial.
- Para una mayor seguridad, sería mejor que el certificado fuera emitido por un organismo autorizado.
- Vale. No hay problemas.
- En cuanto al envase y embalaje, depositamos nuestra confian-
- Наши власти требуют, чтобы в числе документов из страны происхождения был сертификат происхождения товара и свидетельство о его качестве.
- Это обычное требование. Мы можем выдавать свидетельство о качестве сами, потому что у нас есть свидетельство о регистрации предприятия, а оно подтверждает, что предприятие отвечает установленным требованиям, которые гарантируют соблюдение стандартов качества, и поэтому мы можем сертифицировать качество нашей продукции сами. Или, если хотите, мы можем обратиться с ходатайством о сертификате качества в компетентные органы.
- Для большей уверенности было бы лучше, чтобы это был сертификат уполномоченной организации.
- Хорошо. С этим не будет проблем.
- Что касается тары и упаковки, то мы вам доверяем.

za en vosotros. Si me dices que son muy seguros, me despreocupo.

— Eso es, despreocúpate. Ya te he comentado que las bolsas de plástico y las cajas protegen bien los artículos. Y todas las manipulaciones están automatizadas: las cajas se colocan en paletas con máquinas automáticas y las paletas se cargan al camión con carretillas de uñas y en el contenedor, con transpaletas. Las cargas manuales son extraordinarias. Por eso la mercancía tiene pocas ocasiones para romperse o deteriorarse.

— Muy bien. Debe aparecer también en el contrato la cláusula penal. ¿Cómo la ves?

— En mi opinión, tiene poca importancia. Será una cláusula formal, más bien. Tiene carácter intimidatorio frente al posible incumplimiento de las obligaciones y nosotros siempre mantenemos la factura pro-forma aceptada y nunca demoramos los suministros. Siempre se exceptúan los casos de fuerza mayor, claro está y ¡ojalá que no ocurran! Y en lo que toca al importador, está interesado en no demorar el pago para poder tener la mercancía en su disposición cuanto antes. En ese sentido, el

Раз вы мне говорите, что они очень надежны, я не буду беспокоиться.

— Вот именно, не беспокойтесь. Я вам уже говорила, что полиэтиленовые пакеты и коробки хорошо предохраняют наши изделия. А все погрузочно-разгрузочные работы автоматизированы: коробки ставят на европоддоны автоматически, а поддоны загружают в грузовик вилочными автопогрузчиками, а в контейнеры — механическими погрузчиками. Вручную грусят только в чрезвычайных случаях. Поэтому товар очень редко может повредиться.

— Очень хорошо. В контракте должна также быть статья о санкциях. Какой она вам представляется?

— На мой взгляд, это не имеет большого значения. Это скорее формальная статья. Она носит превентивный характер в отношении предполагаемого невыполнения обязательств, а мы всегда соблюдаём принятый счет-проформу и никогда не запаздываем с поставками. За исключением, конечно, обстоятельств непреодолимой силы, дай Бог, чтобы их не случалось! А что касается импортера, он заинтересован не затягивать с оплатой, чтобы поскорее получить

crédito documentario es una forma de pago bastante segura. Pues, como quieras, podemos pactar una indemnización tasa- da o establecerla de forma ge- neral. Según nuestra Ley, no puede superar un 15% del im- porte total.

— Vale. Podemos poner un 10%, que es la práctica común en mi país.

— De acuerdo.

товар в свое распоряжение. В этом отношении аккредитив — довольно надежная форма оплаты. Так что на ваше усмот- рение, можем оговорить тарифицированную компенсацию или установить ее в общем виде. По нашим законам она не может превышать 15% от общей стоимости.

— Хорошо. Мы можем поста- вить 10%, это обычная прак-тика в нашей стране.

— Договорились.

Словарь

acreditar	подтверждать, удостоверять
autorizar	разрешать; уполномочивать
cláusula <i>f</i>	статья (договора)
común	общий, обычный
crédito <i>m</i> documentario	аккредитив
cumplir (con)	выполнять, соблюдать
depositar	вкладывать, сдавать на хранение
despreocuparse	не беспокоиться
deteriorar	портиться
extender	требовать
extender	выдавать, выписывать
fuerza <i>f</i> mayor	непреодолимая сила
importe <i>m</i>	сумма
indemnización <i>f</i>	компенсация, возмещение; штраф
manipulaciones <i>f pl</i>	зд. погрузочно-разгрузочные работы
mantener	поддерживать, сохранять
norma <i>f</i>	стандарт
normalización <i>f</i>	стандартизация
organismo <i>m</i>	орган
pactar	оговаривать, согласовывать
paleta <i>f</i>	европоддон
penal	штрафной
penalización <i>f</i>	наказание, санкция
registro <i>m</i>	регистр
requisito <i>m</i>	требование

<i>seguro</i> <i>m</i>	надежный
<i>solicitar</i>	ходатайствовать, просить
<i>tasa</i> <i>f</i>	ставка, тариф
<i>titular</i> <i>m/f</i>	владелец, держатель
<i>transpaleta</i> <i>f</i>	вилочный погрузчик (механический)
<i>carretilla</i> <i>f</i>	тачка, тележка
<i>carretilla</i> <i>f de / con uñas</i>	вилочный автопогрузчик
<i>carretilla</i> <i>f de / con horquillas</i>	вилочный автопогрузчик
<i>manipulación</i> <i>f</i>	манипуляция

Тематический словарь

<i>certificado</i> <i>m</i>	свидетельство, сертификат
<i>certificado de conformidad a normas</i>	свидетельство о соответствии стандартам
<i>certificado de depósito</i>	складское свидетельство
<i>certificado de fábrica</i>	заводской сертификат
<i>certificado de garantía</i>	гарантийный документ
<i>certificado de inspección sanitaria</i>	санитарный сертификат
<i>certificado de origen de la mercancía</i>	сертификат происхождения товара
<i>certificado de prueba</i>	сертификат об испытании
<i>certificado de registro de la compañía</i>	свидетельство о регистрации компании
<i>certificado de seguro</i>	свидетельство о страховании (полис)
<i>certificado extendido por la comisión pericial</i>	свидетельство о проведении экспертизы (экспертиза)
<i>certificado sanitario</i>	санитарный сертификат
<i>certificado transitorio</i>	транзитный сертификат
<i>talón de depósito</i>	складское свидетельство
<i>permiso para exportar</i>	разрешение на экспорт
<i>permiso para importar</i>	разрешение на импорт
<i>permiso previo</i>	предварительное разрешение
<i>autorización de exportación</i>	разрешение на вывоз
<i>certificación</i>	сертификация, сертификат
<i>permiso</i>	разрешение, позволение
<i>permiso previo de importación (plazo de) validez del certificado</i>	лицензия на импорт
<i>actividades de normalización y certificación</i>	срок действия свидетельства деятельности по стандартизации и сертификации

certificado emitido por el propio fabricante	сертификат, выписанный самим производителем
contenido del certificado	содержание свидетельства
fecha de expedición del certificado	дата выдачи свидетельства
organismo de certificación	официальный орган по сертификации
acreditado oficialmente	владелец свидетельства;
portador del certificado	предъявитель свидетельства
titular del certificado	владелец свидетельства

Задание 1. Дайте русские соответствия.

Presentar el certificado de la fábrica, estar autorizado a emitir certificados, acreditar la conformidad a las normas, solicitar un certificado a la Cámara de Comercio, envase y embalaje seguros, manipulaciones automatizadas, colocar las mercancías en el contenedor, tener pocas ocasiones para romperse, incluir penalizaciones en la cláusula penal, exceptuar los casos de fuerza mayor, demorar el pago, demorar los suministros, pactar la indemnización en forma general, tasar la indemnización, establecer penalizaciones, importe total del suministro, superar un 10% del precio, tener en su disposición.

Задание 2. Переведите на русский язык.

1. La Asociación Española de Normalización y Certificación es el único organismo autorizado oficialmente para realizar actividades de normalización y certificación.
2. El certificado de registro de empresa tiene como fin acreditar la conformidad del sistema de aseguramiento de la calidad de una empresa respecto a los requisitos establecidos.
3. La calidad de la mercancía puede acreditarse mediante un certificado de calidad o una simple declaración del fabricante.
4. La cláusula penal de un contrato establece penalizaciones por el supuesto incumplimiento contractual por parte del exportador y por parte del importador.
5. El envase y embalaje proporcionan a la mercancía la protección y seguridad adecuadas.
6. Para que una mercancía llegue a su destinatario en perfectas condiciones, es necesaria una adecuada manipulación en los centros de carga.
7. Las carretillas de uñas sirven para introducirse debajo de las cajas o paletas facilitando su uso.
8. Las transpaletas son de tipo manual y se utilizan en los al-

macenes y para la colocación en el interior de los contenedores.
9. Presentar el certificado de origen es la práctica común a la hora de importar una mercancía.

Задание 3. Замените пропуски подходящими по смыслу глаголами в соответствующей форме.

Demorar, expedir, solicitar, conceder, acreditar.

1. El certificado de origen..... para acreditar el país de origen de la mercancía. por las Cámaras de Comercio del país exportador. 2. El certificado de calidad la conformidad de la calidad del producto a las normas. 3. El certificado de origen puede en la Aduana. 4. Para poder tener la mercancía en su disposición el importador no debe el pago.

Задание 4. Замените русские слова и словосочетания испанскими соответствиями.

Европоддон, сертификат качества, непреодолимая сила, погрузочно-разгрузочные работы, санкции, сертификат происхождения, статья о санкциях, механические автопогрузчики.

1. Entre la documentación emitida en el país de origen se debe incluir el y 2. Para facilitar las manipulaciones de las mercancías se utiliza mucho
3. es la indemnización tasada de daños y perjuicios para el supuesto incumplimiento contractual. 4. Si ocurre un caso de, se debe comunicar en el menor tiempo posible a la otra parte. 5. Las cajas se colocan en el interior de los contenedores utilizando 6. Todas las están automatizadas. 6. Las tienen carácter intimidatorio.

Задание 5. Дайте испанские соответствия.

Соблюдать установленные требования; официальный орган по сертификации; получать свидетельство; подтверждать соответствие требованиям; срок действия свидетельства; выдавать сертификат; дата выдачи свидетельства; компетентный орган по; владелец свидетельства; выдавать свидетельство; соответствовать требованиям; документально удостоверять;

дентельность по стандартизации и сертификации; требования, установленные для; требования, установленные для; сертификат, выписанный самим производителем; выполнять условия; подписывать свидетельство; удостоверять качество и надежность продукции; выписывать свидетельство; содержание свидетельства; свидетельство подтверждает качество товара; предъявитель свидетельства.

Задание 6. Переведите на испанский язык.

1. Это обычное дело. 2. Завод-производитель сам может подтвердить качество товара. 3. Не беспокойтесь, мы запросям сертификат в торговой палате. 4. Мы считаем подтвержденный счет-проформу заказом и выполняем его. 5. Если не задерживается оплата, то не задерживаются и поставки. 6. Санкции можно оговорить в общем виде. 7. Самая надежная форма оплаты – это аккредитив. 8. Сумма-штраф не должна превышать 15% общей стоимости заказа.

СЛОВООБРАЗОВАНИЕ

Префиксы *des-*, *dis-*, *di-* придают значение несоответствия, противоположности, противоречия, например: *preocuparse* ‘беспокоиться’ – *despreocuparse* ‘не беспокоиться’, ‘переставать беспокоиться’ *confianza* ‘доверие’ – *desconfianza* ‘недоверие’, *conformidad* ‘соответствие’ – *disconformidad* ‘несоответствие’. Может означать расширение сферы действия: *poner* ‘класть’ – *disponer* ‘располагать’.

Задание 7. Сделайте морфологический анализ выделенных слов.

Cansar ‘утомлять’ – *descansar* ‘отдыхать’, *culpa* ‘вины’ – *disculpa* ‘извинение’, ‘оправдание’, *conectar* ‘соединять’ – *desconectar* ‘разъединять’, *cargar* ‘грузить’ – *descargar* ‘разгружать’, *contar* ‘считать’ – *descontar* ‘высчитывать’.

Задание 8. Сделайте полный морфологический анализ следующих слов.

Aplazar ‘откладывать’, *desplazar* ‘перемещать’, *asociación* ‘ассоциация’, *desasociación* ‘разъединение’, *disponibilidad* ‘наличие’, ‘наличность’.

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

Подтверждение получения (acuse de recibo)

Вид письма, очень часто используемый в коммерческой деятельности. Оно служит для того, чтобы подтвердить получение товара, документов и тому подобное, в том числе, например, заказа, а также для того, чтобы сообщить корреспонденту какие-либо обстоятельства, связанные с получением. В основном тексте письма можно выделить две части. В первом абзаце подтверждается получение с указанием всех достаточно необходимых деталей, например:

- Acabo de recibir, en el día de hoy, su petición de ofertas.
- Tenemos el gusto de acusar recibo del envío realizado por ustedes correspondiente a nuestro pedido número..... con fecha de.....
- Acusamos recibo de su talón del Banco Santander.....

Во втором абзаце или, если необходимо, в нескольких, излагается информация или даются ссылки на обстоятельства, которые непосредственно связаны с предметом письма и последующим развитием данной конкретной ситуации. Например, подтверждение о получении товара логично дополнить информацией о действиях, совершенных для оплаты поставленного товара (отправка векселя, чека и тому подобное); подтверждение получения заказа может сопровождаться указанием срока его выполнения и так далее.

Важно отметить еще несколько обстоятельств. При подтверждении получения денежных документов необходимо указывать числа цифрами и прописью во избежание каких-либо ошибок, при этом название денежных единиц обычно указывается перед суммой, что облегчает восприятие, например:

- el talón número 2.504.908 por la cantidad de euros 2.700.- (dos mil setecientos),
- su talón del Banco LA GENERAL de euros 45.000.- (cuarenta y cinco mil).

Обратите внимание на тире между цифровой и словесной записью суммы, а также на то, что группы разрядов отделяются в Испании точками, а в большинстве стран Латинской Америки — запятыми.

Слово *talón*, как и слово *чек* в русском языке может обозначать как кассовый чек, предъявляемый к оплате, так и купон чековой книжки, который является средством оплаты. Двусмысленность снимается контекстом. Сравните:

- Acusamos recibo de su talón..... cuyo importe abonamos en su cuenta como pago por – Подтверждаем получение вашего чека и перечисляем указанную сумму на ваш счет в качестве оплаты за

и

- Adjunto le remito el talón..... para abonar el saldo total del importe de su factura – Высылаю вам чек для полной оплаты вашего счета.

В случае отрицательного ответа, например, на какой-либо запрос, необходимо его аргументировать и желательно закончить письмо так, чтобы оставалась открытой возможность дальнейшего развития отношений. Примером последнего пункта письма может быть следующий:

- Adjunto les remitimos, para una mejor información, folleto informativo de nuestra maquinaria con todas las especificaciones técnicas, y nos ponemos a su disposición para cuanto puedan necesitar.

В конце письма может содержаться просьба подтвердить получение, которую можно объединить с заключительной фразой, например:

- Les rogamos que a la mayor brevedad posible nos remitan su acuse de recibo y aprovechamos la ocasión para saludarles atentamente.

В случаях, когда отправителю важно иметь документ, подтверждающий получение отправленного, в практике широко используется уже готовый текст, который адресату нужно лишь подписать и отослать, что избавляет его от необходимости писать письмо-подтверждение и экономит его время, а также ускоряет отправку ответного подтверждения. Поэтому в конце письма может содержаться просьба о таком подтверждении, например:

- Les rogamos que nos remitan firmado el recibo que le adjuntamos.

Образец письма-подтверждения:

SUPERMERCADOS "EL ESMERO"
c/ Alcalá, 12
38040 Torrejón de Ardoz (Madrid)
Torrejón de Ardoz, a 26 de octubre de 2002

El Olivar
Polígono San Crisanto
Apartado 5.761
23005 Jaén
S/ref. 3607/02
Asunto: Acuse de recibo

Muy señores nuestros:

Acusamos recibo de su envío correspondiente a nuestro pedido número 1205/02 con la fecha de 10 de octubre.

Adjunto les remitimos el talón número 2.507.009 del BARCLAYS por la cantidad de euros 615.— (seiscientos quince) para abonar el importe de su factura, tal como habíamos acordado previamente.

Les rogamos que nos remitan su acuse de recibo.

Sin otro particular, les saludamos atentamente.

Pedro Martín,
Jefe de compras

Anexo: 1 talón del BARCLAYS, n.º 2.507.009.

При доставке товара покупателю вручается квитанция, т.е. разновидность расписки (или), которую он подписывает в двух экземплярах. Поскольку счет он получает лишь после оплаты всей стоимости товара, эта квитанция является единственным документом, подтверждающим торговую сделку.

К этому же типу документов можно отнести и простые расписки, имеющие довольно стандартную форму.

Образец расписки:

He recibido el talón del Banco Santander n.º 3.000.011 por la cantidad de euros 350. – (trescientos cincuenta) en concepto de los servicios de transporte prestados a la compañía PAPELERA DEL NORTE durante los días 23 a 25 de octubre de 2002.

Durango, a 25 de octubre de 2002

Firmado:

Antonio Domínguez

Клише

acusar recibo	подтвердить получение
acuse de recibo	подтверждение получения
envío correspondiente al pedido número	поставка во исполнение нашего заказа №
envío realizado por ustedes	ваша поставка; поставка, которую вы осуществили
envío con fecha de	поставка от ... числа
talón / cheque por la cantidad de	чек на сумму
talón por el importe de	чек на сумму
talón de euros.....	чек на евро
el importe del talón	сумма, указанная в чеке
el importe de la factura	сумма счета; сумма, указанная в счете
abonar en la cuenta	перечислить на счет
abonar el saldo total del importe	полностью рассчитаться
abonar el importe de la factura (en la cuenta corriente)	перечислить указанную сумму на (текущий) счет
adjuntar el recibo	приложить расписку (к письму)
adjunto le remito	высыпаю вам
remitir su acuse de recibo	выслать подтверждение о получении
remitir firmado el recibo	отослать подписанную расписку
a la mayor brevedad posible	в кратчайшие сроки
en concepto de los servicios de los servicios de transporte	за услуги
prestados a	транспортные услуги, оказанные

Задание 9. Используя данные задания 7 урока 5 о рольном свинце, напишите письмо, подтверждающее получение свинца, с указанием данных высыпаемого в счет оплаты векселя и просьбой подтвердить его получение.

Задание 10. Составьте письмо, подтверждающее получение документов об отправке товара, которые продавец прислал вам по условиям контракта.

Задание 11. Напишите вашему коммерческому партнеру письмо-подтверждение о получении каталога и прайс-листа.

ЛИНГВО-КОММЕРЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ *КОНТРАКТ (продолжение)*

6. Документация (Documentación)

Для реализации контракта необходимо наличие у сторон определенных документов, которые требуют соответствующие органы каждой страны, таких как разрешение на экспорт и импорт, свидетельство о качестве товара, сертификат происхождения товара и т.п. В договор чаще всего включают, как наиболее существенный, пункт о подтверждении качества товара сертификатом качества. Однако законодательство и нормативные акты конкретной страны могут требовать и другие документы, получение которых сторонами оговаривается в контракте.

Пример:

- – El vendedor declara que solicitará y obtendrá los permisos de exportación exigidos por el Gobierno de para las mercancías objeto de este contrato.
- – El comprador se compromete a conseguir las declaraciones y certificaciones que sean requeridas a petición del vendedor siempre y cuando no estén en desacuerdo con las leyes españolas.

7. Упаковка и маркировка (Envase y embalaje)

Тара и упаковка играют очень важную роль в транспортировке товара, так как от них зависит, в каком состоянии прибудет товар в пункт назначения. При выборе тары и упаковки

ковки необходимо учитывать способ транспортировки, количество перевалок и другие обстоятельства. Чаще всего выбор тары и упаковки остается за продавцом, и на него же возлагается ответственность за повреждение груза, вызванное несоответствующей упаковкой. Маркировка важна в первую очередь для доставки груза в срок и по назначению. Поэтому элементы маркировки часто тоже оговариваются в контракте.

8. Санкции (Penalización)

На случай невыполнения обязательств одной из сторон в контракте предусматриваются санкции, т.е. тарифицированная денежная компенсация, а также установление предела компенсации (в Испании она не может превышать 15%).

Пример:

- – El licenciante no asume responsabilidad alguna en relación con la fabricación del producto, comprometiéndose únicamente a suministrar la asistencia técnica precisa para corregir errores, si bien tal asistencia correrá a cargo del licenciatario.
- El licenciante no será responsable frente a posibles reclamaciones o pleitos iniciados por terceros contra el licenciatario, ni tendrá obligación alguna de indemnizar al licenciatario por cualquier responsabilidad, daño, pérdida o gastos incurridos o sufridos por éste que resulten de o sean causados por la fabricación defectuosa o presumiblemente defectuosa del producto por el licenciatario.
- El licenciatario indemnizará al licenciante frente a cualquier reclamación de terceros que tenga su origen en el producto.

9. Гарантии и претензии (Garantías, pretensiones, reclamaciones)

Существуют различные виды гарантий: гарантия предложения (garantía de oferta), которая гарантирует подписание контракта, например, на торги, гарантия исполнения (garantía de ejecución), которая покрывает возможный риск, связанный с невыполнением продавцом своих обязательств по контракту; гарантия возмещения затрат (garantía de reembolso), которая гарантирует возвращение покупателю аванса в случае невыполнения продавцом своих обязательств, и много

других. Такие гарантии имеют форму денежного залога в банке, т.е. являются денежным обеспечением сделки и обычно оговариваются в испанских контрактах.

Пример:

- – El vendedor establecerá una garantía bancaria incondicional e irrevocable a favor del comprador por el 20% del precio del contrato, como cobertura del pago anticipado efectuado por éste.
- – Como garantía de buena ejecución, para responder del exacto cumplimiento de sus obligaciones contractuales, el vendedor depositará un aval bancario a favor del comprador por el 15% del precio del contrato.

В наших условиях в контракт купли-продажи товара чаще всего включается пункт о гарантии качества товара (*garantía de calidad*) с указанием гарантийного срока. Может также оговариваться порядок предъявления претензий.

Пример:

- – *Plazo de garantía.* Formalizada la recepción provisional de la obra, se iniciará el plazo de garantía de un año, durante el cual el contratista responderá del buen funcionamiento de la obra, así como de la posible existencia de defectos en el diseño, trabajos realizados o materiales.
 - Si durante este período, la obra no se ajusta a las condiciones del contrato debido a la existencia de vicios o defectos, el contratista procederá a subsanarlos de inmediato mediante reparación o sustitución de las partes o materiales afectados, prorrogándose el período de garantía por igual tiempo a aquél en que las obras estuviesen paradas. Si la correcta reparación del defecto es imposible de inmediato, el contratista realizará una mejora provisional siempre con el visto bueno de la dirección técnica, procediendo a una mejora definitiva tan pronto y como las condiciones se lo permitan.
 - El contratista solicitará mensualmente a la dirección técnica los certificados interinos que darán fe del valor total del trabajo ejecutado y de la planta entregada hasta el momento.

10. Обстоятельства непреодолимой силы (*Fuerza mayor*)

Санкции тесно связаны и статьи о так называемых форс-мажорных обстоятельствах, или обстоятельствах непреодолимой силы. Форс-мажор – калька с французского (*force majeure*,

исп. *fuerza mayor*) со значением “чрезвычайное обстоятельство”, “непреодолимая сила”. Обычным условием является освобождение от уплаты ущерба в случае наступления чрезвычайных обстоятельств, если они оказывают непосредственное влияние на возможность выполнения обязательств по контракту. При этом в контракте могут оговариваться такие условия, как необходимость известить контрагента о наступлении форс-мажорных обстоятельств в определенный срок, документально подтвердить эти обстоятельства и их непосредственное влияние на выполнение контракта. Поскольку *fuerza mayor* буквально означает “высшая сила”, в оговорке форс-мажорных обстоятельств на испанском языке формулировка обычно двойная: *fuerza mayor o circunstancias imprevistas*.

Пример:

- – Los plazos estipulados se aplazarán en los casos en que concurra fuerza mayor o cuando surjan circunstancias imprevistas.
- – Cada una de las partes contratantes (obligada a prorrogar los plazos pactados) debe comunicar la concurrencia de tales circunstancias (motivo de aplazamiento) dentro del plazo de treinta días (30), a partir de la fecha en que surgió la correspondiente situación y, además, demostrar mediante documentación oficial la autenticidad del evento mencionado.

11. Арбитраж (Arbitraje)

По самой природе международных сделок контракт в юридическом отношении функционирует в условиях действия разных законов разных стран. Поэтому обычным требованием к контракту в большинстве стран является указание, под действие законов какой страны подпадает контракт (*Ley aplicable*). Стороны могут избрать юрисдикцию страны:

- ✓ где подписывается контракт (*lex loci*),
- ✓ где находится товар (*lex foci*)
- ✓ либо страны, где выполняется основное обязательство по контракту (*lex executionis*).

На случай невозможности решить спор мирным путем или в общем суде выбранной страны, стороны указывают арбитраж, в который они могут обратиться. Это может быть арбитраж какой-либо третьей страны (например, арбитражный суд Международной торговой палаты в Париже, арбитражный суд

в Лондоне, Стокгольме и другие), либо арбитражный суд страны экспортёра или импортера.

Примеры:

- –Cualquier controversia o disputa que surja de este contrato, o el incumplimiento del mismo, que no pueda ser resuelta amigablemente, se solucionará finalmente mediante arbitraje, según los Reglamentos de Conciliación y Arbitraje de por uno o más árbitros nombrados de acuerdo con dichos Reglamentos.
- – Todos los litigios que puedan plantearse en relación con el presente contrato, serán resueltos de forma definitiva, según las Reglas de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, por uno o varios árbitros designados de acuerdo con dichas reglas. (Стандартная оговорка арбитража Международной торговой палаты.)
- – Este contrato se somete a la Ley española. En caso de duda o controversia en la interpretación o ejecución de este contrato y sus anexos, las partes, con renuncia expresa a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles, se someten a arbitraje de conformidad con lo dispuesto en el Reglamento de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros designados con arreglo a dicho Reglamento. El arbitraje tendrá lugar en y en idioma

12. Язык (Idioma)

Контракт может быть составлен на одном, двух и более языках. В соответствующей статье контракта должно быть указано, на каких языках написан контракт и вся прилагаемая к нему документация. В случае составления контракта на нескольких языках в испанском контракте указывается, какой текст следует использовать при толковании статей контракта, например, в суде.

Пример:

- El contrato, documentación y anexos se establecerán en inglés y español, y ambas versiones serán oficiales, con la condición de que, sin embargo, la versión inglesa será la que prevalezca, en el caso de cualquier disputa en cuanto a interpretación de cada una de las cláusulas que integran el contrato.

13. Прочие условия (Disposiciones varias / Estipulaciones generales)

В этот раздел обычно включают различные условия и положения, которые имеют второстепенное значение и не вошли в предыдущие разделы.

Пример:

- – Los términos del contrato no pueden ser alterados, renunciados o modificados ni cancelados, excepto por declaración expresa por escrito, en representación de las partes, por sus respectivos funcionarios debidamente autorizados.
- – La invalidez o imposibilidad de cumplimiento de cualquier cláusula del contrato, no afectará a la validez de las restantes.

Сюда же обычно включается статья, в которой указывается, что все предшествовавшие переговоры и переписка не имеют силы, если они входят в противоречие с контрактом. Отличительной чертой испанского контракта является то, что эта оговорка формулируется от противного:

- Este documento con sus anexos constituye el acuerdo total entre las partes y no existen derechos, obligaciones, declaraciones, ni garantías verbales que no hayan sido incorporadas a este contrato. Cualquier modificación a este contrato deberá realizarse por escrito y ser firmada por ambas partes.

Клише

declaración aduanera de exportación	таможенная декларация экспортёра
declaración de carga	накладная на груз
declaración fiscal	налоговая декларация
declaración de importación	декларация импортера
declaración de procedencia de mercancías	декларация о происхождении товара
presentar las certificaciones y permisos requeridos	представить требуемые свидетельства и разрешения
solicitar los permisos exigidos	испрашивать необходимые разрешения
obtener el permiso de exportación	получать разрешение на экспорт

conseguir las certificaciones requeridas	получать требуемые сертификаты
siempre y cuando no estén en desacuerdo con los permisos exigidos por el Gobierno de	при условии, что они не будут противоречить разрешения, требуемые правительством
exigidos para las mercancías objeto del contrato	требуемые для товаров, которые являются предметом данного контракта
se compromete a conseguir surtir efecto	обязуется получить
presentar a efectos de expedir / emitir / entregar el certificado	действовать, быть действенным предъявлять для выдавать свидетельство
conceder / otorgar certificado	выдавать сертификат
formalizar / extender / legalizar el certificado	оформлять (выписывать) свидетельство
obtener / recibir el certificado	получать свидетельство
firmar el certificado	подписывать свидетельство
el certificado comprueba / acredita / testimonia / identifica la calidad del artículo	свидетельство подтверждает качество товара
cumplir con los requisitos / exigencias	соблюдать требования; соответствовать требованиям
cumplir con las condiciones	выполнять условия
acreditar la conformidad a los requisitos	подтверждать соответствие требованиям
acreditar la calidad y seguridad de un producto	удостоверять качество и надежность продукции
organismo autorizado para acreditar mediante documento	компетентный орган по документально удостоверять / подтверждать
cumplimiento de las exigencias establecidas	соблюдать установленные требования
exigencias establecidas respecto a con embalaje marítimo	требования, установленные для в упаковке для перевозки морем

con embalaje normal	в обычной упаковке
embalaje	упаковка; стоимость упаковки включая тару
embalaje incluido	в упаковке в тропическом исполнении
en embalaje tropical	отчет о стоимости произведенных работ
certificado que dará fe del valor del trabajo ejecutado	в качестве покрытия аванса
como cobertura del pago anticipado	в качестве гарантии качества выполнения
como garantía de buena ejecución	из-за наличия недостатков и дефектов
debido a la existencia de vicios o defectos	внести в банк залог на имя
depositar un aval bancario a favor del comprador	выставить банковскую га-рантию
establecer una garantía bancaria	не соответствовать условиям контракта
no ajustarse a las condiciones del contrato	немедленно устранить
proceder a subsanar de inmediato	продлевать гарантийный срок
prorrogar el período de garantía	ремонт или замена неисправных деталей
reparación o sustitución de las piezas afectadas	нести ответственность за возможные дефекты
responder de la posible existencia de defectos	нести ответственность за точное выполнение обязательств по контракту
responder del exacto cumplimiento de sus obligaciones contractuales	устанавливается годичный гаранний срок
se iniciará el plazo de garantía de un año	устранить недостатки и дефекты
subsanar los vicios y defectos	отремонтировать или заменить
subsanar mediante reparación o sustitución	гарантия на имя покупателя
una garantía a favor del comprador	гарантия в 20% стоимости контракта
una garantía por el 20% del precio del contrato	

asumir responsabilidad en relación con	нести ответственность за
beneficio esperado o debido	ожидаемая или неполученная прибыль
caso de que no cumpliera cláusula compensatoria	в случае невыполнения
corregir / subsanar errores	статья о компенсации
correr a cargo de	устранять недостатки
daños que sean causados por defectos de calidad	совершаться / выполняться за счет
demoras en la recepción de la mercancía	ущерб, причиненный
demoras en los pagos	дефекты качества
el período contractual de garantía	задержки в приеме товара
el supuesto de incumplimiento contractual	задержки в оплате
frente a posibles reclamaciones o pleitos	гарантийный срок по контракту
garantía de reembolso	возможное невыполнение контракта
gastos que resulten de incumplimiento de las obligaciones por parte del exportador	за возможные рекламации и иски
indemnización tasada de daños y perjuicios	гарантия возврата, возмещения расходы, вызванные
indemnizar al comprador por daños o gastos	невыполнение обязательств экспортером
indemnizar al licenciatario frente a cualquier reclamación de terceros	нормированное возмещение ущерба
la devolución de los anticipos percibidos	возместить покупателю ущерб и расходы
la validez de la penalización ley aplicable	возместить лицензиару любой ущерб, связанный с рекламациями третьих лиц
	возврат полученного аванса
	действенность санкции
	закон, под действие которого подпадает / действие которого распространяется на

los riesgos derivados del posible incumplimiento no asumir responsabilidad alguna en relación con no pudiendo superar un 15% del importe total del precio del contrato	риска, связанный с возможным невыполнением не нести никакой ответственности за не может превышать 15% общей суммы контракта
reclamaciones o pleitos iniciados por terceros contra retrasos en las entregas ser responsable frente a sobrepasar el porcentaje antes indicado sumando uno a uno, no sobrepasar a partir de la fecha en que ajeno a la voluntad de las partes casos concretos de la fuerza mayor casos de fuerza mayor motivo de aplazamiento comunicar la concurrencia de los casos de fuerza mayor cuando surjan circunstancias imprevistas daños y perjuicios por incumplimientos contractuales demostrar la autenticidad del evento mencionado demostrar mediante documentación oficial dentro del plazo de en el menor tiempo posible estipular los plazos	рекламации или иски, поданные третьими лицами задержки в поставках нести ответственность за превышать указанный выше процент в сумме не может превышать со дня (наступления) не зависящий от воли сторон конкретные обстоятельства не преодолимой силы обстоятельства непреодолимой силы, послужившие причиной задержки сообщить о наступлении обстоятельств непреодолимой силы в случае непредвиденных обстоятельств ущерб, причиненный невыполнением обязательств по контракту подтвердить подлинность указанного обстоятельства подтвердить официальными документами в период / в течение в кратчайшие сроки установить сроки

evento acaecido	произошедшее событие
evento imprevisible	непредвиденное событие
hacer imposible el cumplimiento de las obligaciones contractuales	делать невозможным выполнение обязательств по контракту
incumplimiento causado por fuerzas imprevisibles	невыполнение, вызванное непредвиденными обстоятельствами
los casos en que conculta fuerza mayor	обстоятельства непреодолимой силы
motivo de aplazamiento	причина отсрочки
prorrogar los plazos estipulados	отдвигать установленные сроки
prorrogar los plazos pactados	продлевать установленные сроки
quedar eximido del pago de daños y perjuicios	освобождаться от возмещения ущерба
reseñar los casos concretos	указать конкретные обстоятельства
agotar, en lo posible, la vía amistosa para conciliación	исчерпать все возможные способы дружеского решения
controversia o disputa que surja de este contrato	примирение противоречия или разногласия, которые могут возникнуть при выполнении данного контракта
cuestiones litigiosas derivadas de	спорные вопросы, возникающие
hacer mención expresa ley aplicable al contrato	ясно указать закон, под действие которого подпадает данный контракт
mediación	посредничество
plantearse en relación con el presente contrato	возникнуть в связи с выполнением данного контракта
resolución de los conflictos	разрешение споров
resolver amigablemente	решить дружеским путем

resolver amigablemente / por vía amistosa	разрешать дружеским путем
resolver vía judicial	разрешать судебным путем
será resuelto de forma definitiva	решение будет окончательным
solucionar mediante arbitraje	разрешать через арбитраж
solucionarse finalmente mediante arbitraje	разрешаться в арбитраже
someter, previo convenio, a la decisión de	выносить по предварительно му согласию на рассмотрение
someterse a arbitraje	передавать на рассмотрение в арбитраж
someterse a la Ley española / a la Ley rusa	подчиняться законам Испа- нии / России; подпадать под действие законов Испании / России
ambas versiones serán oficiales	оба текста имеют законную силу
el idioma en que debe ser escrita, leída e interpretada toda la documentación	язык, на котором составляет- ся и толкуется вся доку- ментация
establecer el contrato en español y ruso	составлять контракт на ис- панском и русском языках
idioma-puente	язык-посредник
interpretación de las cláusulas	толкование статей
la versión inglesa será la que prevalezca en cuanto a interpretación	толкование следует прово- дить по английскому тексту
la versión que da fe del contrato	текст, по которому следует толковать
renunciar los términos	отказываться от выполнения условий
modificar los términos	изменять, модифицировать условия
cancelar los términos	аннулировать, отменять условия
alterar los términos	менять условия (суть, содер- жание, форму)

excepto por declaración expresa por escrito	только в письменной форме
sus respectivos funcionarios debidamente autorizados	надлежаще уполномоченные представители
invalidez de una cláusula no afecta las demás	недействительность одной статьи не затрагивает остальных
entrar en vigor en el momento en que lo firman las partes	вступать в силу в момент его подписания

Задание 12. Переведите на русский язык следующие фразы.

- a) El vendedor declara que obtendrá los permisos, el comprador se compromete a conseguir las certificaciones, siempre y cuando no estén en desacuerdo con las leyes rusas, las certificaciones que sean requeridas a solicitud del comprador;
- б) el comprador no asume responsabilidad alguna en relación con la fabricación del producto, el vendedor se compromete a suministrar la asistencia técnica precisa, la reparación correrá a cargo del fabricante, ser responsable frente a reclamaciones de terceros, pleitos iniciados por terceros contra el fabricante, indemnizar al comprador por cualquier pérdida sufrida, siempre que el deterioro resulte de embalaje no adecuado, los daños que sean causados por la fabricación defectuosa, la reclamación que tenga su origen en el producto;
- в) establecer una garantía bancaria en provecho del comprador, depositar un aval bancario como garantía del suministro, establecer un plazo de garantía de un año, ser responsable del buen funcionamiento de la maquinaria, proceder a reparación o sustitución del producto defectuoso, si la subsanación del defecto es imposible;
- г) los plazos estipulados se prorrogarán en los casos de, comunicar la concurrencia de fuerza mayor a la otra parte;
- д) el incumplimiento del contrato, resolver amigablemente cualquier controversia o disputa, los litigios que puedan plantearse en relación con el contrato, caso de duda en la interpretación o ejecución del contrato, el contrato se somete a la Ley española, las partes se someten a la Ley rusa;

е) establecer toda la documentación en inglés y español, ambas versiones serán oficiales a condición de que, prevalecer en cuanto a la interpretación de cada una de las cláusulas que integran el contrato;

ж) los términos no pueden ser alterados excepto por declaración expresa por escrito, representantes de las partes debidamente autorizados, imposibilidad del cumplimiento del contrato, la invalidez del contrato, afectar la validez del contrato, incorporar al contrato las garantías verbales, cualquier modificación deberá realizarse por escrito.

Задание 13. Переведите письменно на русский язык фрагменты примерных испанских контрактов, приведенные в комментарии урока.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ТЕКСТ

COLOMBIA

República del noroeste de América del Sur, fronteriza con Panamá, Venezuela, Brasil, Perú y Ecuador, y bañada por el Océano Pacífico (oeste) y el mar Caribe (norte); en el sur la atraviesa el ecuador.

Geografía física

Su relieve es de carácter muy montañoso en su mitad occidental, con las cordilleras andinas, y muy llano en la oriental, con la Amazonia y la Orinoquia. Las cordilleras –Occidental, Central y Oriental– discurren con dirección aproximada norte-sur, enmarcan los grandes valles del Magdalena y el Cauca y, conjuntamente con estos, integran lo esencial de la actual Colombia en los órdenes demográfico y económico. Es la cordillera Central de los Andes colombianos la que presenta mayores altitudes, como los nevados del Ruiz (5400 m) y del Huila (5750 m). De todos modos, el punto más alto del país (Cristóbal Colón, 5775 m) se halla en el extremo norte, en la sierra Nevada de Santa Marta, al margen del conjunto andino. La cordillera Litoral o serranía de Baudó, en el Chocó del Pacífico, no llega a alcanzar los 1900 m.

Por su parte, los vastos Llanos orientales –ligeramente más del 50% del territorio colombiano– integran una ilimitada planicie, cu-

bierta de espeso bosque, avenada marginalmente por el Amazonas y el Orinoco y en toda su extensión por sus grandes afluentes: Putumayo, Caquetá, Vaupés (amazonicos), Guainía, Guaviare, Vichada, Meta y Arauca (orinóquicos). El gran río colombiano por excelencia es el Magdalena, entre las cordilleras Oriental y Central; tiene un curso S-N, lo mismo que su gran tributario el Cauca, éste entre las cordilleras Central y Occidental. Ambos discurren en su totalidad dentro de Colombia.

Con una ubicación intertropical, costas al Atlántico (Caribe) y al Pacífico, y un relieve repartido entre grandes cordilleras y llanos ilimitados, el clima de Colombia ha de presentar necesariamente toda una gradación de variantes térmicas e hidrométricas. Tierras calientes (al nivel del mar), templadas (desde los 600/1000 m hasta los 2000/2500) y frías (desde los 2000/2500), representan lo más característico de esa variedad. Las costas sobre todo la del Pacífico, son muy húmedas.

Geografía económica

La agricultura (café, frutas tropicales), la ganadería vacuna, la minería (petróleo, piedras preciosas) y un cierto despegue industrial en algunas ciudades, conforman la realidad económica colombiana. El café es la base de las exportaciones; las tierras templadas andinas hacen de este país el segundo máximo productor mundial. El banano se produce y exporta desde la costa. Caña de azúcar y algodón se dan tanto en el interior como en zonas costeras. Arroz y Yuca se cultivan en tierras calientes y las papas (patatas) en las frías; el maíz, en las templadas. La fruticultura, aparte el ya citado banano, es variadísima. La ganadería colombiana es básicamente vacuna, muy importante en Los Llanos; aprovecha en pastos permanentes un 15% del territorio.

Seis veces mayor es el área ocupada por el tupido bosque ecuatorial (Llanos) o tropical (costas); empero, la escasez de vías de transporte en esas regiones –aparte las fluviales–, merma drásticamente su aprovechamiento económico. Hasta 1975 Colombia se autoabastecía de petróleo, gracias a los yacimientos del valle medio del Magdalena y de la cordillera Oriental, si bien hoy ya no llega a cubrir la demanda interior. El gas natural se extrae en la península caribeña de la Guajira y cerca de Cartagena. El carbón es potencial-

mente muy importante: Cerrajón (en Guajira) y cordillera Oriental. De las piedras preciosas, alcanzan gran fama las esmeraldas. Plata, oro, cinc, cromo, hierro y azufre son otros recursos del subsuelo. Textiles, siderometalurgia ligera, productos alimenticios, petroquímica, materiales de construcción, muebles, tabacos, etc., integran un panorama industrial en creciente diversificación.

Los grandes núcleos fabriles son los de la capital y del dinámico Medellín, y en menor medida los de Cali, Cartagena, Barranquilla, Manizales y otros.

Con una economía estable y diversificada, Colombia ha disfrutado del más consistente crecimiento de toda la América Latina durante varias décadas. A diferencia de otros países de su hemisferio, no ha dejado de pagar ninguna de sus deudas durante la ‘década perdida’ de los 80. Desde 1990, cuando Bogotá puso en vigor su programa de profundas reformas que abrió su economía al comercio exterior y a las inversiones extranjeras, el crecimiento de su PIB ha alcanzado una media superior al 4% anual y el crecimiento se ha mantenido por la expansión del sector de la construcción, de los servicios financieros y la llegada de capital del exterior, aunque algunos inversores se han retraído por la falta de una infraestructura de los transportes y la escasez de energía, así como por la violencia desencadenada por el tráfico de drogas y la lucha contra la guerrilla. Pero, estas inversiones, en especial en la industria del petróleo, siguen aumentando a un ritmo elevado. Ahora el petróleo está desbancando los ingresos debidos al café, aunque los ingresos por el tráfico de drogas posiblemente superen a los de ambos. La economía que no depende del petróleo, crece a un ritmo más lento, en parte debido al estrecho control fiscal implantado para combatir la inflación que puede producirse por una masiva entrada de capital y por los gastos de la administración. La expansión del sector del petróleo, el crecimiento de las inversiones del exterior y la floreciente economía aseguran un crecimiento positivo en el futuro, a menos que se produzcan acontecimientos políticos impredecibles.

Задание 14. Ответьте на вопросы.

1. ¿Qué carácter tiene el relieve colombiano? 2. ¿Qué es lo que integra lo esencial de la actual Colombia en los órdenes demográfico y económico? 3. ¿Qué rasgos principales poseen los Llanos orientales? 4. ¿Cómo es el clima de Colombia? 5. ¿Qué es la expon-

tación número uno del país? 6. ¿Qué cultivos son característicos de Colombia? 7. ¿Qué carácter tiene la ganadería colombiana? 8. ¿Por qué el bosque ecuatorial no ha recibido su aprovechamiento económico? 9. ¿Qué es lo que integra el panorama industrial del país? 10. ¿A qué se debe una retracción de inversiones? 11. ¿Qué ingresos compiten con los del petróleo y los del café? 12. ¿Cómo es el potencial exportador e importador del país, según usted?

Урок 9

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

- Ситуация:** Обсуждение условий сотрудничества.
Темы:
1. Виды гарантий.
 2. Гарантийный срок.
 3. Порядок представления рекламаций.
 4. Порядок удовлетворения рекламаций.

Диалог

- Nos queda por acordar la parte que corresponde a garantías y reclamaciones.
- Depende de lo que se entiende por una garantía. Si se trata de un aval bancario, dudo que tenga sentido. Porque no es un contrato de construcción "llave en mano", es un pobre contrato de compraventa de unas mercancías que no son ni de la gama más alta ni tienen los precios más altos. Una transacción que comúnmente se hace por pedidos.
- No, me refiero más bien a un plazo de garantía, para poder presentar reclamaciones.
- Eso sí. Garantizamos la conformidad de la calidad de la mercancía que suministramos a las normas establecidas. Para formalizar esta garantía, te podemos expedir un documento de garantía, siquieres. El plazo es normalmente de seis meses. Para algunos tipos de mercancías que
- Нам остается обсудить ту часть, которая касается гарантий и рекламаций.
- Смотря, что вы понимаете под гарантией. Если речь идет о банковском залоге, то я сомневаюсь, что в этом есть смысл. Потому что у нас не какой-нибудь контракт на строительство под ключ, а всего-навсего контракт купли-продажи товаров, которые ни самые роскошные, ни самые дорогие. Сделка, которая обычно осуществляется в виде заказов.
- Нет, я имею в виду скорее гарантийный срок, в течение которого можно представлять рекламации.
- Это да. Мы гарантируем соответствие качества товара, который поставляем, установленным стандартам. Для оформления этой гарантии мы можем выдать вам, если хотите, гарантийный документ. Обычно гарантийный срок составляет шесть месяцев. Для не-

son más sofisticados, lo podemos extender para un año.

— Me parece muy bien. ¿Y cómo es el procedimiento de presentar reclamaciones?

— De lo más sencillo. Caso de un defecto de calidad o cantidad insuficiente, me avisas por fax o por correo electrónico o por teléfono. Según el caso, te mandamos mercancías para sustituir las piezas defectuosas o completar lo que falta, por correo rápido o con el próximo pedido.

— ¿Y qué hago con las piezas defectuosas? ¿Tengo que devolvértelas?

— No, no hace falta. Para comprobar el defecto no la necesitamos. Subsanamos los defectos a la simple declaración, confiamos en tu palabra. Y para reparar, si es reparable, no merece la pena, porque el transporte va a costar más que la mercancía reparada. Lo que sí nos interesa en esos casos es el tipo de defecto porque llevamos mucho trabajo para asegurar la calidad adecuada de nuestros artículos y nuestros peritos analizan, desde esta óptica, cada caso de reclamación. Por eso nos interesaría recibir una descripción del fallo detectado. Es que no son artículos tan caros como para gastar dinero en devolver y repararlos. Sería otra

de más complicados, lo podemos extender para un año.

— Мне это очень нравится. А каков порядок представления рекламаций?

— Самый простой. В случае дефекта качества или недостатка вы меня извещаете по факсу, или электронной почтой, или по телефону. В зависимости от конкретного случая мы высылаем вам товар для замены дефектного или для восполнения недостающих экспресс-почтой или со следующим заказом.

— А что мне делать с дефектным товаром? Я должен вернуть его вам?

— В этом нет необходимости. Чтобы подтвердить дефект, он нам не нужен. Мы исправляем недостатки просто по вашему заявлению, доверяя ему. А для ремонта, если товар подлежит ремонту, его возвращать не стоит, потому что перевозка будет стоить дороже, чем отремонтированный товар. Что нас интересует в подобных случаях, так это характер дефекта, потому что мы много лет работаем над тем, чтобы обеспечить соответствующее качество наших товаров, и наши эксперты анализируют в этом плане каждый случай рекламации. Поэтому мы заинте-

cosa artículos complejos y caros. Unos muebles Vidal, por aducir un ejemplo, que son artesanales básicamente y muy caros, requieren otro tipo de gestión. El fabricante recupera el mueble defectuoso y lo sustituye o manda un perito para que lo repare. Y todos los gastos están a cargo del fabricante. Por eso necesita que la reclamación esté bien argumentada. Lo nuestro es mucho más simple. No tenéis que presentarnos las piezas defectuosas para comprobar el defecto. Pero los defectos de calidad son muy poco frecuentes.

— ¡Qué bien que el procedimiento es tan sencillo!

рекомендованы в описании обнаруженного недостатка. Дело в том, что это продукция не такая дорогая, чтобы тратить деньги на ее возврат и ремонт. Другое дело сложные и дорогие товары. Для мебели фирмы Видаль, к примеру, в основном ручной работы и очень дорогой, требуется другой порядок. Изготовитель забирает дефектную мебель и заменяет ее другой или высыпает специалиста для ее ремонта. Все расходы при этом несет изготовитель. Поэтому ему нужно, чтобы рекламация была хорошо обоснована. Наш случай намного проще. Вы не должны представлять дефектный товар для доказательства дефекта. Однако дефекты качества случаются очень редко.

— Как хорошо, что процедура такая простая!

Словарь

aducir	приводить (пример)
asegurar	обеспечивать, гарантировать
aval <i>m</i> bancario	банковский залог
avisar	уведомлять, сообщать
comprobar	доказывать, подтверждать
confiar (en)	полагаться (на), доверять
defecto <i>m</i>	дефект, недостаток
devolver	возвращать
expedir	выдавать (документ)
extender	распространять на, продлевать
garantía <i>f</i>	гарантия
gestión <i>f</i>	управление
insuficiente	недостаточный

“llave en mano”	под ключ
norma <i>f</i>	стандарт, норма
perito <i>m</i>	эксперт
plazo <i>m</i> de garantía	гарантийный срок
reclamación <i>f</i>	рекламация
recuperar	забирать
referirse (a)	относиться к, касаться
reparar	ремонтировать
según	в соответствии, согласно
sofisticado	сложный, изощренный
sustituir	заменять
transacción <i>f</i>	сделка

Тематический словарь

reclamación f

reclamación por / contra la calidad	претензия; рекламация; предъявление претензии или рекламации
reclamación por / contra / sobre la cantidad insuficiente	рекламация по качеству
reclamación respecto a la cantidad insuficiente	рекламация по недопоставке
reclamación por / contra embalaje insuficiente	рекламация по недопоставке
reclamación de la indemnización	рекламация по упаковке (товара)
reclamación por / sobre mercancía no conforme	требование возмещения ущерба
reclamación de pago	рекламация по несоответствию товара (заказу, договору)
presentar una reclamación	рекламация по платежу
satisfacer la reclamación	предъявлять рекламацию, возбуждать претензию
rechazar la reclamación	удовлетворять рекламацию или претензию
acceder a la reclamación	отказываться от удовлетворения рекламации
reclamar	соглашаться с рекламацией
reclamar al vendedor por la calidad	предъявлять претензию
sugerencias respecto a la reclamación	предъявлять продавцу рекламацию по качеству
	предложения по рекламации

<i>garantía f</i>	гарантия, поручительство; залог, обеспечение
garantía bancaria	банковская гарантия, поручительство банка
garantía de calidad	гарантия качества
garantía de la devolución del pago	гарантия возврата платежа
garantía a favor de	гарантия в пользу
garantía de pago de los derechos	гарантия уплаты пошлин
garantía personal	личная гарантия
garantía a plazo ampliado	гарантия на продленный срок
garantía de reparación gratuita	гарантия безвозмездного ремонта
garantía vencida	гарантия с истекшим сроком
garantía sin vigencia	недействительная гарантия
asegurar la calidad	гарантировать качество, обеспечивать качество (например, условиями производства)
devolver la garantía	возвращать гарантию
extender la garantía sobre (para)	распространять гарантию на
garantizar la calidad	гарантировать качество, ручаться за качество (например, выдачей свидетельства, предоставлением гарантийного срока)
formalizar la garantía	оформлять гарантию
ofrecer (otorgar, conceder)	представлять гарантию, гарантировать на определенный срок
la garantía por un plazo determinado	
recibir (obtener) la garantía	получать гарантию
contra la garantía	под гарантию, при условии гарантии
a título de garantía	в качестве гарантии; под поручительство
condiciones de la garantía	условия гарантии
plazo (período) de la garantía	срок действия гарантии
validez de la garantía	действие гарантии

Задание 1. Дайте русские соответствия.

Queda por negociar, queda por hacer, se trata de un plazo de garantía, una transacción común, referirse a un aval bancario, la conformidad de la mercancía a las normas, formalizar la garantía de

conformidad, expedir un documento, establecer un plazo de garantía, un plazo de doce meses, artículos sofisticados, caso de cantidad insuficiente, según el defecto, sustituir los artículos defectuosos, devolver las piezas sustituidas al fabricante, comprobar la cantidad insuficiente, subsanar el defecto detectado, confiar en la declaración, un artículo reparable, asegurar la conformidad de la calidad, desde la óptica de la calidad, los casos de reclamación, el fallo de calidad detectado, estar a cargo del vendedor.

Задание 2. Переведите на русский язык.

1. El plazo de garantía se establece en función del tipo de mercancía. 2. Este es un contrato común y corriente. 3. Dentro del plazo de garantía se admiten y satisfacen reclamaciones por la calidad o cantidad no conforme. 4. Según el tipo de mercancía, es menos costoso a veces sustituir la pieza defectuosa que repararla. 5. Los peritos analizan cada caso de reclamación para subsanar los posibles defectos de fabricación. 6. La calidad conforme a las normas se asegura con tecnologías adecuadas. 7. Los gastos de sustitución y reparación están a cargo del fabricante.

Задание 3. Замените пропуски подходящими по смыслу глаголами в соответствующей форме.

Extender, establecer, asegurar, describir, comprobar, recuperar, sustituir.

1. Solemos un plazo de garantía de doce meses.
2. El fabricante el certificado de garantía de su producto.
3. El fabricante las piezas defectuosas gratuitamente.
4. El trabajo que se lleva para la calidad conforme de la mercancía requiere mucho esfuerzo.
5. Sustituimos las piezas pero no las
6. Nos interesa que usted en la reclamación el defecto detectado.
7. La revisión por los peritos el defecto.

Задание 4. Дайте испанские соответствия русских слов и словосочетаний. Заполните ими пропуски по смыслу.

Недоставка, эксперт, управление, гарантийный срок, сделка.

1. El fabricante se compromete a reparar gratuitamente las piezas defectuosas durante el
2. Caso de

....., las piezas que faltan se mandan por correo rápido. 3. Para comprobar el defecto hace falta que los revisen la mercancía. 4. Una de compraventa puede hacerse sin firmar un contrato. 5. La de la satisfacción de una reclamación requiere procedimientos diferentes dependiendo del tipo de artículo.

Задание 5. Дайте испанские соответствия.

Устанавливать гарантийный срок, обычная сделка, иметь в виду не банковский залог, соответствие определенным стандартам, оформлять гарантийный документ, продлевать гарантийный срок еще на шесть месяцев, процедура представления рекламаций, в случае недопоставки, в зависимости от конкретного случая, заменить дефектный товар, быть дороже ремонта, вид дефекта, обеспечивать соответствие качества установленным стандартам, анализировать с точки зрения установленных стандартов, подтвердить случай дефекта качества, забрать некачественные изделия, вернуть несоответствующие стандартам изделия, изделия ручной работы, нести расходы по ремонту, обосновывать рекламацию.

Задание 6. Переведите на испанский язык.

1. Соответствие качества товара существующим стандартам гарантируется сертификатом качества. 2. Мы очень редко получаем рекламации по качеству. 3. Гарантийный документ выдается сроком от шести до двенадцати месяцев. 4. Покупатель может предъявлять рекламации в течение всего гарантийного срока. 5. С точки зрения обеспечения качества важен анализ каждого случая рекламации. 6. Когда товар не очень дорогой, продавцу проще и дешевле выслать покупателю новый, не требуя возврата дефектного. 7. В иных случаях производителю нужны доказательства дефекта товара.

СЛОВООБРАЗОВАНИЕ

Префикс **re-** имеет значение повторности: *rehacer* ‘переделывать’, *renovar* ‘обновлять’; усиления качества: *recargar* ‘перегружать’; движения вспять: *rescribir* ‘забирать обратно’; противопоставления, противостояния: *reclamación* ‘протест’, ‘рекламация’; отрицания или обратное значения: *reprobar* ‘осуждать’.

Суффикс **-miento** служит для образования отглагольных существительных со значением действия, результата: proceder ‘поступать’, ‘действовать’ – procedimiento ‘метод’, ‘способ’, ‘прием’. Такое же значение имеет суффикс **-ción**, являющийся более продуктивным по сравнению с **-miento**.

С помощью суффикса **-oso** от существительных, глаголов и прилагательных образуются прилагательные. При образовании от существительных обычным значением прилагательных является наличие, изобилие обозначенного производящим существительным: volumen ‘объем’ – voluminoso ‘объемный’, número ‘число’ – numeroso ‘многочисленный’. Отглагольные прилагательные имеют активное значение: dudar ‘сомневаться’ – dudosso ‘сомнительный’. При образовании от прилагательных производное прилагательное может усиливать или ослаблять первичное значение: grave ‘тяжелый’ – gravoso ‘обременительный’.

Задание 7. Сделайте морфологический анализ выделенных слов.

Redescuento ‘новая скидка’, *reforma* ‘преобразование’, *recompensar* ‘возмещать’, ‘компенсировать’, *rebajar* ‘снижать цену’, *recambiar* ‘выдавать обратный вексель’, *reacción* ‘реакция’, *reajustar* ‘переделывать’, ‘реорганизовывать’, *realegrarse* ‘ликовать’, ‘торжествовать’; *entender* ‘понимать’ – *entendimiento* ‘понимание’, *sentir* ‘чувствовать’ – *sentimiento* ‘чувство’, *establecer* ‘учреждать’ – *establecimiento* ‘учреждение’, *asegurar* ‘обеспечивать’ – *aseguramiento* ‘обеспечение’; *precio* ‘цена’ – *precioso* ‘драгоценный’, ‘прекрасный’, *defecto* ‘дефект’ – *defectuoso* ‘дефектный’, *gastar* ‘тратить’ – *gastoso* ‘расточительный’.

Задание 8. Сделайте полный морфологический анализ следующих слов.

Reaggravación ‘новое ухудшение’, *aproximación* ‘приближение’, *restablecimiento* ‘восстановление’, *reconcentración* ‘сосредоточение’, ‘сбор’.

Некоторые проблемы перевода контрактов

В языковом отношении работа над текстом контракта отличается от работы по написанию какого-либо письма. Контракт должен быть составлен на двух языках, причем оба текста должны иметь равную юридическую силу, в то время как в деловой переписке часто нет необходимости выходить за пределы одного языка.

На практике текст контракта составляется на одном языке, и делается перевод на другой язык. При переводе важно владение как терминами и терминологическими сочетаниями, так и принятыми в практике каждого языка формами изложения. Владение устойчивыми фразами и принятыми формами важно и в деловой переписке, но в данном случае особое значение имеет именно двуязычная соотнесенность фраз и форм, способная обеспечить эквивалентность двух текстов. Словарей обычно бывает недостаточно для такого перевода: в общеязыковых словарях отсутствуют многие термины, а в специальные словари не включается лексика, которая "обслуживает" термины и без которой невозможно правильно построить фразы.

Значительную помощь в переводе контрактов оказывает овладение клишированными формулами, которые отбираются в процессе сопоставления оригинального контракта на испанском языке и оригинального контракта на русском языке, да и само сопоставление образцов испанского и русского контрактов. Клишированные словосочетания являются удобным материалом для построения предложений. Именно поэтому мы давали так много клише в уроках 7 и 8. При переводе контракта с русского на испанский их нужно использовать в обратном направлении.

При этом следует учитывать некоторые особенности, обусловленные различиями между русским и испанским языками в целом, с одной стороны, и между характерными чертами испанских и русских контрактов, с другой. В числе таких особенностей необходимо выделить структурирование предложений, использование аналитических структур, преимущественное использование прямопереходных глаголов в испанском языке, выражение модальности единствования, лексико-семантическая и синтаксическая сочетаемость.

Пожалуй, одной из наиболее значительных трудностей при переводе контракта можно считать структурирование фраз. Эта сложность особо ощутима при переводе статьи о форс-мажорных обстоятельствах:

- В случае наступления обстоятельств невозможности полного или частичного исполнения любой из сторон обязательства по настоящему контракту, если такое не выполнение вызвано обстоятельствами непреодолимой силы, которые включают, но не ограничиваются такими причинами как стихийные бедствия, войны, военные действия любого характера, блокады, запрещения экспорта

или импорта, и если данные обстоятельства оказывают непосредственное влияние на возможность выполнения этих обязательств, срок поставки товаров, предусмотренный контрактом, отодвигается на время, в течение которого будут действовать такие обстоятельства.

Попытка перевести это предложение, сохранив порядок слов и структуру предложения не может не привести к неудаче: испанское предложение окажется утяжеленным до такой степени, что навряд ли сможет быть воспринято носителями языка. Начинать процесс перевода следует с определения смысловых блоков и определения их взаимного отношения в их иерархии. Первый уровень зависимости устанавливается между отсрочкой поставки и наступлением обстоятельств непреодолимой силы. В русском варианте главное предложение стоит в конце, после целого ряда придаточных предложений, причем их линейные размеры несоизмеримы. С учетом ритмического фактора, действующего в испанском языке, по которому более длинные члены предложения желательно располагать после менее длинных, главное предложение следует поставить в самое начало, однако без последнего придаточного, поскольку сочетание “такие обстоятельства” не может появляться раньше конкретного указания этих обстоятельств. На следующем уровне связей, в блоке обстоятельств непреодолимой силы, выделяется влияние обстоятельств на выполнение контракта (‘невыполнение вызвано обстоятельствами...’ и ‘данные обстоятельства оказывают непосредственное влияние...’) и перечисление обстоятельств, причем в русском предложении перечисление обстоятельств находится между двумя условиями влияния. При переводе смысловую структуру целесообразно реорганизовать, представив сначала перечисление обстоятельств, а потом их воздействие, учитывая ритмический фактор. В свернутом виде смысловая структура после перестройки приобретает такой вид: сроки поставки переносятся (1) в случае наступления определенных обстоятельств (2 – их перечисление), если они оказывают влияние на возможность выполнения обязательств (3). Положение о сроках, на которые отодвигается поставка, которое по указанным выше причинам не может быть поставлено в начальной части предложения, целесообразно сформулировать отдельным предложением, потому что оно находится слишком далеко от слов, к которым относится.

Более дробные решения при переводе данного предложения принимаются с учетом правил построения предложений и словосочетаний, а также закономерностей сочетаемости. Перевод может приобрести такой вид:

- Los plazos estipulados por el contrato se aplazarán en los casos en que concurra fuerza mayor o cuando surjan circunstancias imprevistas, que incluyen pero no se limitan a cataclismos, guerras, cualquier tipo de operaciones militares, bloqueos, embargos de exportación o importación, y que originen imposibilidad total o parcial del cumplimiento por una de las partes de sus obligaciones contractuales siempre que dichas circunstancias ejerzan influencia directa sobre la posibilidad del cumplimiento de las obligaciones. El plazo de suministro se prorroga por el período en que produzcan efecto dichas circunstancias.

Среди проблем перевода, связанных с различиями в порядке слов в испанском и русском языках, важно отметить прежде всего два случая. Рассмотрим их на примерах:

- 100% (сто процентов) стоимости заказа покупатель оплачивает предоплатой в течение 30 (тридцати) дней с момента подтверждения заказа.

Для испанского языка не характерно вынесение второстепенных членов предложения в его начало, поэтому при переводе можно либо поставить дополнение на соответствующее ему место после сказуемого:

- El comprador paga el 100% (ciento) del valor del pedido por anticipado y dentro de los 30 (treinta) días a partir de la fecha de confirmación del pedido,

либо сделать предложение пассивным, что позволяет сохранить все элементы предложения на своих местах:

- El 100% (ciento) del valor del pedido se paga por el comprador por anticipado y dentro de los 30 (treinta) días a partir de la fecha de confirmación del pedido.

В целом испанский язык характеризуется прямым порядком слов: подлежащее – сказуемое – дополнение – обстоятельство. Постановка обстоятельств, относящихся ко всему предложению, в его начало возможна, но не так частотна, как в русском языке, поэтому по возможности их следует размещать в переводе после сказуемого, например:

- В течение двадцати четырех (24) часов после отгрузки товара продавец должен сообщить покупателю по факту следующие данные: дата отгрузки, номер контракта, наименование товара, количество мест, вес, номер транса, номер накладной.
- El vendedor informará al comprador por fax, dentro de veinte y cuatro horas (24) a partir del momento de embarque, sobre los siguientes datos: fecha de embarque, número de contrato, denominación de la mercancía, número de los bultos, peso, número de porte, número de guía.

Особую трудность представляют обстоятельства модели “при + существительное”, поскольку в испанском языке нет соотносительного предлога и эквивалентной модели. В таких предложениях, как:

- При расчете пени за задержку в поставке товара количество дней, превышающее половину календарной недели, считается как полная неделя задержки.
- При задержке поставки более 3 месяцев продавец вправе аннулировать заказ.

можно прибегнуть к персонификации, которая позволяет решить сразу две проблемы: выдержать нормы порядка слов и компенсировать отсутствие модели:

- Los cálculos de multa por demora de suministro se hacen teniendo en cuenta que el número de días que supera la semana astronómica se considera equivalente a una semana completa de demora.
- La demora del suministro por más de tres meses (3) autoriza al comprador a cancelar el pedido.

Последний пример иллюстрирует особую роль, которую играет при переводе выбор глагола-сказуемого. Введение глагола autorizar позволяет легко структурировать предложение, поскольку у глагола есть все необходимые грамматические валентности: для подлежащего (в данном случае им становится персонифицированное сочетание “задержка поставок”), прямого дополнения (продавец) и непрямого дополнения (аннулирование заказа).

Одним из стилистических различий общего характера является довольно широкое употребление в русском языке отглагольных существительных при предпочтительном употреблении в испанском глагольных форм, как личных, так и неличных. Сравните:

- для оплаты каждой поставки – para pagar cada suministro,
- после подписания настоящего контракта – (una vez) firmado el presente contrato,
- по истечении гарантийного срока – cerrado el plazo de garantía,
- в зависимости от – dependiendo de
- с момента его подписания сторонами – en el momento en que lo firman las partes.

Модальность долженствования является основной в контракте, поскольку по самой своей природе он представляет собой описание обязательств сторон. Помимо лексических средств, в первую очередь глаголов, важную роль в выражении долженствования играют временные формы. В русских юридических документах в этом значении обычно используется настоящее время, а в испанских частотно употребление будущего. Сравните соотносимые по смыслу фразы из оригинальных текстов:

1. *Если в течение срока гарантии оборудование окажется дефектным или не будет соответствовать условиям контракта, не достигнет обусловленной производительности либо утратит ее не по вине покупателя, продавец обязан без промедления устранить дефекты или заменить дефектное оборудование новым оборудованием соответствующего качества.*

Si durante el período de garantía la obra no se ajusta a las condiciones del contrato debido a la existencia de vicios o defectos, el contratista procederá a subsanarlos de inmediato mediante reparación o sustitución de las partes o materiales afectados, prorrogándose el período de garantía por igual tiempo a aquel en que las obras estuviesen paradas.

2. *Продавец несет ответственность перед покупателем за...*
El contratista será plenamente responsable de cualquier fallo o negligencia por parte de sus subcontratistas.

3. *Продавцу предоставляется право с согласия покупателя досрочной поставки оборудования в течение года поставки.*

Si la dirección desea por cualquier motivo adelantar o posponer el plazo de finalización de las obras, necesitará la aprobación del contratista.

Для работы с контрактами на испанском языке следует накапливать не только терминологию, но и клишированные словосочетания, желательно с глаголом, поскольку такое словосочетание уже содержит в себе модель предложения.

Образец контракта и его перевода:

КОНТРАКТ № _____

г. Киев

“ ____ ” 20 ____ г.

Предприятие _____, зарегистрированное
и расположенное по адресу _____,
в лице господина _____, действующего на осно-
вании _____, именуемое в дальнейшем “продавец”, с одной стороны, и фирма _____, зареги-
стрированная _____ и расположенная по адресу
_____, в лице господина _____, дей-
ствующего на основании Устава, именуемая в дальнейшем
“покупатель”, с другой стороны, заключили настоящий
контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта

1.1. Продавец продает, а покупатель покупает на усло-
виях франко-перевозчик Валенсия товары в ассортименте.
Количество, качество, ассортимент и даты поставок опре-
деляются сторонами.

1.2. Поставки осуществляются автомобильным транс-
портом.

2. Цена и общая стоимость контракта

2.1. Цены на товары, продаваемые по настоящему дого-
вору, считаются на условиях франко-перевозчик Валенсия
и включают стоимость тары, упаковки, маркировки и по-
грузки на автотранспорт.

2.2. При проведении каждой операции цены остаются
неизменными и могут быть пересмотрены только в случае
обюдного согласия.

2.3. Общая сумма контракта составляет 50.000 (пятьде-
сят тысяч) евро.

3. Сроки и условия поставки

3.1. Поставка осуществляется партиями по соглашению
сторон на условиях франко-перевозчик Валенсия. Прода-
вец должен передать товар транспортной компании по ука-
занию покупателя на своем заводе, находящемся по адресу:

CONTRATO N.º _____

En Kiev, a ____ de _____ de 20____.

De una parte la empresa _____ inscrita en el Registro _____ con el n.º ____ y domiciliada en _____ (en adelante denominada el vendedor), representada por don _____, cuyo poder se acredita con _____ y, de otra parte, la empresa _____ (en adelante denominada el comprador), con oficina en _____, calle _____, n.º ___, representada por don _____, cuyo poder deriva del Estatuto de la empresa, establecen las cláusulas del presente contrato.

1. Objeto del contrato

Primera. – El vendedor vende y el comprador compra, en términos franco transportista Valencia, artículos surtidos. Las partes contratantes pactan la cantidad, calidad, surtido y fechas de entrega.

Segunda. – Los envíos se realizarán por carretera.

2. Precios y valor total del contrato

Primera. – Los precios para el suministro de los objetos del contrato se entienden referidos al término franco transportista Valencia e incluido el envase, embalaje, marcación y carga sobre el camión.

Segunda. – Los precios se entienden como precios fijos durante una operación y no revisables salvo los casos de mutuo acuerdo.

Tercera. – El valor total del contrato es de euros 50.000. – (cincuenta mil).

3. Plazos y condiciones de suministro

Primera. – La compraventa se efectúa por partidas que las partes pactarán en condiciones ex works Valencia, obligándose el vendedor a poner la mercancía a disposición de la compañía transportista designada por el comprador, en su factoría situada en _____.

3.2. Товары должны быть поставлены через месяц с момента подтверждения заказа и не позднее трех дней с момента окончательного расчета за заказ в соответствии с п.6.4. данного контракта.

3.3. Датой поставки считается дата выдачи транспортной накладной (с указанием имени покупателя, номера контракта и конечного пункта назначения – Киев, Украина).

3.4. Продавец может поставить товар досрочно по взаимному согласию сторон, причем покупатель своевременно оплачивает его стоимость на условиях настоящего контракта.

3.5. Поставка продаваемых по настоящему контракту товаров будет производиться по отгрузочным реквизитам, указываемым продавцом.

3.6. Продавец будет извещать покупателя об отгрузке товаров по факсу в ____ дневный срок с момента отгрузки.

В этом извещении должны быть указаны номер накладной, дата отгрузки, наименование и количество товара.

4. Качество

Качество товара должно соответствовать нормам, существующим для данного вида товаров на момент поставки, и подтверждаться сертификатом качества завода-изготовителя.

5. Упаковка и маркировка

5.1. Упаковка должна обеспечивать сохранность груза от всякого рода повреждений и недостач при его перевозке с учетом неоднократных перевалок в пути. Конкретный вид упаковки определяется продавцом.

5.2. На каждое место продавец обязан составить упаковочный лист, в котором указывается наименование товара и отдельных частей, номер контракта, номер транса, номер места, заводской номер, вес нетто и брутто. Упаковочный лист вкладывается в каждое место товара.

5.3. На каждое место несмывающейся краской наносится следующая маркировка на английском языке:

Продавец

Покупатель

Segunda. – El vendedor asume la obligación de realizar el suministro dentro de un mes desde la fecha de aceptación del pedido y como fecha tope, pasados tres días después del pago total del pedido efectuado de acuerdo con la cláusula cuarta del sexto del contrato.

Tercera. – El suministro se considera realizado el día de la fecha de emisión de la carta de porte por carretera, que debe tener indicado el nombre del comprador, el número de contrato y el destino: Kiev, Ucrania.

Cuarta. – El vendedor tiene derecho a suministro anticipado, siempre que se haga de mutuo acuerdo de las partes, comprometiéndose el comprador a la recepción y al pago pactado oportuno.

Quinta. – El suministro de los objetos vendidos se efectuará según los requisitos de embarque que el comprador indique.

Sexta. – El vendedor se compromete a avisar al comprador sobre la realización del embarque por fax y dentro del plazo de días a partir de la fecha de embarque.

El aviso debe contener el número de la carta de porte, la fecha de embarque, denominación y cantidad de la mercancía.

4. Calidad

Primera. – La calidad de la mercancía debe responder a todas las exigencias establecidas para ese género de mercancía para la fecha de suministro y quedar confirmada por el certificado del fabricante.

5. Embalaje y marcación

Primera. – El embalaje asegurará la protección de la mercancía de los posibles daños y robos durante el transporte tomados en consideración sus transbordos múltiples. El tipo de embalaje en concreto se diseñará por el vendedor.

Segunda. – El vendedor expedirá por cada bulto una hoja de contenido, en la que especificará la denominación de la mercancía y de sus piezas, el número de contrato, número de porte, número del bulto, número de referencia de la fábrica, peso neto y bruto. Cada hoja de contenido se encontrará metida dentro del bulto respectivo.

Tercera. – En cada bulto se pone con tinta imborrable la siguiente marcación en inglés:

Vendedor

Comprador

Станция назначения

Контракт №

Транс №

Наряд №

Место №

Вес брутто ____ кг

Вес нетто ____ кг

Размеры ящика (длина, ширина, высота в см).

5.4. Продавец несет ответственность за убытки, связанные с неполноценной или неправильной упаковкой и маркировкой.

6. Условия оплаты

6.1. 100% (сто процентов) стоимости заказа покупатель оплачивает предоплатой в течение 30 (тридцати) дней с момента подтверждения заказа.

6.2. Расчеты с продавцом осуществляются в форме аккредитива. Для оплаты каждой поставки покупатель должен в течение пяти дней с момента подтверждения заказа открыть в _____ на имя продавца безотзывный подтвержденный аккредитив на сто процентов (100%) общей стоимости заказа. Аккредитив действителен в течение одного (1) месяца.

6.3. Промежуточный платеж по данному аккредитиву в размере пятидесяти процентов (50%) от общей стоимости заказа производится после представления следующих документов:

- а) дубликата заказа;
- б) счета в 2 экземплярах.

6.4. Окончательный расчет производится после представления следующих отгрузочных документов:

- а) оригинала транспортной накладной, выписанной на имя покупателя с указанием конечного пункта назначения – Киев, Украина;
- б) отгрузочной спецификации в 3 экземплярах;
- в) сертификата качества; г) сертификата происхождения товара.

6.5. Все платежи по данному контракту производятся в евро.

Estación de destino

Contrato n.^o

Porte n.^o

Pedido n.^o

Bulto n.^o

Peso bruto ____ Kg

Peso neto ____ Kg

Dimensiones de la caja (de largo, de ancho, de alto, en cm).

Cuarta. – La responsabilidad de las pérdidas acaecidas por embalaje o marcación inadecuados correrá a cargo del vendedor.

6. Condiciones de pago

Primera. – El comprador paga el 100% (cien por ciento) del valor del pedido por anticipado y dentro de los 30 (treinta) días a partir de la fecha de confirmación del pedido.

Segunda. – Los pagos al vendedor se efectúan en forma de crédito documentario. Para pagar cada suministro, el comprador solicitará y obtendrá, dentro de cinco días a partir de la fecha de la aceptación del pedido, en el _____ y a favor del vendedor, una carta de crédito documentario irrevocable y confirmada por el valor total del pedido. La carta tendrá la vigencia de un (1) mes.

Tercera. – El pago intermedio del cincuenta por ciento (50%) del valor total del suministro se efectuará contra presentación de los siguientes documentos:

- a) copia del pedido,
- b) factura por duplicado.

Cuarta. – La liquidación final se efectúa contra presentación de los siguientes documentos de embarque:

- a) original de la carta de porte expedida a nombre del comprador e indicado el destino: Kiev, Ucrania;
- b) especificación de embarque por triplicado;
- c) certificado de calidad;
- d) certificado de origen de la mercancía.

Quinta. – El comprador pagará al vendedor por todos los suministros derivados del presente contrato en euros, moneda legal de los países de la Comunidad Europea.

7. Извещение об отгрузке и отгрузочные инструкции

7.1. В течение двадцати четырех (24) часов после отгрузки товара продавец должен сообщить покупателю по факсу следующие данные: дата отгрузки, номер контракта, наименование товара, количество мест, вес, номер транса, номер накладной.

7.2. Продавец обязан обеспечить отправку почтой копии накладной и спецификации.

8. Гарантии и претензии

8.1. Продавец гарантирует соответствие товара сертификату качества. Гарантийный срок – 12 месяцев.

8.2. Если в период действия гарантии товар окажется дефектным или не соответствующим сертификату качества, продавец по выбору покупателя обязан устранить дефекты либо заменить бесплатно и без задержки дефектный товар. Расходы по возврату забракованного товара, включая страхование, относятся на счет продавца.

8.3. Претензии могут быть заявлены покупателем продавцу не позднее 15 дней со дня истечения гарантийного срока при условии обнаружения каких-либо недостатков в товаре в период действия гарантии.

9. Санкции

9.1. В случае опоздания в поставке товаров против сроков, установленных в настоящем контракте, продавец уплачивает покупателю пени в размере 1% от общей стоимости заказа в течение первых ____ недель просрочки и ____ % стоимости не поставленного в срок товара за каждую последующую неделю просрочки. Однако общая сумма пени не должна превышать ____ % стоимости товаров, в отношении которых имело место опоздание в поставке.

9.2. При расчете пени за задержку в поставке товара количество дней, превышающее половину календарной недели, считается как полная неделя задержки.

9.3. Пеня удерживается покупателем при оплате счетов продавца. Уплата пени не освобождает продавца от обязательств по поставке товаров в счет настоящего контракта.

7. Aviso de embarque e instrucciones de embarque

Primera. – El vendedor informará al comprador por fax, dentro de veinte y cuatro horas (24) a partir del momento de embarque, sobre los siguientes datos: fecha de embarque, número de contrato, denominación de la mercancía, número de los bullos, peso, número de porte, número de guía.

Segunda. – El vendedor mandará por correo copias de la carta de porte y de la especificación.

8. Garantías y reclamaciones

Primera. – El vendedor garantiza la conformidad de la calidad de la mercancía con el certificado de calidad. Se establecerá un periodo de garantía por doce meses (12).

Segunda. – El vendedor se compromete, a elección del comprador, a reponer el artículo defectuoso o eliminar el defecto gratuitamente y sin demora, si la mercancía se manifiesta defectuosa o inadecuada al contrato dentro del periodo de garantía. Los gastos que ocasiona la restitución del artículo defectuoso, incluido el seguro, corresponden al vendedor.

Tercera. – El comprador tiene derecho a presentar reclamaciones al vendedor durante quince días (15) después de cerrado el plazo de garantía, a condición de que el defecto haya sido detectado durante su vigencia.

9. Sanciones

Primera. – En los casos de supuestos retrasos en las entregas contra los plazos pactados, el vendedor abona al comprador una penalidad semanal del 1% del valor total del pedido durante las primeras ___ semanas de retraso y el ___ % del valor de la mercancía demorada por cada semana ulterior sin exceder el monto total de la penalidad el ___ % del precio de la mercancía demorada.

Segunda. – Los cálculos de penalidad por retraso del suministro se hacen teniendo en cuenta que el número de días que supera la semana astronómica se considera equivalente a una semana completa de retraso.

Tercera. – El comprador cobra la penalidad al pagar las facturas del vendedor. La satisfacción de la penalidad no exonerá al vende-

При задержке поставки более 3 месяцев продавец вправе аннулировать заказ.

10. Обстоятельства непреодолимой силы

10.1. В случае наступления обстоятельств невозможности полного или частичного исполнения любой из сторон обязательства по настоящему контракту, если такое невыполнение вызвано обстоятельствами непреодолимой силы, которые включают, но не ограничиваются такими причинами как стихийные бедствия, войны, военные действия любого характера, блокады, запрещения экспорта или импорта, и если данные обстоятельства оказывают непосредственное влияние на возможность выполнения этих обязательств, срок поставки товаров, предусмотренный контрактом, отодвигается на время, в течение которого будут действовать такие обстоятельства.

10.2. Сторона, которая не может выполнить своих обязательств по настоящему контракту, обязана немедленно известить своего контрагента о начале и прекращении действия указанных обстоятельств, препятствующих исполнению обязательства.

11. Арбитраж

11.1. Все споры, могущие возникнуть из настоящего контракта или в связи с его выполнением, если они не могут быть разрешены дружеским путем, представляются к рассмотрению в арбитражном порядке в арбитражной комиссии торгово-промышленной палаты Украины в г. Киеве.

11.2. Сторона, желающая передать спор на рассмотрение арбитража, должна известить об этом другую сторону заказным письмом, указав в нем предмет спора, дату и номер контракта.

12. Прочие условия

12.1. После подписания настоящего контракта все предшествующие переговоры и переписка считаются недействительными, если они входят в противоречие с положениями данного контракта.

12.2. Все изменения, поправки и дополнения к настоящему контракту считаются действительными, если они совершены в письменной форме и подписаны надлежаще уполномоченными представителями сторон.

dor del suministro pactado. La demora del suministro por más de tres (3) meses autoriza al comprador a que cancele el pedido.

10. Fuerza mayor

Primera. – Los plazos estipulados por el contrato se prorrogarán en los casos en que concurra fuerza mayor o cuando surjan circunstancias imprevistas, que incluyen, pero no se limitan a, cataclismos, guerras, cualquier tipo de operaciones militares, bloqueos, embargos de exportación o importación, y que originen imposibilidad total o parcial del cumplimiento por una de las partes de sus obligaciones contractuales siempre que dichas circunstancias ejerzan influencia directa sobre la posibilidad del cumplimiento de las obligaciones. El plazo de suministro se prorrogará por el período en que produzcan efecto dichas circunstancias.

Segunda. – Cada una de las partes contratantes debe comunicar inmediatamente a la otra parte el inicio y el final del evento mencionado que origina el incumplimiento contractual.

11. Arbitraje

Primera. – Cualquier controversia o disputa que surja de este contrato o se plante en relación con su cumplimiento, que no pueda ser resuelta amigablemente, se presentará para la resolución mediante arbitraje según las reglas de la Comisión de Conciliación de la Cámara de Comercio de Ucrania, en la ciudad de Kiev.

Segunda. – Cada parte que quiera recurrir al arbitraje debe comunicarlo a la otra parte mediante carta certificada, indicando el objeto del litigio, la fecha y el número del contrato.

12. Disposiciones varias

Primera. – Firmado el presente contrato, todas las negociaciones y correspondencia previas pierden validez si entran en contradicción con las cláusulas del mismo.

Segunda. – Los términos del contrato no pueden ser alterados, renunciados, modificados ni cancelados, excepto por declaración expresa por escrito, en representación de las partes, por sus respectivos funcionarios debidamente autorizados.

12.3. Настоящий контракт подписан в двух экземплярах на русском и испанском языке, имеющих одинаковую юридическую силу. Один экземпляр для продавца и один для покупателя.

12.4. Контракт становится действительным и входит в полную силу с момента его подписания. Срок действия контракта истекает с исчерпанием общей суммы контракта, указанной в п.2.3.

13. Юридические адреса сторон

Продавец:

Покупатель:

От продавца:

От покупателя:

Задание 9. Переведите на русский язык, используя, по возможности, несколько вариантов передачи значения сказуемого.

1. El objeto del presente contrato *será* el suministro por parte del contratista de una planta hidroeléctrica “llave en mano”. 2. El plazo de ejecución de la obra *será* de 12 meses desde la entrada en vigor del contrato. En caso de incumplimiento *se sancionará* al contratista con una penalidad del 1% del presupuesto aceptado por cada semana de retraso. 3. El contratista *no deberá* modificar ni alterar el proyecto de las obras contratadas, ni ninguno de los trabajos sin autorización de la dirección técnica. 4. El contratista *será responsable* de cualquier reclamación que pudieran hacerle los trabajadores que tomen parte en las obras. 5. El contratista *estará autorizado* a subcontratar la ejecución de aquellos trabajos, que por su especialidad deben realizarse por el sistema de subcontratación. 6. El contratista *estará exento* del pago de los derechos de importación. 7. El licenciatario *no podrá* explotar el know-how cedido fuera del territorio. 8. El presente contrato *entrará* en vigor el día de su firma por las partes, y *estarán* en vigor hasta el 31 de diciembre de... 9. El licenciatario *no será responsable* frente a posibles reclamaciones o pleitos iniciados por terceros contra el licenciatario. 10. Cualquier modificación a este contrato *deberá* realizarse por escrito y ser firmada por ambas partes. 11. En el caso de que cambie la dirección de cualquiera de las partes, *se notificará* dicho cambio por escrito a la otra parte.

Tercera. – El contrato se establecerá en dos ejemplares, en español y ucraniano, y ambas versiones serán oficiales. Un ejemplar corresponde al vendedor y uno, al comprador.

Cuarta. – El contrato entra en vigor en el momento en que lo firman las partes y pierde su vigencia consumado el precio total del contrato estipulado por la cláusula tres del segundo.

13. Domicilios legales de las partes:

Vendedor:

Comprador:

Firmado:

Firmado:

Задание 10. Сделайте обратный перевод испанского текста контракта. Проанализируйте несовпадения в вашем переводе с русским оригиналом.

Задание 11. Переведите на испанский язык.

1. Цены на оборудование, поставляемое по настоящему контракту, понимаются франко-вагон Барселона, включая стоимость экспортной упаковки и маркировки. 2. Платежи за поставленное оборудование будут производиться в форме инкассо с немедленной оплатой против представления продавцом следующих документов: ... 3. Качество поставляемого оборудования должно соответствовать условиям, изложенным в контракте, или, если это не обусловлено контрактом, высшим стандартам, существующим в стране продавца для данного рода оборудования в момент выполнения контракта. 4. Если в течение срока гарантии оборудование окажется дефектным или не будет соответствовать условиям контракта, продавец обязан без промедления устранить дефекты или заменить дефектное оборудование новым оборудованием соответствующего качества. 5. Оборудование должно отгружаться в упаковке, соответствующей характеру поставляемого оборудования. 6. Упаковка и консервация должны предохранять оборудование от повреждений и коррозии при перевозке его морем, по железным дорогам и смешанных транспортом с учетом нескольких перегрузок в пути, а также длительного хранения. 7. Ящики нумеруются

дробными числами, причем числитель будет означать порядковый номер ящика, а знаменатель – общее количество мест одной комплектной единицы оборудования. 8. Продавец несет ответственность перед покупателем за порчу оборудования вследствие некачественной или ненадлежащей консервации и упаковки, а также за убытки, связанные с засылкой оборудования не по адресу вследствие неполнозаданной или неправильной маркировки.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ТЕКСТ

BOLIVIA

República interior del centro-oeste de Sudamérica, fronteriza con Brasil, Paraguay, Argentina, Chile y Perú.

Geografía física

Ubicada inmediatamente al norte del trópico de Capricornio, los Andes constituyen su rasgo dominante en el oeste-suroeste y la llanura de la cuenca amazónica en el este-noreste. El Altiplano o Puna es una altísima meseta, aprisionada entre dos ramas andinas: la cordillera Occidental, con volcanes de más de 6000 m (Sajama, 6520), y la Oriental o Real, con nevados como el Ancohuma (6550 m). De una y otra se desprenden formaciones menores: Tata Sabaya, Illampu, Tres Cruces, Frailes, Cochabamba. El Altiplano presenta una altura media de 3000 a 4000 m, y alberga en tales condiciones al grueso de la población. Los Llanos u Oriente se corresponden con la región drenada por ríos de la cuenca amazónica (en el extremo sudeste, de la del Paraguay-Paraná); de perfecta horizontalidad y muy anegadiza, está recubierta de un espeso manto forestal. El Madeira recoge casi todas sus aguas: Mamoré (con el Guaporé y Grande) y Beni son sus dos confluentes; son caudalosos y navegables.

Las llanuras sudorientales vierten al río Paraguay (de la cuenca del Plata) por medio del Pilcomayo y otros menores. El Altiplano presenta escasa importancia fluvial, en tanto que cuenca cerrada, pero sí la tiene como cuenca lacustre; el lago Titicaca (compartido con Perú) y el Poopó son los más importantes –aquel desagua a través del río Desaguadero-. El clima está condicionado por la altitud, el alejamiento del mar y la ubicación intertropical del país; en el Altiplano

plano es rudo, frío y más bien seco, mientras que en el Oriente resulta de tipo tropical, caluroso y húmedo.

Geografía económica

País todavía de escaso nivel de desarrollo, depende en sus exportaciones de minerales como el estaño y el petróleo, con el gas natural. También extrae, sobre todo en la cordillera Oriental, volframio, plomo, antimonio, cobre, plata y oro. Pero la mayor parte de la población es campesina, con cultivos de manutención: maíz, patata, arroz, mandioca, caña de azúcar, coca, café, cacao, bananas, naranjas, hortalizas. En el ganado, sobresalen en el Altiplano especies lanares autóctonas, como la llama, la vicuña y la alpaca, junto con la oveja; en el Oriente, el vacuno. Los bosques, que cubren cuatro quintas partes del país, presentan aún escaso aprovechamiento económico; a destacar la recolección de caucho.

La industria apenas si cuenta en el ramo alimentario, textil y artesanal diverso; sí, en cambio, dada la riqueza minera del país, existe una apreciable metalurgia de fundición y refino primario de estaño, plomo, antimonio y petróleo.

Con su larga historia de controles sociales semifeudales, dependencia de los variables precios de sus exportaciones de minerales, brotes de hiperinflación, Bolivia sigue siendo uno de los países más pobres de Sudamérica. Sin embargo, Bolivia ha experimentado una mejora de las condiciones económicas generales desde que la administración de Paz Estenssoro introdujo nuevas políticas en 1985-89, orientadas al desarrollo de los mercados, que redujeron la inflación desde el 11.700% en 1985 a un 20% en 1988. A Paz Estenssoro le sucedió en la residencia Jaime Paz Zamora (1989-93) que continuó con la política de libre mercado a pesar de la oposición de su propio partido y de los sindicatos bolivianos. Manteniendo una disciplina fiscal, Paz Zamora consiguió reducir la inflación a 9,3% en 1993, mientras que el PIB creció en promedio el 3,25% durante su mandato. En agosto de 1993 el nuevo presidente Sánchez de Losada prosiguió la política de libre mercado de sus predecesores. El decreto de privatizaciones fue aprobado por la cámara legislativa en marzo de 1994 y desde entonces el gobierno ha privatizado el sector eléctrico, las líneas aéreas, la compañía telefónica y los ferrocarriles estatales.

Задание 12. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cuáles son los rasgos dominantes del suelo boliviano?
2. ¿Dónde vive el grueso de la población? 3. ¿Cómo es la hidrografía del país? 4. ¿Qué zonas climáticas ofrece Bolivia? 5. ¿Qué desarrollo agropecuario es característico de Bolivia? 6. ¿Qué minerales se extraen y qué importancia tienen? 7. ¿Tiene el país alguna industria de importancia? 8. ¿Qué factores determinan el nivel tan escaso de riqueza boliviana? 9. ¿Cómo es la dinámica del desarrollo económico del país? 10. ¿Cómo es el potencial exportador e importador del país, según usted?

Урок 10

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

Ситуация: Беседа об условиях предпринимательства в Испании.

Темы: 1. Налоги на внешнеторговую деятельность.
2. Механизмы содействия внешнеторговой деятельности.

Диалог

- ¿Son muchos los impuestos que pagáis en España?
- Los básicos a que están sujetas las transacciones internacionales son el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) e Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).
- ¿Cómo son?
- El Impuesto sobre Actividades Económicas es un tributo local que grava el mero ejercicio de una actividad en territorio nacional. Este impuesto municipal grava a las empresas con el pago de una cantidad variable: por cada una de las actividades que realice deberá efectuar al Ayuntamiento el pago de una cuota de IAE.
- Una cuota fija, quiere decir?
- Sí, es fija, tanto para las empresas grandes como para las pequeñas, y es diferenciada con respecto a los tipos de produc-
- Много налогов вы платите в Испании?
- Основные налоги на внешнеторговые сделки – это налог на все виды экономической деятельности и налог на добавленную стоимость.
- Что они собой представляют?
- Налог на все виды экономической деятельности – это местный налог, которым облагается сам факт деятельности на территории страны. Этот муниципальный налог, которым облагают предприятия, состоит в выплате различных сумм: за каждый вид деятельности, которым занимается предприятие, оно должно платить муниципалитету некоторую ставку налога.
- То есть, твердую ставку?
- Да, она фиксированная и для крупных предприятий, и для мелких, но различается в зависимости от вида изделий,

tos vendidos fuera del país. Las empresas exportadoras se gravan con el pago de las cuotas del IAE de igual forma que las importadoras.

— Eso quiere decir que no es una fiscalidad incentiva.

— No, no es promocional, y para peor, las cuotas son acumulables.

— ¿Qué quiere decir “acumulables”?

— Quiere decir que el pago de unas cuotas no exenta al empresario del pago de otras, como sucede con algunos tipos de gravámenes, y las cuotas a pagar se juntan, o sea “se acumulan”. Dos impuestos no son acumulables cuando se paga uno y el otro queda exento con el pago del primero.

— Gracias. Es que he entendido la forma de la palabra y no lograba captar la realidad significada. ¿Y el IVA?

— El IVA grava las entregas de bienes, las prestaciones de servicios realizadas por exportadores y las importaciones de bienes y servicios. Las importaciones soportan la misma fiscalidad indirecta (IVA e Impuestos Especiales) que las entregas y prestaciones efectuadas en el interior.

продаваемых за рубеж. Предприятия, экспортирующие свою продукцию, должны выплачивать ставки налога точно так же, как и импортеры.

— Это означает, что это налогообложение не стимулирующее.

— Да, оно не поощрительное, хуже того, это накопительные ставки.

— Что значит “накопительные”?

— Это значит, что уплата одних ставок не освобождает предпринимателя от уплаты других, как это бывает с некоторыми видами налогов, и подлежащие выплате ставки суммируются, т.е. накапливаются. Два налога не являются “накопительными”, когда уплачивается один налог, и его уплата освобождает от уплаты второго.

— Спасибо. Я понял слово по самой его форме, но не понял, что за ним стоит. А НДС?

— Налогом на добавленную стоимость облагаются продажа товаров и предоставление услуг, осуществляемые как экспортерами, так и импортерами. Импорт товаров и услуг подлежит такому же косвенному налогообложению (НДС и особые налоги), как и про-

Por otro lado, la exención a las exportaciones permite recuperar las cuotas de IVA que el bien a exportar hubiese soportado en etapas anteriores de su fabricación o comercialización (IVA soportado).

— ¿A qué porcentaje llega?

— El IVA general es del 16 por ciento.

— El nuestro es bastante superior.

— Además, tenemos tipos reducidos del IVA, que son del 4 y del 7 por ciento.

— Ello debe de fomentar las actividades de exportación.

— Sí, lo hace. Pero aparte de los impuestos, el gobierno hace mucho para fomentar la exportación. Uno de los instrumentos financieros más utilizados para fomentar la venta de los productos de fabricación nacional es el Crédito Oficial a la Exportación. Son créditos concedidos con apoyo oficial para financiar los contratos de exportación de bienes y servicios españoles. Tienen tipos de interés fijos y generalmente inferiores a los del mercado, plazos de amortización más largos y la posibilidad de suscribir un seguro de crédito a la exportación.

дажа товаров и предоставление услуг внутри страны и Европейского сообщества. С другой стороны, экспорт освобождается от уплаты НДС, что позволяет получить обратно ставки НДС, выплаченные за товар на предшествующих этапах производства или продажи (выплаченный НДС).

— Какой величины он достигает?

— Общий НДС составляет 16%.

— У нас намного выше.

— Кроме того, есть сниженные виды НДС, они составляют 4 и 7 процентов.

— Это должно способствовать развитию экспорта.

— Да, способствует. Но помимо налогов правительство принимает немало других мер для содействия экспорту. Одним из финансовых инструментов, который наиболее широко используется для содействия экспорту продукции отечественного производства, является государственный кредит на экспорт. Это кредиты, которые предоставляются при поддержке государства для финансирования контрактов на экспорт испанских товаров и услуг. У них твердая процентная ставка, которая обычно ниже рыночной, сроки погашения более

— ¿Un seguro de crédito a la exportación? Parece un poco raro.

— Es una póliza CESCE, Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, que cubre por cuenta del Estado los riesgos políticos y extraordinarios derivados de la operación crediticia.

— ¿Es fácil de conseguir?

— Tiene limitaciones. No se aplica a venta del equipo militar ni a los productos agrícolas. Suelen financiarse operaciones de exportación de valor elevado, referidas, por ejemplo, a plantas completas o bienes de equipo.

— Entonces, vuestra empresa no puede conseguir ese tipo de ayuda oficial.

— Difícilmente. Pero hay otras posibilidades de que podemos disfrutar y son numerosas. El ICEX fomenta mucho las exportaciones. Proporciona al exportador la información adecuada para cada etapa de su actividad, realiza promociones comerciales con instrumentos como ferias y misiones comerciales. Esta misión, por ejemplo, con la que he venido fue organizada por el ICEX y la Cámara de Comercio. El viaje está bien

длительные, и есть возможность получить страхование кредита на экспорт.

— Страхование кредита на экспорт? Звучит немного странно.

— Это полис Испанской компании страхования кредитов на экспорт, который покрывает за счет государства политические и чрезвычайные риски, связанные с кредитной операцией.

— Его легко получить?

— У него есть ограничения. Он не предоставляется для продажи вооружения и сельхозпродукции. Обычно он идет на финансирование дорогостоящих экспортных операций, например, строительства заводов за рубежом или продажи оборудования.

— Значит, ваша фабрика не может получить такую государственную помощь?

— Это сложно. Зато есть другие возможности, которые мы можем использовать, и их немало. Значительное содействие развитию экспорта оказывает Институт внешней торговли. Он предоставляет экспортерам нужную информацию на всех этапах их деятельности, осуществляет коммерческое рекламирование с использованием таких средств как выставки и торговые миссии. Например, эта миссия, с

preparado y nos sale mucho más barato.

— Entonces, vosotros tenéis un apoyo bastante fuerte para poder trabajar en un mercado como el nuestro. Y la presencia de empresas españolas en Ucrania es reciente. Podrías ser un poco más agresivos.

— Si, algo tenemos. Pero no es para tanto. Trabajamos con un beneficio ínfimo, que es entre un 7 y 10 por ciento. Por ello cualquier riesgo tiene importancia singular. Si fracasamos en alguna exportación, perdemos la ganancia.

которой я приехала, была организована Институтом и Торгово-промышленной палатой. Поездка очень хорошо подготовлена и обходится нам намного дешевле.

— В таком случае, у вас довольно сильная поддержка для работы на таком рынке как наш. А испанские предприниматели работают в Украине совсем недавно, вы могли бы быть намного более энергичными.

— Да, кое-какая поддержка у нас есть, но не такая уж значительная. Мы работаем с очень низкой прибылью, от 7 до 10%. Поэтому любой риск имеет особое значение. Если мы терпим неудачу в какой-либо экспортной операции, мы теряем прибыль.

Словарь

agresivo	агрессивный; энергичный
amortización <i>f</i>	амортизация, выплата
aplicar	применять, использовать
beneficio <i>m</i>	прибыль, доход, выгода
crediticio	кредитный
cuota <i>f</i>	квота, ставка
diferenciado	дифференцированный, различный
ejercicio <i>m</i>	выполнение, осуществление
entrega <i>f</i>	передача, вручение, продажа (товаров)
exención <i>f</i>	освобождение (от уплаты)
exentar	освобождать (от уплаты)
fiscalidad <i>f</i>	налогообложение
fomentar	способствовать, содействовать
ganancia <i>f</i>	прибыль, доход, выгода

<i>gravamen m</i>	налог, пошлина
<i>gravar</i>	облагать (налогом, пошлиной)
<i>impuesto m</i>	налог
<i>incentivo m</i>	стимул, поощрение
<i>interés m</i>	процент
<i>local</i>	местный
<i>mero</i>	чистый
<i>municipal</i>	муниципальный, местный
<i>prestación f</i>	предоставление
<i>promocional</i>	рекламный
<i>recuperar</i>	получать обратно
<i>reducido</i>	сокращенный, сниженный
<i>soportar</i>	выдерживать, терпеть
<i>sujeto</i>	подверженный, привязанный
<i>suscribir</i>	подписывать
<i>tributo m</i>	дань, налог

Тематический словарь

<i>impuesto m</i>	налог
<i>impuesto a pagar</i>	налог, подлежащий уплате
<i>impuesto directo</i>	прямой налог
<i>impuesto efectivo</i>	фактический (фактически взимаемый) налог
<i>impuesto extraordinario</i>	чрезвычайный налог
<i>impuesto fijo</i>	фиксированный налог
<i>impuesto general de importación</i>	общий налог на импорт
<i>impuesto indirecto</i>	косвенный налог
<i>impuesto sobre ingresos</i>	налог на доходы от торговли
<i>mercantiles</i>	
<i>impuesto sobre la renta</i>	подоходный налог
<i>impuesto sobre la renta de sociedades (anónimas)</i>	налог на доходы компаний, налог на доходы корпораций
<i>impuesto sobre la renta personal</i>	личный подоходный налог
<i>impuesto sobre las actividades económicas</i>	налог на все виды экономической деятельности
<i>impuestos especiales</i>	специальные (особые) налоги
<i>impuestos locales</i>	местные налоги

impuestos municipales	муниципальные налоги
aplicar impuesto	облагать налогом
estar exento del impuesto	быть свободным от уплаты налога
estar sujeto al impuesto	подлежать налогообложению
exentar del impuesto	освобождать от уплаты налога
gravar con el impuesto	облагать налогом
retener el impuesto	удерживать налоги
soportar un impuesto	подлежать налогообложению
sujetar al impuesto	облагать налогами
exención en el impuesto	освобождение от уплаты налога
disfrutar de exención	быть свободным от уплаты налога; пользоваться налоговыми льготами
imposición f	
обложение налогом, налогообложение	
aplicar la imposición	облагать налогом
estar sometido a imposición	подлежать налогообложению
estar sujeto a imposición	подлежать налогообложению
exentar de imposición	освобождать от налогообложения
imponer	облагать (налогом, пошлиной); imponer un tributo sobre una actividad – облагать налогом вид деятельности
imponible	
облагаемый налогом; una actividad imponible – вид деятельности, облагаемый налогом; hecho imponible – действие (операция), облагаемое налогом; base imponible – база налогообложения	
fiscal	фискальный, налоговый
fiscalizar	контролировать, проверять
fiscalización f	контроль, проверка
fiscalidad f	налогообложение
devengo m	право на взимание; el devengo de los derechos de importación – обложение пошлиной на импорт; el devengo se produce en el momento de – право на взимание пошлины появляется в момент...

devengar	получать право взимания налогов; el impuesto se devenga en el momento de — обложение пошлиной происходит в момент...
Клише	
sujetar al impuesto las entregas de bienes y prestaciones de servicios	облагать налогом передачу ценностей и оказание услуг
actividad empresarial o profesional	предпринимательская или профессиональная деятельность
un bien corporal, mueble o inmueble	материальная ценность, движимая или недвижимая
territorio / ámbito de aplicación del impuesto	территория, на которой (товары и услуги) облагаются налогом
actuar como empresario o profesional	заниматься предпринимательской или профессиональной деятельностью
no ser gravado por disfrutar de exención	не облагаться налогом благодаря наличию льгот
un país tercero no perteneciente a la UE	третья страна, не входящая в ЕЭС
la delimitación del hecho imponible en el IVA	определение действия или операции, подлежащих обложению НДС

Задание 1. Дайте русские соответствия.

El impuesto básico, un tributo local que grava la actividad comercial, ejercicio de una actividad económica, gravar a los importadores con el pago de una cuota, pagar una cuota del impuesto, productos vendidos en el territorio nacional, productos vendidos fuera del territorio comunitario, una cuota diferenciada con respecto al tipo de actividad, gravar con el pago de la cuota de igual forma, ser una fiscalidad promocional, cuotas de impuesto municipal acumulables, exentar al empresario del pago de un impuesto, exención del impuesto, gravámenes no acumulables, quedar exento del pago,

captar la realidad significada, captar la idea, entregas de bienes gravadas, prestaciones de servicios gravadas, exportadores de bienes y servicios, realizar entregas de bienes y prestaciones de servicios, soportar una fiscalidad indirecta, soportar un impuesto municipal, recuperar las cuotas del IVA soportadas, impuestos reducidos, fomentar las exportaciones, los tipos de interés sobre el crédito, amortización del crédito.

Задание 2. Переведите на русский язык.

1. Muchas empresas de pequeña dimensión deben pagar en concepto de IAE una cantidad desproporcionalmente alta. 2. El Arancel es un derecho impositivo que grava la importación de mercancías encareciendo su valor con el fin de proteger la producción nacional. 3. Los Impuestos Especiales son tributos de naturaleza indirecta que gravan la fabricación y, en su caso, la circulación de determinados productos, así como su venta o importación. 4. Los Aranceles e Impuestos Especiales afectan especialmente a la actividad importadora. 5. El impuesto sobre la renta o sobre los beneficios grava los ingresos netos de las sociedades mercantiles y de los profesionales. 6. El Impuesto sobre el Valor Añadido es un tributo general de naturaleza indirecta, que recae sobre el consumo. 7. El ámbito de aplicación del IVA queda limitado al territorio peninsular español. 8. El seguro de crédito a la exportación tiene como finalidad la cobertura de los riesgos inherentes a las operaciones de exportación, bien sean de carácter político, extraordinario o comercial. 9. El ICEX es un organismo de servicios creado con el objeto de fomentar las exportaciones y el establecimiento en el exterior de las empresas españolas.

Задание 3. Заполните пропуски подходящими по смыслу глаголами в соответствующей форме.

Gravar, disfrutar, estar sometido, recuperar, quedar exento, fomentar.

1. Las bebidas alcohólicas a impuestos especiales. 2. con el IVA tanto las exportaciones como las importaciones. 3. Toda una serie de importaciones del IVA. 4. El exportador puede la cuota del IVA soportado, una vez entregada la mercancía fuera del país. 5. El Instituto de Comercio Exterior es el organismo principal

que la exportación de productos españoles. 6. Las exportaciones españolas de muchas ayudas y subvenciones oficiales.

Задание 4. Дайте испанские соответствия русских слов и словосочетаний. Заполните ими пропуски по смыслу.

Освобождение, налог на все виды экономической деятельности, погашение, налог на добавленную стоимость, косвенное налогообложение.

1. Uno de los impuestos básicos españoles es el
2. El se aplica tanto a las importaciones como a las exportaciones. 3. Determinadas compras y ventas intracomunitarias no son efectivamente gravadas con el IVA por disfrutar de en el mismo. 4. El IVA es uno de los tipos básicos de 5. Los créditos oficiales a la exportación tienen plazos de más largos que los del mercado.

Задание 5. Дайте испанские соответствия.

Облагать налогом, муниципальные налоги, косвенные налоги, облагать сам вид деятельности, налоговая ставка, разная ставка в зависимости от деятельности, суммируемые налоги, исключающие налоги, косвенное налогообложение, освобождать от уплаты налогов, свободный от налогообложения, облагать продажу товаров и предоставление услуг, получать обратно выплаченные в счет налога суммы, пользоваться налоговыми льготами, сниженный налог, содействовать внешнеэкономической деятельности, низкий процент по кредиту, сроки погашения кредита, покрывать риски за счет государства, кредитная операция, не предоставлять для продажи вооружения, заниматься рекламированием на международных выставках, получать мощную поддержку, работать на рынке очень энергично, получать небольшую прибыль, терять прибыль в случае неудачи.

Задание 6. Переведите на испанский язык.

1. Налогом на добавленную стоимость облагаются, за некоторыми исключениями, все товары, приобретаемые в пределах Европейского сообщества. 2. При вывозе товара за пределы сообщества налог на добавленную стоимость может быть возвращен. 3. Помимо налога на все виды экономической деятельности и НДС существуют также особые налоги на

некоторые виды товаров. 4. В Испании существуют многочисленные программы содействия экспорту испанской продукции. 5. Сроки погашения государственных экспортных кредитов более длительные, чем сроки погашения кредитов на рынке. 6. Государственные кредиты не предоставляются для продажи вооружения. 7. При получении кредита на экспорт может быть заключен договор страхования, покрывающий политические и чрезвычайные риски.

СЛОВООБРАЗОВАНИЕ

Префикс **trans-** (*tran-*) означает положение позади чего-либо, перемещение, перемещение через: *portar* ‘нести’ – *transportar* ‘переносить’, ‘перевозить’; *atlántico* ‘атлантический’ – *viale transatlántico* ‘путешествие через Атлантический океан’; *transpacífico* ‘находящийся по ту сторону Тихого океана’, ‘пересекающий Тихий океан’; *transbordar* ‘перегружать’ (товары), ‘пересаживать’ (пассажиров), ‘делать пересадку’ (о пассажирах). Префикс может также означать преобразование: *transfigurar* ‘вдоизменять’, *transformar* ‘преобразовывать’, ‘перерабатывать’.

Префикс **inter-** обозначает положение между чем-либо: *internacional* ‘международный’; взаимодействие: *intercambio* ‘обмен’; вмешательство: *intervenir* ‘вмешиваться’, ‘употреблять влияние (власть)’.

Задание 7. Сделайте морфологический анализ выделенных слов.

Industria transformadora ‘перерабатывающая промышленность’; (*buque*) *transmediterráneo* ‘судно, совершающее рейсы по Средиземному морю’; *transmisión de dominio* ‘передача прав на владение’; *transpirenaico* ‘находящийся по ту сторону Пиренеев’, ‘пересекающий Пиренеи’ (о путях сообщения); *transandino* ‘находящийся по ту сторону Анд’; *trastornar el orden público* ‘нарушать общественный порядок’; *intercontinental* ‘межконтинентальный’, *intercomunicación* ‘взаимосвязь’, ‘двусторонняя связь’; *intermedio* ‘промежуточный’; *canal interoceánico* ‘канал, соединяющий два океана’; *interponer un recurso* ‘подать апелляцию’; *autocar interurbano* ‘междугородний автобус’.

Задание 8. Сделайте полный морфологический анализ следующих слов.

Retransmitir ‘ретранслировать’, intercambiable ‘взаимозаменяемый’, ‘годный к обмену’, comercialización ‘превращение в источник дохода’, recuperabilidad ‘возможность получения обратно’, ‘возможность восстановления’, amortización ‘погашение’ (долга, займа и т.п.).

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

Уведомление об отправке (aviso de envío, nota de envío)

Сопроводительное письмо (carta adjunta)

Уведомление об отправке представляет собой разновидность сопроводительного письма, в котором должны быть указаны основные данные об отправляемом товаре: номер заказа, перечень отправляемых товаров, вид транспорта, условия платежа.

Обычно такое уведомление передается факсом для констатации факта отправки товара, а затем почтой высылаются с сопроводительным письмом копии товарной накладной (*factura comercial*), и транспортной накладной (*carta de porte* или *conocimiento de embarque*), оригиналы которых покупатель получает после оплаты товара. (См. лингво-коммерческий комментарий урока 6 об аккредитивной форме расчета.)

Образец текста уведомления об отправке:

Asunto: pedido 3 marzo de 2002

Muy señores míos:

Según su pedido nº. 4/02 con fecha 21 de marzo de 2002, les remitimos a través de la agencia de transportes los siguientes artículos:

Les recordamos que nuestra forma habitual de cobro es a 30 días contados a partir de la entrega de la mercancía.

Sin otro particular, agradecemos la confianza depositada en nuestra empresa y les saludamos muy atentamente.

Сопроводительное письмо (carta adjunta) необходимо при пересылке различного рода документов. В этом случае в тексте письма указывается характер высылаемой документации, а в левом нижнем углу все документы перечисляются как приложения с указанием их названий, количества экземпляров, например:

Anexo: Lista de precios y 2 catálogos.

Anexo: 3 copias de la factura comercial y 3 copias de la carta de porte.

Образец текста сопроводительного письма:

Asunto: Nueva oferta

Muy señores nuestros:

Confirmando nuestra conversación telefónica del 14 de diciembre pasado, les remitimos nuestros folletos de las últimas novedades y la lista de precios respectivos.

Esperando que nuestra oferta sea de su agrado, les saludamos cordialmente.

Fdo.:
Luis Calvo
Director gerente

Anexo: 6 folletos, 1 lista de precios.

В зависимости от условий совершения сделки покупателю может вручаться вместе с товаром при его доставке разновидность накладной, которую он подписывает в двух экземплярах, подтверждая тем самым получение товара. Такая накладная (albarán , или nota de entrega) обычно содержит данные лишь о количестве и качестве товара, в соответствии со своей функцией, а товарную накладную с полными данными о товаре покупатель получает после окончательного расчета за товар.

Задание 9. Составьте сопроводительное письмо вашему деловому партнеру об отправке приглашения посетить выставку Kyivbuild, в которой вы собираетесь принимать участие.

ЛИНГВО-КОММЕРЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ

Страхование. Стандартизация. Сертификация

Наряду с транспортными документами и товарной накладной важнейшую роль в международных сделках играют страховые документы (*documentos de seguro*). Страхование покрывает различного рода риски, связанные в первую очередь с международной перевозкой товаров.

В последнее время в связи с повышением уровня защиты потребителя путем принятия во многих странах соответствующих законов все чаще практикуется заключение договора о страховании от гражданской ответственности за нанесение ущерба третьим лицам (*seguro de responsabilidad civil por daños a terceros*). Такой договор обычно заключают, если предметом торговой операции являются товары, которые могут представлять риск для потребителя (игрушки, медикаменты и т.п.).

При внешнеторговых сделках возможно также страхование от экономического, политического и других рисков, чаще всего в виде страхования экспортных кредитов (*seguro de créditos a la exportación*).

Одной из самых известных страховых компаний в Европе является Лондонская страховая компания, которая выдает три класса полисов:

- ✓ Institute Cargo Clause A: страхование от всех рисков (*a todo riesgo, contra todo riesgo*),
- ✓ Institute Cargo Clause B: полис со средним покрытием (*cobertura media*),
- ✓ Institute Cargo Clause C: страхование от основных рисков (*riesgos básicos*).

Среди испанских компаний, которые осуществляют такое страхование, выделяется Испанская компания страхования экспортных кредитов (CESCE – *Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación*), предлагающая наиболее полные условия страхования. Основным держателем акций компании является государство (50,25%). Компания страхует от таких рисков как:

- ✓ риск расторжения контракта (*riesgo de resolución del contrato*),
- ✓ покрытие неуплаты (*riesgo de impago*),

- ✓ коммерческий риск (riesgo comercial),
- ✓ неплатежеспособность должника, частного лица или его гарантов (riesgo de insolvencia),
- ✓ политический риск (riesgo político): невыполнение своих обязательств государственным юридическим лицом, ситуация, возникшая в результате действий или мер правительства страны покупателя,
- ✓ война, революция, переворот и т.п.,
- ✓ чрезвычайный риск (riesgos extraordinarios): риск обстоятельств, не зависящих от воли контрагентов, т.е. форс-мажорных обстоятельств, природных катализмов,
- ✓ особый (исключительный) риск (riesgos especiales), связанный с изучением рынка, участием в выставках, изменением курса валют, а также выходом на новые рынки и содействием развитию экспорта.

Важную роль играет также сертификат происхождения товара, потому что от происхождения товара зависит применение тех или иных ограничительных либо преференциальных мер как таможенного, так и коммерческого характера. Происхождение товара обычно удостоверяется сертификатом происхождения (certificado de origen) либо подтверждается заводом-изготовителем (declaración de origen del fabricante). Для товаров из Испании, поскольку она является членом Европейского экономического сообщества, происхождение товара соответствует ЕЭС либо, при необходимости, в сертификате может указываться конкретно Испания. Сертификат происхождения обычно выдается торгово-промышленной палатой либо может выдаваться таможней.

Центральным органом, занимающимся вопросами стандартизации и нормализации, является Испанская ассоциация по стандартизации (AENOR – Asociación Española de Normalización y Certificación), которая состоит членом многих международных организаций по вопросам стандартизации, в том числе:

- ✓ ISO: International Organization for Standardization – Organización Internacional de Normalización – Международная организация по стандартизации – ИСО,
- ✓ CEN: Comité Europeo de Normalización – Европейский комитет по техническим нормам и стандартам,

✓ **COPANT:** Comisión Panamericana de Normas Técnicas – Панамериканская комиссия технических норм и стандартов.

Нормы и стандарты разрабатываются и утверждаются в Испании на основании требований соответствующих органов Европейского экономического сообщества и Международной организации стандартизации и называются Испанский стандарт (UNE – Una Norma Española).

Клише

actividad <i>f</i> de normalización y certificación	деятельность по стандартизации и сертификации
asegurado <i>m</i>	страхователь
asegurador <i>m</i>	страховщик
beneficiario <i>m</i>	бенефициар, получатель
daños <i>m pl</i> sufridos por los bienes asegurados	ущерб, нанесенный застрахованному имуществу
daños <i>m pl</i> y pérdidas <i>f pl</i> originados o producidos por	потери и ущерб, понесенные вследствие
declaración <i>f</i> de origen del fabricante	подтверждение производителя о происхождении
entidad <i>f</i> de ámbito nacional	центральный орган
indemnización <i>f</i> derivada de los daños	возмещение ущерба
marca <i>f</i> / certificado <i>m</i> de conformidad a normas	марка / сертификат соответствия стандартам
nivel <i>m</i> de protección del consumidor	уровень защиты потребителя
organismo <i>m</i> autorizado para realizar	орган, уполномоченный на
pérdidas <i>pl</i> provenientes de cualquier causa	потери, понесенные по любой причине; потери независимо от причины
póliza <i>f</i> de seguro internacional	международный страховой полис
seguro <i>m</i> de crédito a exportación	страхование экспортных кредитов

seguro <i>m</i> por / de responsabilidad civil por daños a terceros	страхование от гражданской ответственности за нанесение ущерба третьим лицам
garantizar el pago de la indemnización	гарантировать выплату возмещения
sufrir daños y pérdidas	нести потери и ущерб
ser consecuencia de los siguientes riesgos	быть следствием следующих рисков, возникать вследствие следующих рисков
figurar expresamente	быть четко оговоренным
ampliar la cobertura	расширять покрытие
sufrir a consecuencia de excluir de indemnización	нести (ущерб) вследствие не подлежать возмещению
quedar excluido	быть исключенным, не быть включенным
abarcar desde ... hasta	охватывать от ... до, покрывать от ... до
cubrir todos los riesgos posibles	покрывать все возможные риски
emitir póliza	выпускать полис
extender póliza	выдавать полис
confeccionar póliza	составлять полис
expedir certificado de origen por solicitud de	выдавать сертификат о происхождении по просьбе
declarar el origen en la factura comercial	указывать происхождение в товарной накладной
cubrir riesgo relacionado con asegurar riesgos políticos y comerciales	покрывать риск, связанный с страхованием политический и коммерческий риск
entrarlar riesgos para el consumidor	нести риск для потребителя
salvo pacto expreso en contrato de muy amplia cobertura	за исключением оговорки в контракте с очень широким покрытием

Задание 10. Дайте русские соответствия.

Indemnizar los daños y pérdidas, pagar la indemnización derivada de los daños y pérdidas, cobrar la indemnización, sufrir daños y pérdidas a consecuencia de, daños y robos provenientes de embalaje inadecuado, los daños que son consecuencia de, los riesgos que figuran expresamente en la póliza, quedar excluido de la póliza, ser consecuencia de embalaje inadecuado, producirse por embalaje inadecuado, ser derivado de embalaje inadecuado, provenir de embalaje inadecuado, tener origen en embalaje inadecuado, originar daños y pérdidas, producir daños, causar pérdidas, tener una amplia cobertura, tener poca cobertura, cubrir los riesgos básicos, cubrir todos los riesgos de transporte, organismo autorizado para llevar actividades de normalización y certificación, la actividad de normalización en el ámbito comunitario.

Задание 11. Переведите на русский язык.

1. Póliza de seguro es el documento que recoge las condiciones generales y especiales bajo las cuales se aseguran las mercancías.
2. Las pólizas de seguro internacionales a las que suelen hacer referencia los contratos, cubren riesgos relacionados con el transporte internacional de mercancías.
3. Si se trata de un producto que puede entrañar riesgos para el consumidor, es frecuente que una de las partes contrate un seguro de responsabilidad civil por daños a terceros.
4. También pueden asegurarse los riesgos políticos y comerciales de las transacciones exteriores mediante el seguro de crédito a la exportación.
5. El asegurado puede contratar una póliza global para dar cobertura a varias operaciones, debiendo obtener en este caso como resguardo acreditativo para cada operación un certificado de seguro.
6. En el seguro de crédito a la exportación intervienen tres sujetos: el asegurado, el beneficiario y el asegurador.
7. La designación de beneficiario en un contrato de seguro puede ser por la totalidad de derechos de cobro o por una parte determinada del mismo y a favor de una sola persona o de varias.

Задание 12. Заполните пропуски подходящими по смыслу глаголами в соответствующей форме.

Cubrir, sufrir, causar, ofrecer, excluir, incluir, abarcar.

1. Los daños y pérdidas que la mercancía por deficiencia o insuficiencia de envase se excluyen de indemnización.

2. Las pólizas inglesas desde el almacén del vendedor hasta el del comprador. 3. Las pólizas de seguro el riesgo de conducta dolosa del asegurado. 4. El seguro de crédito a la exportación por parte del asegurador al asegurado los riesgos inherentes a las operaciones de exportación. 5. El seguro de crédito a la exportación operaciones que impliquen promoción o fomento de las ventas al exterior. 6. La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) las condiciones más completas en cuanto a posibilidades de riesgos y cobertura. 7. Los diversos riesgos cubiertos son los que determinan una situación de siniestro y, en consecuencia, una obligación indemnizadora.

Задание 13. Дайте испанские соответствия следующих слов и словосочетаний. Заполните ими пропуски по смыслу.

Риски, страховые компании, возмещение, страховщик, катастрофа, покрытие, договор о страховании.

1. Las pólizas de amplia son más caras. 2. La póliza de seguro garantiza al asegurado el pago de la por daños cubiertos. 3. La mayoría de las pólizas cubre los básicos. 4. Los diversos riesgos no son excluyentes para un mismo 5. Las suelen emitir varios tipos de póliza. 6. Tan pronto el asegurado firme la póliza se considera en vigor el 7. En las diferentes pólizas, se fijan concretamente los plazos para la notificación del siniestro por el a la compañía.

Задание 14. Дайте испанские соответствия.

Страхование внешнеторговых операций; возмещение в размере 10% цены экспортной операции; покрытие рисков, связанных с выполнением контракта; потери, понесенные в результате; выдать страховой полис после анализа операции; включать в страхование основные риски; исключать из страхования определенные риски; заключать договор о страховании; составлять полис в соответствии с конкретными условиями операции по экспорту; понести потери вследствие ненадежной упаковки; не включаться в страховой полис; страхование на случай природных катализмов.

Задание 15. Переведите на испанский язык.

1. Полис "A" – это полис с максимальным покрытием рисков, а полис "C" покрывает лишь основные риски.

2. Страхователь обязан предоставить страховой компании всю необходимую информацию о случившейся катастрофе. 3. С согласия страховой компании страхователь может указать третье лицо в качестве получателя возмещения. 4. Виды рисков, от которых может быть застрахована международная сделка, многочисленны. 5. Торговый риск возникает в случае неплатежеспособности покупателя или его гарантов. 6. Ситуации политического риска включают, среди прочих, меры правительства страны импортера, вследствие которых становится невозможной или задерживается оплата сделки.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТЫ

I

EL SEGURO DE TRANSPORTE

En el seguro de transportes, el asegurador se obliga, mediante un contrato y previo cobro de la prima, a indemnizar al asegurado o beneficiario hasta el límite fijado, los daños que, como consecuencia de la ocurrencia de algún riesgo cubierto, sufran las mercancías durante el viaje asegurado. El valor de lo asegurado tiene una referencia conocida bien por lo que se refleja en la factura comercial, o en la documentación aduanera, o porque es posible determinar su valor de mercado tomando como referencia otros productos iguales o similares en el lugar de destino de las mercancías. Este valor de referencia es el que el asegurador utilizará para calcular la indemnización en caso de siniestro, no siendo posible la sobrevaloración, salvo por acuerdo expreso del asegurador.

El seguro de transporte tiene carácter:

- indemnizatorio,
- bilateral,
- de adhesión (la mayor parte de las estipulaciones las impone el asegurador, el asegurado se adhiere a las mismas),
- oneroso (contra el pago de un precio, la prima),
- aleatorio (el riesgo no puede ser cierto),
- de buena fe (las partes deben informarse recíprocamente de todas las circunstancias que puedan afectar a las obligaciones respectivas),

– subrogatorio (permite al asegurador, una vez abonada la indemnización al asegurado, asumir todos los derechos de este último ante terceros).

Los elementos personales del contrato de seguro son:

- Asegurador: es la persona que cubre el riesgo.
- Asegurado: es la otra parte contratante, o sea, la persona que se compromete al pago de la prima a cambio de obtener la correspondiente indemnización, caso de producirse el riesgo asegurado.
- Tomador: persona que pacta el contrato de seguro con el asegurador, asumiendo las obligaciones que de dicho contrato se derivan.
- Beneficiario: quien se beneficia de la posible indemnización en caso de que se produzca el riesgo.

Las tres figuras de asegurado, tomador y beneficiario pueden confluir en una sola que cumpla los tres requisitos.

En los seguros de transporte, puede tomarse como referencia la póliza de seguro marítimo de mercancías por ser el medio de transporte de mayor antigüedad normativa y, por tanto, más compleja en todos sus aspectos.

La póliza española de seguro marítimo de mercancías y otros intereses del cargador consta de 39 artículos y es una póliza de condiciones generales que pueden ser variadas mediante las condiciones particulares. El contenido básico de esta póliza incluye riesgos cubiertos, riesgos excluidos, comienzo y duración del seguro, buque indeterminado y transbordos, carga en cubierta.

Las pólizas a condiciones inglesas (ICC) se diferencian de las españolas en que son más simples y claras, con cobertura más amplia en tiempo y espacio, al abarcar ésta desde el almacén del vendedor hasta el del comprador y otro designado al efecto en la póliza, y no sólo de muelle a muelle como sucede en la póliza española.

Los documentos esenciales para la liquidación de las averías son los siguientes:

- Certificado de averías o informe pericial del inspector designado en la póliza; alternativamente, certificado de condición emitido por el porteador o las autoridades portuarias.
- Copia de la reclamación escrita al porteador y la respuesta del mismo.
- Copia del recibo entregado al porteador con las anotaciones pertinentes.

- Carta de porte original.
- Factura comercial del exportador con lista de contenido por bulto.
- Original o duplicado de la póliza de seguros debidamente endosada.

Задание 16. Переведите на русский язык.

Sufrir daños durante el viaje, tener como referencia, el precio indicado en la factura comercial, el valor de referencia, calcular la indemnización en caso de siniestro, salvo por acuerdo expreso del asegurador, informarse recíprocamente de todas las circunstancias, la otra parte contratante, asumir las obligaciones derivadas del contrato, beneficiarse de la indemnización, constar de 30 artículos, variar las condiciones generales mediante las condiciones particulares, una cobertura amplia en tiempo y espacio, cubrir los riesgos desde el almacén del vendedor hasta el del comprador.

Задание 17. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cómo son las obligaciones principales de los contratantes de un seguro de transporte? 2. ¿Cómo se determina el valor de lo asegurado? 3. ¿Cuáles son las características principales del seguro? 4. ¿Qué sujetos intervienen en un seguro de transporte? 5. ¿Cómo es el contenido básico de la póliza española de seguro marítimo de mercancías y otros intereses del cargador? 6. ¿En qué se diferencian la póliza española y las inglesas (ICC)? 7. ¿Qué documentos esenciales se requieren para la liquidación de una avería?

II

VALOR INDEMNIZABLE

Artículo 31.^º

El valor asegurado servirá de base y límite para la indemnización en caso de siniestro; no obstante, el Asegurado vendrá obligado en el momento de la reclamación de pérdidas y averías a justificar los valores reales. En caso de exageración, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 752 del Código de Comercio, se reducirá la suma asegurada al precio de coste, aumentado de un diez por ciento en concepto de beneficio esperado, salvo que hubiese consentido una sobreevaluación, cuyo porcentaje debe ser necesaria-

mente declarado en el cuerpo de la póliza, sin cuyo requisito no sería válida.

El precio de coste se determinará por la factura de compra, o en su defecto, por el precio corriente en el lugar y tiempo de la carga aumentado de los impuestos, portes y gastos hasta bordo, adelantos de flete no restituibles o flete devengado y prima de seguro, todo sin intereses.

Artículo 33.^º

Para mercancías de exportación con destino a países en que las respectivas leyes de Aduana no autoricen una rebaja en los derechos arancelarios sobre mercancías afectadas de un daño a cargo de la Sociedad, si se han asegurado dichos derechos y se ha hecho constar así al contratar el seguro, se sumarán a los conceptos expresados en el anterior artículo, en tanto el Asegurado pruebe que han sido debidamente pagados por el consignatario.

Artículo 34.^º

En el caso de exageración (no fraudulenta) entre el valor indemnizable establecido con arreglo a los precedentes artículos y el declarado en el seguro, la cantidad asegurada será reducida a su justo límite por la Sociedad, y del premio correspondiente a tal exceso ésta devolverá las tres cuartas partes al Asegurado.

(Póliza española para el Seguro marítimo de mercancías
y otros intereses del cargador)

Задание 18. Переведите на русский язык.

Justificar el valor real en el momento de reclamación de pérdidas; reducir la suma asegurada al precio de coste; el cuerpo de la póliza; determinar el precio por la factura de compra; en su defecto; el precio aumentado de los impuestos, portes y gastos hasta bordo; autorizar una rebaja en los derechos arancelarios; mercancías afectadas de un daño; el valor indemnizable establecido; con arreglo a los precedentes artículos.

Задание 19. Ответьте на вопросы.

1. ¿En qué se apoya el cálculo de indemnización en caso de siniestro? 2. ¿Cómo se procede en casos de exageración? 3. ¿Cómo se determina el precio de coste? 4. ¿Se indemnizan los derechos arancelarios sobre mercancías afectadas de un daño?

III**CONDICIONES INGLESES**

Condiciones inglesas de seguro marítimo de mercancías: *Institute Cargo Clauses – ICC*.

Las pólizas inglesas son fundamentalmente de tres tipos: A, B y C.

Institute Cargo Clause (A)

De muy amplia cobertura, cubre todos los riesgos posibles menos los siguientes:

- Conducta dolosa del asegurado.
- Pérdidas, derramos y mermas en volumen y/o peso cuando se deban a la naturaleza de la cosa.
- Pérdida y/o daños por insuficiencia de embalaje o inadecuación del objeto asegurado.
- Vicio propio o naturaleza intrínseca de la cosa.
- Demoras.
- Daños provenientes de artefactos nucleares.
- Innavegalibilidad o inadecuación del buque, siempre que el asegurado tenga conocimiento de la misma al tiempo de la carga.
- Guerra y sus manifestaciones.
- Huelga y sus manifestaciones.
- Artefactos de guerra.
- Terrorismo.

Institute Cargo Clause (B)

Los riesgos cubiertos son:

- Incendio o explosión.
- Hundimiento, varada y embarrancada del buque porteador.
- Vuelco o descarrilamiento del medio terrestre.
- Abordaje; en general, colisiones del vehículo porteador.
- Descarga de mercancías en puerto de arribada.
- Terremoto, erupciones volcánicas y rayo.
- Sacrificio en avería gruesa.
- Echazón y arrastre por las olas.
- Mojaduras.
- Gastos de salvamento y contribución a la avería gruesa.
- Pérdida total de bultos en operaciones de carga y descarga.

Institute Cargo Clause (C)

Los riesgos cubiertos son:

- Incendio o explosión.
- Hundimiento, varada y embarrancada del buque porteador.
- Vuelco o descarrilamiento del medio terrestre.
- Abordaje; en general, colisiones del vehículo porteador.
- Descarga de mercancías en puerto de arribada.
- Terremoto, erupciones volcánicas y rayo.
- Sacrificio en avería gruesa.
- Gastos de salvamento y contribución a la avería gruesa.

Los riesgos excluidos son similares a los de la póliza ICC(A), más los siguientes:

- Daños o destrucción deliberada del objeto asegurado, por el acto voluntario de cualquier persona.
- Conducta dolosa del asegurado.
- Pérdidas, derrames y mermas en volumen y/o peso cuando se deban a la naturaleza de la cosa.
- Pérdida y/o daños por insuficiencia de embalaje o inadecuación del objeto asegurado.
- Vicio propio o naturaleza intrínseca de la cosa.
- Demoras.
- Daños provenientes de artefactos nucleares.
- Innavegabilidad o inadecuación del buque, siempre que el asegurado tenga conocimiento de la misma al tiempo de la carga.
- Guerra y sus manifestaciones.
- Huelga y sus manifestaciones.
- Artefactos de guerra.
- Terrorismo.

Словарь

<i>doloso</i>	обманный, лживый
<i>derrame m</i>	проливание, пролитие, разливание
<i>merma f</i>	утечка; усадка
<i>intrínseco</i>	внутренне присущий
<i>artefacto m</i>	механизм; изделие, продукт
<i>manifestación f</i>	проявление

varada <i>f</i>	посадка судна на мель
embarrada <i>f</i>	нелепая ошибка; промах, глупость
porteador <i>m</i>	перевозчик
vuelco <i>m</i>	опрокидывание
descarrilamiento <i>m</i>	крушение (о поезде)
colisión <i>f</i>	столкновение
arribada <i>f</i>	прибытие в гавань
echazón <i>m</i>	выбрасывание за борт части груза
mojadura <i>f</i>	смачивание, увлажнение

IV PARAGUAY

República interior de América del Sur, fronteriza con Brasil, Argentina y Bolivia, y atravesada por el trópico de Capricornio.

Geografía física

Se trata de una extensa llanura tropical avenada por el caudaloso río Paraná y su gran afluente, el Paraguay, que da nombre al país y lo atraviesa de norte a sur por el centro. Al oeste de este último río queda la inmensa y casi deshabitada planicie del Chaco paraguayo, surcada por ríos como el Verde, el Monte Lindo o el Pilcomayo, fronterizo éste con Argentina; al este aparecen algunas mesetas, cortadas por algunas alineaciones montañosas no muy altas, como las sierras de Amambay y Mbaracayú y la cordillera de Caaguazú (San Rafael, 850 m). Esta mitad oriental del país está recorrida por ríos como el Aquidabán, Ypané, Jejui-Guazú y Tebicuary, tributarios como los anteriores del río Paraguay; el Paraná, por su parte, ha sido represso en Itaipú, en la frontera brasileña, para formar la mayor central hidroeléctrica del mundo.

Ubicado en el trópico y alejado del mar, este país tiene un clima que puede ser calificado, en general, como cálido-seco, con una larga estación seca y una corta primavera lluviosa. El suelo es muy fértil.

Geografía económica

Agricultura y ganadería son los pilares de la economía, con cultivos tropicales y mediterráneos: algodón –principal rubro exportador–, soja, tabaco, caña de azúcar, cítricos, petit grain, maíz, yuca, arroz, piña, hortalizas, etc., así como una importante cabaña vacuna.

El bosque (quebracho, cedro, nogal) y la yerba mate contribuyen también a la exportación. La industria, aparte la agroalimentaria, es encasa: aserraderos, astilleros fluviales (Paraná y Paraguay son dos grandes ríos navegables), cemento, textiles, cigarrillos. Paraguay vende a Brasil gran parte de la mitad que le corresponde de la producción eléctrica de Itaipú.

La economía de Paraguay es marcadamente de mercado. La parte dirigida de su economía, lo está hacia los servicios, pero el 45% de la población subsiste de la agricultura. En el sector no dirigido de esta economía, predomina la reexportación de bienes de consumo (cigarrillos, whiskies, equipos electrónicos, equipos y perfumes) a los países vecinos y la venta desde pequeños comercios y la venta callejera. El gobierno ha declarado públicamente que continuará con su reforma económica en estrecha cooperación con Mercosur (Mercado Común del Cono Sur) y en 1995, prometió también que reordenaría el sector financiero, después del desastre que motivó el cierre del segundo y el tercer banco del país. La continua integración en Mercosur, ofrece un potencial de crecimiento, estrechamente ligado al éxito de las inversiones extranjeras. Las exportaciones de los productos no tradicionales, como los productos agrícolas, productos manufacturados ligeros y de consumo, está creciendo rápidamente, al tiempo que también aumentan los esfuerzos del gobierno, incluyendo las privatizaciones en 1995, aunque con poco éxito.

Задание 20. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cómo es el relieve de Paraguay? 2. ¿Qué condiciones climáticas ofrece el país? 3. ¿Cuáles son los pilares de la economía paraguaya? 4. ¿Cuáles son los rubros exportadores más importantes? 5. ¿Cuál es el rasgo principal de la economía paraguaya? 6. ¿Qué es lo que predomina en el sector no dirigido de la economía? 7. ¿Qué circunstancias perfilan el potencial de crecimiento del país? 8. ¿Cómo es el potencial exportador e importador del país, según usted?

Урок 11

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

Ситуация: Беседа о пошлинах на ввоз и вывоз товаров.

- Темы:**
1. Таможенные пошлины на ввозимые товары.
 2. Таможенные льготы.
 3. Пошлины на вывозимые товары.
 4. Таможенные формальности при вывозе товаров.

Диалог

— Ya te comentaba que vamos a pensar en hacer un viaje a España en coche. Lo mejor sería hacerlo coincidir con la feria de Valencia, podríamos visitar la feria, las fábricas, la TESA y la tuya, comprar algo de vuestro producto. Por eso me interesan los temas de impuestos, fronteras, aranceles. Entre otros, los aranceles. En la práctica, ¿hay algunas fronteras entre los Estados miembros de la Unión Europea?

— Es un territorio único. Todo producto que ha sido legalmente importado dentro del territorio fiscal de la Unión Europea puede circular libremente por el territorio de los Estados miembros. En el territorio comunitario, los impuestos que gravan la importación son las tarifas arancelarias y el IVA.

— Я уже говорил вам, что мы думаем поехать в Испанию на машине. Лучше всего было бы совместить поездку с выставкой в Валенсии, мы смогли бы посетить выставку, посмотреть фабрики, Тесу и вашу, купить кое-что из вашей продукции. Поэтому меня интересуют вопросы налогов, границ, пошлин. В частности, пошлины. В действительности есть какие-нибудь границы между странами Европейского сообщества?

— Это единая территория. Любая продукция, которая ввозится на законных основаниях на территорию Европейского союза, где действуют единые налоговые правила, может свободно перевозиться по территории стран-членов союза. Ввоз на территорию сообщества облагается таможенными пошлинами и НДС.

- ¿Son cuotas fijas o porcentuales?
- El IVA, ya te comentaba, es del 16% y la mayoría de las tarifas arancelarias consiste en un impuesto porcentual aplicable sobre el valor del producto que se pretende importar.
- ¿Cómo se calculan los impuestos?
- En la mayor parte de los casos, se calculan sobre el valor declarado del producto. Pero hay también unos métodos de cálculo, porque para los que importan, existe un incentivo de declarar un valor inferior al real. Pero también hay franquicias a la importación y a la exportación. Vosotros no vais a llevar a España artículos de carácter comercial, ¿verdad?
- No, sólo lo que necesitemos para el viaje.
- Y el equipaje personal es susceptible de franquicia. Las franquicias se conceden también para artículos nuevos que se incluyen en el equipaje siempre y cuando sean importaciones de carácter no comercial. Hay franquicias también para mercancías importadas para la prospección comercial, como muestras de mercancías, muestrarios, impresos y objetos de carácter pu-
- Это твердые ставки или доли в процентах?
- НДС, я уже говорила, составляет 16%, а большинство таможенных пошлин представляет собой налог, составляющий определенный процент от стоимости ввозимого товара.
- Как исчисляются эти пошлины?
- В большинстве случаев они исчисляются от заявленной стоимости товара. Но есть также специальные методики расчетов, потому что для ввозящих товары есть соблазн указать в декларации стоимость, которая ниже реальной. Однако существуют также частичное или полное освобождение от пошлин на импорт и на экспорт. Вы не будете везти в Испанию товары с коммерческой целью, правда же?
- Нет, только то, что нам нужно будет в поездке.
- А личный багаж освобождается от пошлины. Освобождаются от пошлин также новые товары, провозимые в личном багаже, если они ввозятся не с коммерческой целью. Льготы распространяются и на товары, ввозимые с целью коммерческого изучения, такие как отдельные образцы товаров, выборочные подборки образцов, печатные

blicitario. No obstante los Estados miembros tienen competencia para reducir franquicias para tabaco y perfume. Según por donde se entre en el territorio comunitario, las franquicias para esos productos pueden variar.

— No tenemos la intención de importar a España pero exportar sí.

— Los trámites de exportación son más sencillos. Si por razones de índole administrativa no pudiera presentarse la declaración de exportación en el lugar de establecimiento del exportador, tal declaración podrá presentarse ante cualquier aduana competente en el Estado miembro de que se trate. No suelen devengarse derechos por lo que las modalidades de aplicación son mucho más sencillas y flexibles que en el régimen de importación, sobre todo en lo que se refiere a los casos de no exigencia de declaración para la exportación o a la aplicación de procedimientos simplificados. El soporte formal de la operación de compraventa será en este caso la factura comercial: puede utilizarse como contrato de venta y forma de cobro, por ello debe ir firmada por las dos partes. Con el visto bueno de nuestra Cámara de Co-

издания, предметы рекламиного назначения. В то же время, государства-члены Европейского сообщества имеют право уменьшать таможенные льготы на табачные и парфюмерные изделия. В зависимости от того, где вы въезжаете на территорию ЕЭС, таможенные льготы на эти товары могут быть разными.

— Мы не собираемся ничего ввозить в Испанию, а вот вывозить — да.

— При вывозе процедура намного проще. Если по каким-то административным причинам декларация на экспорт не могла быть представлена по месту нахождения экспортера, то ее можно представить в любой таможне соответствующей страны-члена ЕЭС. Пошлина обычно не взимается, поэтому действующие при экспорте формальности намного проще и гибче, чем в режиме импорта, особенно в тех случаях, когда не требуется декларация на вывоз или когда применяется упрощенная процедура. Формальной основой операции купли-продажи является в таком случае товарная накладная: она может использоваться как договор купли-продажи и формы оплаты, поэтому ее должны подписывать обе стороны. Завизированная в на-

mercio puede servir como certificado de origen. Expedimos varios ejemplares para poder entregar uno siempre que se necesite. Para exportar mercancías de España no habrá problemas y para importarlas en vuestro país, me dirás lo que necesites por nuestra parte.

шай торгово-промышленной палате, она может служить сертификатом происхождения товара. Мы сделаем несколько экземпляров, чтобы вы могли отдавать один в случае необходимости. При вывозе товара из Испании трудностей не будет, а для ввоза в вашу страну вы скажете, что вам понадобится от нас.

Словарь

aduana <i>f</i>	таможня
aplicación <i>f</i>	применение
arancel <i>m</i>	1. пошлина 2. свод таможенных пошлин; таможенный тариф
coincidir	совпадать
competencia <i>f</i>	компетенция, полномочия
competente	компетентный, полномочный
derecho <i>m</i>	пошлина, сбор
devengar	получать право взимания пошлины
establecimiento <i>m</i>	учреждение
franquicia <i>f</i>	1. освобождение от уплаты пошлины; 2. таможенная льгота
impreso <i>m</i>	печатное издание
incentivo <i>m</i>	стимул; зд. соблазн
indole <i>f</i>	род, характер
modalidad <i>f</i>	разновидность
muestra <i>f</i>	образец
muestrario <i>m</i>	выборка образцов
porcentual	процентный
pretender	претендовать, намереваться
prospección <i>f</i>	разведка, изучение, исследование
soporte <i>m</i>	опора, поддержка
susceptible	подверженный
tarifa <i>f</i>	тариф

Тематический словарь

arancel *m*

- 1. пошлина**
 - 2. свод таможенных пошлин; таможенный тариф**
- адвалорный (таможенный) тариф;
адвалорная пошлина

arancel ad valorem

применяемый тариф
тариф внутри сообщества
импортная пошлина
транзитная пошлина
единий тариф, унифицированный
тариф

aranceles convencionales
аранцелес интракомunitarios

договорные пошлины
пошлины внутри сообщества

aplicar el arancel
establecer el arancel
gravar con el arancel
exento de arancel

облагать пошлиной
устанавливать тариф
облагать пошлиной
освобожденный от пошлины

derecho *m*

derechos
derecho ad valorem
derecho antidumping
derecho autónomo
derecho contingentario
derecho convencional
derecho específico
derecho mixto
derechos arancelarios
derechos de despacho
aduanero
derechos de entrada
gravamen *m*
calcular los derechos
establecer los derechos

пошлина; пошлины, сбор
адвалорная пошлина
антидемпинговая пошлина
автономная пошлина
покровительственная пошлина
конвенционная пошлина
специфическая пошлина
смешанная пошлина
таможенные пошлины
таможенный сбор

estar sujeto a los derechos
gravar con derechos
percibir los derechos
ser susceptible de derechos

ввозная пошлина
пошлина, сбор
рассчитывать ставку пошлины
вводить пошлину, устанавливать
пошлину
подлежать обложению пошлиной
облагать пошлиной
взимать пошлину
подлежать обложению пошлиной

franquicia f	освобождение от пошлины или налога; льгота
franquicias aduaneras	1. освобождение от таможенных пошлин 2. таможенные льготы
franquicias a la importación	таможенные льготы на импорт
conceder franquicias	освобождать от пошлины; предоставить таможенные льготы
establecer franquicias	устанавливать таможенные льготы
prever franquicias para una serie de mercancías	предусматривать освобождение от пошлин для ряда товаров
ser susceptible de franquicia	быть свободным от пошлины; пользоваться таможенными льготами

Задание 1. Дайте русские соответствия.

Hacer coincidir el viaje con la feria, hacer coincidir la visita a la feria con la a las fábricas, hacer coincidir la visita a la fábrica con compras, territorio único, territorio comunitario, territorio comunitario único, territorio fiscal único, importar legalmente dentro del territorio comunitario, circular libremente por el territorio comunitario, dentro del territorio de la Unión Europea, fuera del territorio de la Unión Europea, impuesto porcentual sobre el valor del producto, tarifa aplicable sobre el valor del producto, el incentivo de declarar un valor inferior, el incentivo de no declarar, franquicias a la importación, objetos de carácter (no) comercial, ser susceptible de franquicias a la exportación, conceder franquicias a la importación, objetos de carácter publicitario, objetos que tienen carácter de prospección comercial, trámites de exportación (importación), el lugar de establecimiento del exportador, según por donde se entre en el territorio comunitario, según el régimen de exportación o importación, según la tarifa aplicable, según la modalidad aplicable del impuesto, el caso de no exigencia de declaración, el soporte formal de la compraventa, el soporte formal de la declaración, expedir una factura comercial, expedir la factura comercial en 10 ejemplares.

Задание 2. Переведите на русский язык.

1. Importada dentro del territorio de la UE, entre por el Estado miembro que entre, la mercancía queda igualada a las intracomunitarias. 2. La mayoría de las tarifas arancelarias que gravan la im-

portación y la exportación son impuestos porcentuales aplicables sobre el valor declarado. 3. La declaración de exportación puede presentarse en el lugar de establecimiento del exportador o ante cualquier aduana competente. 4. La franquicia consiste en una exención de hasta 50 euros por envío. 5. Son susceptibles de franquicias materiales de carácter educativo y cultural. 6. En los casos de exportación, no suelen devengarse derechos y los trámites aduaneros son más sencillos. 7. La factura comercial, firmada por las dos partes, puede servir de contrato de compraventa y soporte formal de la declaración de exportación.

Задание 3. Заполните пропуски подходящими по смыслу глаголами в соответствующей форме.

Calcular, devengar, ser susceptible, gravar, expedir, conceder.

1. Todos los productos que se importan dentro del territorio comunitario con las mismas tarifas arancelarias. 2. La mayoría de las tarifas sobre el valor declarado del producto. 3. Las franquicias a la importación de equipaje personal de los viajeros. 4. Muchos artículos de carácter no comercial de franquicias. 5. En el régimen de exportación, los derechos no en la mayoría de los casos. 6. El exportador varios ejemplares de la factura comercial para poder presentarlos cuando se exija.

Задание 4. Дайте испанские соответствия русских слов и словосочетаний. Заполните ими пропуски по смыслу.

Освобождение от таможенной пошлины, формальное основание, территория с единой системой налогообложения, формальности, налоги в процентном исчислении, виза, таможенные пошлины.

1. Los Estados miembros de la Unión Europea forman un 2. Los productos que se importan dentro del territorio comunitario se gravan con 3. La mayoría de los aranceles son sobre el valor del producto. 4. Las mercancías importadas que tienen carácter de prospección comercial son susceptibles de 5. Los de exportación son más sencillos que los de importación. 6. La factura comercial que tiene de la Cámara de Comercio competente puede utilizarse como Certificado de Origen. 7. La fac-

tura comercial firmada por las dos partes sirve de contrato de compraventa y de la declaración de exportación.

Задание 5. Дайте испанские соответствия.

Совместить поездку с посещением выставки, вопрос о таможенных пошлинах, в действительности, единая территория с единым налогообложением, свободно перевозить по территории всех стран-членов ЕЭС, облагать ввозимые товары таможенными пошлинами, исчислять пошлину как налог в процентном выражении, процент от стоимости товара, заявленная стоимость, реальная стоимость, иметь таможенные льготы при ввозе, освобождать от уплаты пошлины при ввозе, иметь право снижать льготы, в зависимости от страны пересечения границы, предметы некоммерческого назначения, предметы рекламного назначения, предназначенные для изучения коммерческих возможностей, более простые таможенные формальности, причины административного характера, применение упрощенной процедуры, служить формальным основанием, выписывать товарную накладную в нескольких экземплярах, завизированные в торговой палате.

Задание 6. Переведите на испанский язык.

1. Таможенные формальности при вывозе товаров за пределы территории Европейского сообщества проще, чем при ввозе. 2. Ввозимые на территорию Испании товары облагаются таможенными пошлинами и НДС. 3. Существуют таможенные льготы для целого ряда товаров. 4. Личный багаж пассажиров освобождается от уплаты таможенных пошлин и налогов. 5. Декларацию на вывоз можно подавать по месту нахождения завода-экспортера. 6. Таможенные пошлины на вывозимые товары обычно не взимаются. 7. Товарная накладная, завизированная в торговой палате по месту нахождения завода-экспортера, может служить сертификатом происхождения товара.

СЛОВООБРАЗОВАНИЕ

Суффикс **-ncia** служит для образования существительных женского рода с абстрактным значением. Принимает форму **-ancia**, когда производящая основа заканчивается на **-ante**: *importante* – *importancia*, и форму **-encia**, если основа заканчивается на **-ente** или **-iente**: *exigente* – *exigencia*, *dependiente* – *dependencia*.

Суффикс **-ario** служит для образования прилагательных и существительных. С его помощью от существительных могут образовываться прилагательные с относительным значением, например: *publicidad* ‘реклама’ – *publicitario* ‘рекламный’. Как суффикс существительных он является многозначным и может использоваться для образования слов со значением профессии: *función* ‘функция’ – *funcionario* ‘функционер’, ‘служащий’; лица, которому что-либо передается: *concesión* ‘уступка’, ‘концессия’ – *concesionario* ‘концессионер’, ‘вла-делец концессии’; место хранения предметов, обозначенных производящим существительным: *campana* ‘колокол’ – *campanario* ‘колокольня’. Суффикс используется также в собирательном значении для образования существительных, которые обозначают совокупность предметов, например: *hora* ‘час’ – *horario* ‘расписание’, т.е. обозначение часов, в которые совершается какое-либо действие; *solución* ‘решение’ – *solucionario* ‘ключи к упражнениям или задачам’, т.е. подборка решений; *muestra* ‘образец’ – *muestrario* ‘выборка образцов’.

Задание 7. Сделайте морфологический анализ выделенных слов.

Exigir ‘требовать’ – *exigencias básicas* ‘основные требования’; *estar* ‘находиться’ – *una estancia de quince días* ‘двухнедельное пребывание’; *competir* ‘соревноваться’, ‘конкурировать’ – *competencia de mercado* ‘конкуренция на рынке’; *presente* ‘присутствующий’ – *presencia permanente* ‘постоянное присутствие’; *ganar* ‘зарабатывать’ – *ganancia líquida* ‘чистый доход’, *ganancias y pérdidas* бухг. ‘приход и расход’; *solviente* ‘платежеспособный’, ‘свободный от долгов’ – *solvencia reconocida* – ‘платежеспособность’, ‘кредитоспособность’; *equivalente* ‘равноценный’ – *equivalencia* ‘равноценность’, *equivalencia monetaria* ‘денежный эквивалент’; *transferencia bancaria* ‘банковский перевод’; *medidas extraordinarias* ‘чрезвычайные меры’; *trámites necesarios* ‘необходимые формальности’; *autoridad portuaria* ‘портовые власти’; *material publicitario* ‘рекламный материал’, *tarifa arancelaria* ‘таможенный тариф’, *territorio comunitario* ‘территория сообщества’; *empresario* ‘предприниматель’; *funcionario público* ‘государственный служащий’; *destinar* ‘адресовать’ – *destinatario* ‘получатель’; *arrendar* ‘арендовать’ – *arrendatario* ‘арендатор’; *beneficiar* ‘делать добро’, ‘благодетельствовать’ – *beneficiario* ‘получивший в пользование’; *licenciar* ‘предоставлять лицензию’ – *licenciatario* ‘получатель лицензии’; *mandar*

'поручать' – *mandatario* 'уполномоченный', 'проверенный', 'мандатарий'; *formulario* 'бланк', *temario* 'список тем'.

Задание 8. Сделайте полный морфологический разбор следующих слов.

Porcentual 'процентный', *objetividad* 'объективность', *intencionado* 'намеренный', *competente* 'компетентный', *simplificado* 'упрощенный', *utilización* 'использование'.

ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА

Письмо-рекламация (carta de reclamación)

В международных торговых сделках могут происходить некоторые нарушения или сбои самого разного характера: несоответствие товара заказу, порча товара при транспортировке, задержка оплаты и т.п. В таких ситуациях покупатель или продавец обращается к своему контрагенту с рекламацией, которая может быть устной или письменной.

Реакция на нарушение должна быть безотлагательной, поскольку промедление может осложнить исправление недостатка. Рекламация должна быть точной и ясной, в ней нужно вполне конкретно и четко указать произошедшее нарушение.

Тон должен быть энергичным, но в то же время вежливым: во-первых, не известны истинные причины случившегося, во-вторых, возможно, что за первой рекламацией придется писать еще, может быть, не одну, и в них тон письма должен становиться более энергичным. Более нейтральному и вежливому тону письма способствует отсутствие экспрессивной лексики и вообще лексики, выражающей оценку, а также употребление нейтральных безличных выражений типа: *al parecer*, *según parece*, *por causas que desconocemos*. В любом случае всегда нужно пытаться урегулировать возникшее нарушение дружески. В рекламации уместно предложить возможное решение возникшей проблемы.

Таким образом, в основном тексте письма-рекламации можно выделить три части:

- ✓ указание, в чем состоит нарушение,
- ✓ принятые вами в связи с этим решение либо ожидаемые вами действия вашего контрагента,
- ✓ возможные пути урегулирования конфликта.

В качестве завершающей фразы наиболее соответствуют письму-рекламации такие варианты:

Esperamos sus noticias y les saludamos atentamente.

Esperando sus prontas noticias les saludamos muy atentamente.

Образец текста рекламации:

Acabamos de recibir el envío correspondiente a nuestro pedido n.º de fecha de los corrientes, y con sorpresa y disgusto por nuestra parte hemos comprobado que la mercancía ha llegado hasta nosotros en pésimas condiciones; el género está totalmente deteriorado, ya que los embalajes han llegado rotos.

Por esta causa, nos vemos obligados a rechazar el envío y de momento no giraremos el importe correspondiente. Por otra parte, aguardamos que ustedes nos indiquen qué es lo que debemos hacer con el género.

Esperando sus prontas noticias, les saludamos atentamente.

Ситуация рекламации предполагает также ответ на письмо-рекламацию. В ответе, если рекламация удовлетворяется, должны быть объяснены причины произошедшего и указаны принятые для их устранения меры, а также предложены возможные шаги, направленные на обеспечение интересов контрагента. Рекомендуем начинать и завершать письмо выражением сожаления о случившемся.

Образец ответа на рекламацию:

En respuesta a su carta de fecha , queremos comunicarles que sentimos sinceramente lo ocurrido. Según parece, la causa de las pérdidas tiene origen en un descuido en el departamento de embalajes que ya hemos subsanado.

Si ustedes lo estiman conveniente, podemos volver a servirles esos mismos artículos inmediatamente.

Esperamos su pronta respuesta y de nuevo les pedimos disculpas por las molestias que les hemos causado.

Клише

recordar que existe un saldo a favor de de euros	напоминать, что существует задолженность (кому) в сум- ме...
debido al tiempo transcurrido puesto que no hemos recibido noticias suyas	так как прошло время поскольку мы не получили от вас ответа
a la mayor brevedad posible pueden remitir el cheque nominativo a	в кратчайшие сроки вы можете выслать именной [*] чек
hacer saber las razones por las cuales	сообщить нам причины, по которым
no hacer efectivo dicho importe nuestra sorpresa ha sido enorme	не внести указанную сумму к нашему огромному удив- лению
el pedido que habíamos hecho	сделанный нами заказ не от- вечает, (полученные товары) не соответствуют сделанному нами заказу
no coincidir en absoluto con el pedido realizado	совершенно не соответству- етциальному заказу
devolver la mercancía con fecha del mismo día	вернуть товар в тот же день
lamentar este percance será sin duda involuntario	сожалеть о случившемся было, безусловно, непредна- меренным
hacer llegar el pedido de una forma correcta	доставить товар, соответству- ющий заказу
sentimos comunicarles reclamar la cantidad insufi- ciente	с сожалением сообщаем вам представлять рекламацию о недоставке товара
en respuesta a su carta de fecha lamentar sinceramente lo ocurrido	в ответ на ваше письмо от искренне сожалеем о случив- шемся
la causa se ha debido a	причиной является

la causa de los desperfectos	причина порчи
subsanar el desperfecto	исправить недостаток
si ustedes lo estiman conveniente	если вы считаете это уместным, если это отвечает вашим интересам
volver a servir la misma mercancía	повторно выполнить заказ
pedir disculpas por las molestias	приносить извинения за беспокойство
las molestias que les hemos causado	причиненное вам беспокойство
el envío correspondiente al pedido	заказ, соответствующий нашему наряду
de fecha 10 de los corrientes	от 10 числа текущего месяца этого года
comprobar con sorpresa y disgusto	обнаружить к удивлению и неудовольствию
llegar en pésimas condiciones	прибыть в удручающем состоянии
estar totalmente deteriorado	быть полностью поврежденным
verse obligados a rechazar el envío	быть вынужденным отказаться от товара
no girar el importe correspondiente	не выплачивать соответствующую сумму, не перечислять соответствующую сумму
aguardamos que ustedes nos indiquen	ожидаю ваших указаний
desperfectos sufridos durante la transportación	порча товаров при транспортировке
la causa de los desperfectos	причина порчи

Задание 9. Составьте письмо-рекламацию вашему контрагенту по недопоставке товара.

Задание 10. Составьте ответ на письмо-рекламацию вашего контрагента по задержке платежа.

ЛИНГВО-КОММЕРЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ

1. Таможенные формальности (trámites aduaneros)

Во всех странах таможня выполняет одновременно три основные функции:

- ✓ учетную (función estadística): учитывает импортируемые и экспортные товары,
- ✓ фискальную (función fiscal): взимает таможенные пошлины и сборы, а также штрафы,
- ✓ контрольную (función de control): контролирует соблюдение таможенных формальностей.

Кроме того, таможня принимает грузы на временное хранение, изымает изделия, ввоз и вывоз которых запрещен либо ограничен и т.п.

Естественным принципом функционирования таможни является ликвидация бюрократических барьеров для экспорта и импорта товаров. Для учета, контроля и обложения товаров пошлиной важна единая классификация товаров. Этому способствует присвоение каждому виду товара цифрового кода, по которому товар классифицируется и определяется соответствующий ему таможенный режим, требуемые свидетельства, ставка налогов.

При прохождении таможни для всех грузов должен быть определен таможенный режим.

Основными таможенными режимами являются режим импорта (*régimen de importación*) и режим экспорта (*régimen de exportación*). Основными документами для предъявления груза к таможенному контролю в режиме импорта являются декларация (*declaración de aduana*), товарная накладная (*factura comercial*), транспортная накладная (*carta de porte* или *comprobante de embarque*), спецификация груза (*lista de contenido*). Груз для контроля может предъявить перевозчик, поскольку у него имеются все документы, необходимые для идентификации товара. С подачи декларации начинается процедура таможенной "очистки" (*despacho en Aduana*). Она включает проверку документов и досмотр груза. На досмотренный груз и транспортное средство ставится штамп "под таможенным

контролем". В случае успешного завершения проверки документов и досмотра груза таможенные власти "растаможивают" груз (*conceden levante de la mercancía*), то есть передают его в распоряжение лица, подававшего декларацию. Однако "растаможивание" осуществляется лишь после уплаты таможенных пошлин.

Формальным основанием для определения таможенной стоимости товара (*valor en aduana*), от которой исчисляются пошлины, являются денежные документы, оформляемые при совершении торговой сделки. Документы, которые оформляются при совершении торговой сделки, можно объединить в три группы:

- ✓ документы страны происхождения (страны экспортёра),
- ✓ транспортная документация,
- ✓ документы страны назначения (страны импортёра).

Для прохождения таможни обычно требуются такие документы страны происхождения:

- ✓ счет-проформа (*factura-proforma*),
- ✓ товарная накладная (*factura comercial*),
- ✓ спецификация товара с указанием содержимого каждого места груза (*lista de contenido por bulto*),
- ✓ разрешение на экспорт (*permiso de exportación*),
- ✓ сертификат происхождения (*certificado de origen*),
- ✓ свидетельство о качестве товара (*certificado de calidad*).

Важнейшими из транспортных документов являются:

- ✓ транспортная накладная соответствующего вида транспорта (*carta de porte, conocimiento de embarque*),
- ✓ уведомление об отправке (*aviso de expedición*), которым подтверждается, что грузополучатель был извещен об отправке товара,
- ✓ депозитный сертификат (*certificado de depósito*), в котором указывается право грузополучателя на товар, помещаемый на склад или в хранилище по указанию таможни в стране назначения.

Для ввоза необходима документация из страны происхождения и страны назначения. Документация страны происхождения включает документы экспортёра, а также сертификат качества и свидетельство о происхождении товара. Эти документы необходимы импортёру для получения груза. Обыч-

но они пересыпаются импортеру через банк, поскольку расчеты чаще всего производятся в форме аккредитива. Кроме того, импортер должен предъявить контракт о торговой сделке, подать грузовую и таможенную декларации.

Словарь

abandono <i>m</i>	отказ от прав на владение
aduana <i>f</i>	таможня
asignar	назначать, приписывать
código <i>m</i> de barras	штрих-код
código <i>m</i> numérico	цифровой код
comprobación <i>f</i>	проверка
declarante <i>m</i>	лицо, подающее декларацию
decomiso <i>m</i>	конфискация
depósito <i>m</i>	склад, хранилище
despacho <i>m</i>	“очистка”
erario <i>m</i>	казначейство, казна
estadístico	статистический, учетный
origen <i>m</i>	происхождение
procedencia <i>f</i>	пункт (страна) отправки
propósito <i>m</i>	намерение, цель
reconocimiento <i>m</i>	проверка, досмотр
símbolo <i>m</i> de barras	штрих-код
territorio <i>m</i> aduanero	таможенная территория
zona <i>f</i> franca	свободная зона

Клише

concesión del levante de las mercancías	“растаможивание” товара
documento acreditativo de la mercancía	документ на товар
documentos exigidos a efectos de control	документы, требуемые для прохождения контроля
procedimiento de despacho en aduana	процедура таможенной “очистки”
relación de contenido de cada bulto	список содержимого каждого места груза
actuar en nombre y por cuenta del comprador	действовать от имени и по по ручению покупателя

asignar un código numérico	присваивать цифровой код
conceder el levante de las mercancías	“растаможить” товар
contener la información necesaria para la identificación de la mercancía	содержать информацию, необходимую для идентификации товара
cumplimentar la declaración en un impreso	заполнять бланк таможенной декларации
determinar el estatuto aduanero de la mercancía	определять таможенный статус товара
efectuar comprobaciones	производить проверку
efectuar control documental	производить проверку документов
efectuar la declaración en un impreso	заполнять бланк таможенной декларации
efectuar reconocimiento documental de la mercancía	проверять документацию на товар
efectuar reconocimiento físico de la mercancía	досматривать товар
examinar las mercancías	производить досмотр товара
expedir el levante de las mercancías	“растаможить” товар
garantizar el cumplimiento de las condiciones del régimen aduanero	гарантировать соблюдение таможенного режима
incluir en un régimen aduanero	определять таможенный режим
introducir en territorio aduanero	ввозить на таможенную территорию
introducir en un depósito aduanero	помещать для временного хранения на таможенный склад
presentar a efectos de control aduanero	представлять для таможенного контроля
proceder al reconocimiento físico de la mercancía	приступать к досмотру товара
realizar una declaración en aduana	подавать таможенную декларацию

recibir un código numérico	получать цифровой код
redactar la declaración en un impreso	заполнять бланк таможенной декларации
tener tres finalidades simultáneas	выполнять одновременно три функции
tener un propósito estadístico	выполнять функцию учета
tener una finalidad fiscal	выполнять налоговую функцию
tener una función de control	выполнять контрольную функцию
desde la óptica aduanera	с точки зрения таможенной службы
independientemente del origen y procedencia	независимо от происхождения и пункта отправления

Задание 11. Переведите на русский язык.

1. Las mercancías que lleguen a la aduana deben ser presentadas por la persona que las haya introducido en territorio aduanero. 2. Toda mercancía destinada a ser incluida en un régimen aduanero debe ser objeto de una declaración. 3. La presentación y admisión de las declaraciones da comienzo al procedimiento de despacho en Aduana. 4. Una vez realizado el reconocimiento físico y documental de las mercancías, las autoridades aduaneras concederán su levante. 5. Se entiende por levante la puesta a disposición del declarante de la mercancía. 6. Se considera que están en libre práctica en un país comunitario los productos procedentes de terceros países que han cumplido las formalidades de importación y cuyos derechos de aduana e impuestos han sido percibidos. 7. El despacho a libre práctica faculta las mercancías para circular libremente en la Comunidad Europea. 8. Toda mercancía comunitaria destinada a ser exportada debe incluirse en el régimen de exportación. 9. La justificación de la exportación se realiza mediante la presentación en la aduana de salida del Documento Único Aduanero (DUA de Exportación) o de la justificación del sistema INTRASTAT.

Задание 12. Заполните пропуски подходящими по смыслу глаголами в соответствующей форме.

Identificar, recibir, redactar, proceder, recibir, asignar, tener, presentar.

1. Cada tipo de mercancía un código numérico. 2. En todos los países las aduanas tres finalidades simultáneas: la estadística, la fiscal y la de control. 3. Presentada la declaración, se le a la mercancía un destino aduanero. 4. El régimen que las mercancías determina su estatuto aduanero. 5. La persona que ha introducido las mercancías en territorio aduanero debe en aduana a efectos de control. 6. La declaración suele en un impreso conforme al modelo establecido. 7. Presentadas las declaraciones, a control documental y examen de las mercancías. 8. Las autoridades aduaneras adoptarán las medidas que permitan las mercancías.

Задание 13. Дайте испанские соответствия русских слов и словосочетаний. Заполните ими пропуски по смыслу.

Таможенная “очистка”, таможенная декларация, растаможивание, соблюдение условий, цифровой код, податель декларации, досмотр товаров, конфискация, формальности.

1. La nomenclatura combinada permite clasificar cualquier tipo de mercancía asignándole un 2. La debe cumplimentarse en un impreso conforme al modelo oficial. 3. Presentadas y admitidas las declaraciones, se inicia el procedimiento de 4. El tiene derecho a asistir al 5. Cuando no haya lugar a la, las medidas necesarias pueden llegar incluso al y a la venta en pública subasta. 6. La identificación de las mercancías es necesaria para garantizar el del régimen aduanero. 7. La exportación implica la aplicación de los previstos para la salida de una mercancía fuera del país.

Задание 14. Переведите на испанский язык.

Прохождение таможенных формальностей начинается с подачи декларации и предъявления товара к досмотру. 2. Таможенный контроль включает проверку документов и досмотр груза. 3. Для таможенного контроля должны быть предъявлены документы, которые содержат информацию, необходимую для идентификации товара. 4. Декларация пишется на специальном бланке. 5. После таможенной “очистки” груз растаможивается. 6. Перевозчик может предъявить груз для таможенного контроля, поскольку у него есть все необходимые документы на товар.

2. Таможенные пошлины

(derechos en aduana, derechos aduaneros)

Таможенные пошлины делятся на ввозные (derechos de importación), транзитные (derechos de tránsito) и вывозные (derechos de exportación). В современных условиях преобладают ввозные пошлины, которые используются для поощрения развития национальной экономики.

Пошлины взимаются по ставкам (tarifas), установленным в таможенном тарифе (Arancel de Aduana) данного государства. Таможенные пошлины делятся на автономные (derechos autónomos), устанавливаемые данным государством односторонне, и конвенционные (derechos convencionales), которые устанавливаются в соответствии с заключенными между странами договорами. Важнейшим международным договором является ГАТТ – Генеральное соглашение по тарифам и торговле (GATT, Acuerdo General sobre Aranceles de Aduana y de Comercio). Таможенный тариф содержит наименование и классификацию товаров (nomenclatura arancelaria), ставки пошлин и порядок обложения (tarifa arancelaria).

По способам взимания таможенные пошлины делятся на адвалорные (derecho ad valorem, от лат. ad valorem – с цены), специфические (derechos específicos), смешанные (derechos mixtos), альтернативные (derechos alternativos). Адвалорные пошлины устанавливаются в виде фиксированного процента с цены товара, специфические – в твердых суммах со штуки, единицы массы товара или его размера. Альтернативные пошлины предусматривают возможность исчисления нескольких пошлин по одному и тому же товару. Смешанная пошлина основывается на адвалорной, для которой применением специфической пошлины устанавливается верхний или нижний потолок либо оба одновременно.

В зависимости от конкретных экономических и политических условий государство регламентирует объем, структуру и условия экспорта и импорта товаров посредством изменения таможенных ставок. Таможенная политика (Economía arancelaria) включает различного вида таможенные льготы и ограничения. К предметам, которые могут ввозиться беспошлинно или на льготных условиях (objetos franquiciados), обычно относятся багаж пассажиров, не имеющий коммерческого назначения, предметы образовательного, научного или куль-

турного значения и т.п. Льготы и освобождение от уплаты пошлины (*franquicias*) бывают автономные и конвенционные. Существуют также таможенные льготы (*beneficios arancelarios*) для товаров, представляющих интерес для развития экономики страны. Еще один вид пошлины – покровительственная (*derechos contingentarios*). Она устанавливается для определенной группы товаров, называемой “тарифный контингент” (*contingente arancelario*), с целью регулирования нормы ввоза и вывоза. Целям защиты экономики страны служат и антидемпинговые пошлины (*derechos antidumping*).

Таможенные адвалорные пошлины начисляются с таможенной стоимости (*valor en aduana*) товара, основанием для которой служит оплаченная или подлежащая оплате стоимость товара, указанная в товарной накладной (*factura comercial*).

Слова и клише

base imponible arancelaria	база для обложения пошлиной
beneficio arancelario	таможенная льгота
catalogación sistemática de las mercancías	систематизированный перечень товаров
conjunto de gravámenes aplicados a	совокупность пошлин, налагаемых на
contingente	контингент, норма ввоза-вывоза
economía arancelaria	таможенная политика
exención	освобождение; льготы
porcentaje sobre el valor en aduana de la mercancía	процент с таможенной стоимостью товара
tarifa arancelaria	таможенный тариф
unidades monetarias a percibir por cada unidad física	денежный сбор за каждую единицу товара
valor en aduana	таможенная стоимость
aplicar dos derechos a la vez	налагать две пошлины одновременно
fijar un derecho	установить пошлину
fijar los gravámenes de las mercancías en tipo ad valorem	устанавливать сбор с товара в виде адвалорной пошлины
conceder franquicias a la importación	освобождать от уплаты таможенной пошлины на импорт
conceder beneficios arancelarios para una mercancía	предоставлять таможенные льготы на товар

obtener beneficios arancelarios	получать таможенные льготы
fijar derecho contingentario aplicable a la importación	вводить покровительственную пошлину на импорт
ser objeto de derecho antidumping	подлежать обложению антидемпинговой пошлиной
percibir los derechos arancelarios	взимать таможенную пошлину

Задание 15. Переведите на русский язык.

1. La nomenclatura arancelaria es la estructura o catalogación sistemática de las mercancías en el Arancel. 2. La tarifa arancelaria es un conjunto de gravámenes aplicados a cada una de las partidas de las mercancías, para configurar su grado de protección. 3. El tipo de gravamen ad valorem quiere decir que se impone un porcentaje del valor en aduana de la mercancía. 4. Los contingentes arancelarios son medidas de economía arancelaria. 5. Las franquicias llevan consigo una exención total o parcial del pago de derechos. 6. El valor en aduana constituye la base imponible para la percepción de los derechos arancelarios.

Задание 16. Заполните пропуски подходящими по смыслу глаголами в соответствующей форме.

Percibir, aplicar, conceder, establecer.

1. Los tipos de gravamen que a las mercancías son varios. 2. Las franquicias pueden tanto para la importación como para la exportación. 3. Los beneficios arancelarios a determinadas mercancías de tipo específico. 4. El derecho contingentario a un volumen limitado de mercancías. 5. Para los derechos arancelarios, el valor en aduana debe definirse de forma clara y precisa.

Задание 17. Дайте испанские соответствия русских слов и словосочетаний. Заполните ими пропуски по смыслу.

Таможенная стоимость; сборы, или пошлины; льготы или отмена пошлины; нормы ввоза-вывоза; адвалорная пошлина.

1. Se entiende por tarifa arancelaria el conjunto de que se aplican a las mercancías. 2. Los países económicamente relevantes suelen aplicar 3. Las a la impor-

tación de mayor interés son varias. 4. El no incluye determinados gastos y costes. 5. Los establecen un derecho diferente al que se establece con carácter general.

Задание 18. Переведите на испанский язык.

1. В современных условиях применяются в основном ввозные пошлины. 2. Основным видом пошлины является адвалорная. 3. Базу для обложения адвалорной пошлиной составляет таможенная стоимость товара. 4. Адвалорная пошлина может сочетаться со специфической. 5. Багаж некоммерческого назначения пассажиры могут ввозить беспошлинно.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТЫ

I

LA ADUANA DE LA CEE

La política aduanera comunitaria. Según lo establecido en el apartado 8 del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduana y Comercio (GATT), se entiende por unión aduanera la sustitución de dos o más territorios aduaneros por uno solo, cuando esta sustitución tiene por consecuencia:

1.- que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones restrictivas se eliminan para lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, por lo menos, para lo esencial de los intercambios comerciales de productos originarios de estos territorios;

2.- que los derechos de arancel y demás reglamentaciones aplicadas por cada uno de los miembros de la unión en el comercio con territorios no comprendidos en ésta sean sustancialmente idénticos.

La unión aduanera que se recoge en los fundamentos de la Comunidad Europea pretende lograr la libre circulación de los productos en el interior del espacio común, y por lo tanto debe ser tan completa que cualquier traba, sea de orden administrativo o sea de otra clase, debe desaparecer con el fin de lograr la unidad de mercado entre los Estados miembros, añadiendo que la unificación arancelaria pretende conseguir la igualación de las cargas que soportan en la frontera de la Comunidad los productos importados de terceros países, con el fin de evitar toda desviación de tráfico en las rela-

ciones con dichos países terceros, y toda distorsión en la libre circulación interna o en las condiciones de competencia.

De lo expuesto se concluye que la unión aduanera es mucho más completa que la simple unión arancelaria y que ha de arbitrarse, aparte de la legislación arancelaria propiamente dicha, una legislación aduanera común.

Desde el principio, los autores del Tratado de Roma han querido crear ese Mercado Común en el que los bienes, las personas, los servicios y los capitales circulen en completa libertad, y cuyo buen funcionamiento tiene que estar asegurado mediante garantías contra las distorsiones de la competencia, la aproximación de las legislaciones y la armonización de la fiscalidad indirecta. El nuevo Código aduanero comunitario fue aprobado en 1992. Su ámbito de aplicación objetivo son mercancías objeto de cualquiera de los Tratados Constitutivos de la Comunidad Europea, precisado, además, que se aplicará a los intercambios entre la Comunidad y los países terceros. Se aplicará de modo uniforme en la totalidad del territorio aduanero de la Comunidad.

El Arancel de aduanas comunitario. El Arancel de la CEE constituye un instrumento económico-fiscal pieza clave de la unión aduanera. Sus dos componentes básicos son la nomenclatura arancelaria y la tarifa arancelaria. La nomenclatura arancelaria no es más que la estructura y ordenación sistemática de las mercancías en el arancel. La tarifa arancelaria es el conjunto de derechos o gravámenes que se aplican a las mercancías incluidas en la nomenclatura arancelaria. La tarifa del arancel aduanero comunitario es de las denominadas de doble columna o de derechos máximos y mínimos, ya que la disposición de la tabla de derechos arancelarios se efectúa en dos columnas: una con los denominados derechos autónomos y otra con los llamados derechos convencionales, designaciones que aluden al carácter contractual o no de los derechos establecidos. Las normas de aplicación de la tarifa están contenidas en las reglas generales relativas a los derechos.

De conformidad con su denominación, los derechos convencionales se aplicarán a las mercancías originarias de países que sean Partes Contratantes del GATT o con los que la CEE haya concluido acuerdos con la cláusula de nación más favorecida. Según este principio, las mercancías originarias de los demás países estarán gravadas por

los derechos autónomos, pero teniendo en cuenta que son escasísimos, la Regla General 1^a sobre los derechos extiende también la aplicación de los derechos convencionales a las mercancías importadas de estos países.

También las reglas generales sobre los derechos definen las diferentes clases de tipos de gravamen, que pueden ser *ad valorem*, específicos, mixtos y compuestos. El Arancel aduanero comunitario, como la casi totalidad de los aranceles de los países avanzados, señala sus gravámenes en la modalidad de tipos *ad valorem* para la mayoría de sus partidas, lo que significa que la cuota impositiva será un porcentaje del valor en aduana de la mercancía. No obstante, la tarifa del Arancel también incluye tipos de gravamen específicos, que se expresan por unidades monetarias a percibir por cada unidad o múltiplo de unidades físicas: estas unidades pueden ser de longitud, de superficie, de capacidad, de peso, de grado alcohólico. También existen tipos de gravamen mixtos integrados por un derecho *ad valorem* y un derecho específico que se aplican simultáneamente, produciéndose estos casos con mayor frecuencia en productos agrarios de primera o segunda transformación. Finalmente, también se encuentran en la tarifa común tipos de gravamen compuestos, consistentes en la fijación de un derecho *ad valorem* al que se pone, bien un límite inferior mediante un derecho específico, que será el mínimo de percepción, bien un límite superior mediante un derecho específico que será el máximo de percepción o bien, a la vez, un límite inferior y otro superior, como sucede con el tabaco en rama. Por último, el Arancel utiliza también la imposición a tanto alzado, que es una práctica observada con carácter general en todos los aranceles aduaneros de los países desarrollados. Se trata de una medida consistente en la aplicación de un tipo de gravamen único a conjuntos de artículos cuya importación no tiene carácter comercial y para los que la aplicación estricta de los tipos de gravamen que les corresponde implicaría una complejidad de las liquidaciones desproporcionada con la finalidad protectora del arancel, dada la escasa cuantía de los derechos a percibir.

Las franquicias aduaneras constituyen medidas correctoras del arancel de carácter definitivo y se aplican a mercancías que se importan con fines muy precisos o por personas en las que concurren determinadas circunstancias. Reciben la denominación de franquicias

aduaneras por cuanto las exenciones afectan no sólo al arancel sino a aquellas percepciones que se cobran con motivo de la importación y, además, como medio para distinguirlas de las franquicias fiscales. Consisten en una exención total o parcial del pago de los derechos del arancel. A grandes rasgos, puede establecerse una división en función de su concesión, bien como consecuencia de una negociación bilateral o multilateral con otros países franquicias convencionales, bien siendo otorgadas unilateralmente franquicias autónomas.

Las franquicias a la importación se otorgan a pequeños envíos sin carácter comercial, mercancías contenidas en los equipajes de los viajeros, a objetos de carácter educativo, científico o cultural, instrumentos o aparatos científicos, a mercancías destinadas a organismos de carácter caritativo o filantrópico, objetos destinados a los ciegos y otros minusválidos.

Задание 19. Дайте русские соответствия.

Intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión, productos originarios de estos territorios, territorios no comprendidos en esta unión, la libre circulación de los productos en el interior del espacio común, desviación de tráfico en las relaciones con dichos países terceros, armonización de la fiscalidad indirecta, la totalidad del territorio aduanero de la Comunidad, un instrumento económico-fiscal pieza clave de la unión aduanera, ordenación sistemática de las mercancías en el arancel, gravámenes que se aplican a las mercancías, la tarifa del arancel aduanero comunitario, carácter contractual o no de los derechos establecidos, normas de aplicación de la tarifa, mercancías originarias de países que sean Partes Contratantes del GATT, la nación más favorecida, un porcentaje del valor en aduana de la mercancía, unidades monetarias a percibir por cada unidad o múltiplo de unidades físicas, productos agrarios de primera o segunda transformación, una complejidad de las liquidaciones desproporcionada con la finalidad protectora del arancel, percepciones que se cobran con motivo de la importación, establecer una división en función de su concesión.

Задание 20. Ответьте на вопросы.

1. ¿Qué se entiende por unión aduanera?
2. ¿Qué es lo que pretende lograr la unión aduanera de la CEE?
3. ¿Cuáles son los dos componentes del Arancel comunitario?
4. ¿Cómo es la tarifa del

Arancel aduanero comunitario? 5. ¿Qué tipos de derechos existen? 6. ¿Qué tipos de gravamen se aplican según la tarifa del Arancel? 7. ¿En qué consisten las franquicias aduaneras? 8. ¿A qué importaciones se otorgan franquicias?

II

MERCOSUR

Recorrido histórico

En julio de 1986, en Buenos Aires, los Presidentes Sarney y Alfonsín firmaron el Acta de Integración Argentino-Brasilera que instituyó el Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE). El objetivo del PICE era el de propiciar un espacio económico común, con la apertura selectiva de los respectivos mercados y el estímulo a la complementación progresiva de los sectores empresariales de cada Estado a las nuevas condiciones de competitividad. En 1988, con vistas a consolidar el proceso de integración, Brasil y Argentina firmaron el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo, por el cual demostraron el deseo de constituir un espacio económico común en el plazo máximo de diez años, por medio de la liberación comercial. El Tratado prevé, entre otras medidas, la eliminación de todos los obstáculos tarifarios y no tarifarios al comercio de bienes y servicios y a la armonización de políticas macroeconómicas. El tratado fue sancionado por los Congresos Brasileño y Argentino en agosto de 1989. Durante esa fase, fueron firmados 24 protocolos sobre temas diversos como bienes de capital, trigo, productos alimenticios industrializados, industria automotriz, cooperación nuclear, etc. Todos esos acuerdos fueron reunidos en un único instrumento firmado en diciembre de 1990, que constituye el referencial adoptado posteriormente en el Tratado de Asunción. El 6 de julio de 1990, con las modificaciones introducidas en los programas económicos de los gobiernos brasileño y argentino, y la adopción de nuevos criterios de modernización y competitividad, los Presidentes Collor y Menem firmaron el Acta de Buenos Aires. En agosto del mismo año, Paraguay y Uruguay se unieron al proceso en curso, firmándose el 26 de marzo de 1991, el Tratado de Asunción para la Constitución del Mercado Común del Sur - MERCOSUR. Al Tratado de Asunción, que define las bases para la creación del Mercado Común, se

le adjuntaron Protocolos Adicionales, dentro de los cuales se destacan el Protocolo de Brasilia para la solución de controversias en el Mercosur, del 17/12/91, y el Protocolo de 'Ouro Preto' sobre aspectos Institucionales, del 17/12/95. El Protocolo de 'Ouro Preto', firmado por el Presidente Itamar Franco y por los Presidentes Menem, de la Argentina, Wasmoy del Paraguay, y Lacalle, del Uruguay, establece la nueva estructura institucional del MERCOSUR destinada a vigorizar durante el período de consolidación la Unión Aduanera.

Medios De Implementación

Para implementar este programa, el Tratado de Asunción establece:

- ✓ Un programa de liberalización comercial, que consiste de reducciones tarifarias progresivas (tarifa cero en 31/12/94), lineales y automáticas, acompañadas de la eliminación de restricciones no tarifarias (cuotas, restricciones fitosanitarias) o medidas de efecto equivalente, así como otras restricciones al comercio entre los países.
- ✓ La coordinación de políticas macroeconómicas, que se realizarían gradualmente y de forma convergente con los programas de desgravación tarifaria y eliminación de restricciones no tarifarias. Tal ejercicio apuntaría a asegurar condiciones adecuadas de concordancia entre los Estados parte y a evitar que eventuales descompensaciones en las políticas de los cuatro estados parte tiendan a favorecer o perjudicar artificialmente la competitividad de bienes y servicios.
- ✓ Una tarifa externa común, que incentivaría a la competitividad externa de los estados y promovería economías de escala eficientes;
- ✓ Constitución de un régimen general de origen, un Sistema de Solución de Controversias y Cláusulas de Salvaguardas;
- ✓ El establecimiento de listas de excepciones al programa de liberalización comercial para los «productos sensibles», las cuales serían reducidas anualmente en 20%, hasta 31/12/94, con tratamiento diferenciado para Paraguay y Uruguay.

Las Etapas De La Integracion

Durante el período de transición para la zona de libre comercio, que se extendió hasta el 31/12/94, la gran preocupación fue remover los obstáculos tarifarios y no tarifarios a la libre circulación de bienes,

capitales y personas, como los elementos incompatibles con el proceso de integración constituidos en la fase de industrialización substitutiva.

En el plano tarifario, el Tratado de Asuncion establece el cronograma automático de reducción de tarifas y reducción anual de la lista de excepciones de los llamados “productos sensibles”. En el plano no tarifario, se buscó derribar medidas administrativas y normas técnicas y sanitarias que constituyan obstáculos a la libre circulación o que creasen distorsiones en el comercio, todo basado en un verdadero espíritu de desregulación y armonización. En 1/1/95, se implantó la Unión Aduanera, con una Tarifa Externa Común definida para todo el universo tarifario.

La Implementacion De La Unión Aduanera

La Tarifa Externa Común.

Los productos importados de terceros países pagarán una tarifa Externa Común al ingresar en el Mercosur. En Buenos Aires, se definió la Tarifa Externa Común (TEC) del Mercosur, inclusive para los sectores considerados más “sensibles” (Industria química, Bienes de capital y de Informática), tenidos como tales por la diversidad de estructuras productivas de los países, sobre todo con relación al Brasil. Para contemplar situaciones específicas, se admitirá que algunos productos, países con protección actual encima del 20% (límite máximo da TEC) puedan convergir para la tarifa común hasta el 2001. Se admitirá igualmente, que países más dependientes de insumos y componentes puedan también, para un grupo reducido de productos, convergir para la TEC a partir de los niveles tarifarios actuales, situados abajo de la tarifa común, tal como definida. La tarifa de Bienes de capital será del orden del 14% y la TEC de Bienes de Informática del orden del 16%. Esos niveles tarifarios regirán a partir del 2001 y 2006 respectivamente.

Régimen de origen.

Los productos en listas de excepciones a la TEC pagarán tarifas nacionales diferenciadas en cada país importador del Mercosur. Para la reexportación de esos productos a otros socios del Mercosur, se exigirá certificado de origen. Extinguidas las excepciones a la TEC, en el 2001 o 2006, de acuerdo al caso, desaparecerá la necesidad de un régimen de origen. Los productos sujetos a la Tarifa Externa Común gozarán de libre circulación en el ámbito del Mercosur. La

libre circulación de los demás productos inicialmente sujetos a tarifas nacionales diferenciadas, estará condicionada a la cumplimentación de un régimen de origen, compuesto por los siguientes requisitos: porcentaje mínimo de valor regional agregado (60% como regla general) y, en ciertos casos, requisitos específicos. El régimen de origen del Mercosur tiene como objetivo evitar operaciones de triangulación de comercio. Cuando todos los productos estén sujetos a la TEC, el régimen de origen se extinguirá.

Régimen de Zonas Francas.

Los productos de Zonas Francas instaladas en el Mercosur serán tratados como provenientes de terceros países, es decir, sobre ellos incidirá la TEC. Las Zonas Francas podrán ingresar sus productos del Mercosur mediante el pago integral de la TEC.

Régimen de adecuación.

Todos los productos estarán exentos de tarifa de importación en el comercio intra-Mercosur, excepto:

- a) productos sujetos al régimen de origen;
- b) productos listados en el régimen de adecuación, a los cuales se aplicará una tarifa decreciente, llegando a la tarifa cero en cuatro años (Argentina y Brasil) o cinco años (Paraguay y Uruguay). Se decidió en Buenos Aires que un grupo muy limitado de productos permanecerá temporalmente excluido del régimen de desgravación total implantado en 1/1/95.

Restricciones no tarifarias.

En cumplimiento a los dispositivos sobre la materia previstos en el Tratado de Asunción, se realizaron esfuerzos con vista a la eliminación de las restricciones no tarifarias al comercio, inclusive aquellas reguladas por ley. Se decidió, que las medidas no tarifarias que afecten el comercio (normas de seguridad y de protección ambiental, requisitos sanitarios, etc.) serán progresivamente armonizados.

Incentivos a las Exportaciones.

Los incentivos concedidos a las exportaciones (excepción de impuestos, condiciones especiales de financiamiento, etc.) tanto en el comercio intra-Mercosur como en el intercambio con terceros países, serán regulados por la decisión sobre incentivos a las Exportaciones, en la cual los países reiteran los compromisos asumidos en el ámbito del GATT.

Defensa de la concordancia.

La existencia de condiciones equitativas de concordancia dentro del Mercosur será garantizada por el Estatuto sobre Defensa de la Concordancia, que será elaborado a partir de las pautas mínimas aprobadas en Ouro Preto (que prevé, por ejemplo medidas para evitar la creación de carteles o el abuso de la posición dominante en el mercado). La defensa contra prácticas desleales de comercio de terceros países se hará con base en el Regulación común sobre Prácticas Desleales de comercio, actualmente en elaboración. El Mercosur contará también con una regulación común de Salvaguardas. En el comercio intra-Mercosur no habrá salvaguardas. Los casos de dumping serán tratados en el contexto del Estatuto sobre Defensa de la Concordancia, mientras ese instrumento no esté concluido, serán regulados por las legislaciones nacionales. La cuestión de los subsidios será regulada por la Decisión sobre incentivos a las Exportaciones. La comisión de Comercio administrará todos esos instrumentos, verificando el cumplimiento de los compromisos asumidos, proponiendo normas complementarias y examinando las demandas presentadas por los países.

Son los siguientes los principales aspectos institucionales definidos por el Protocolo de Ouro Preto:

Naturaleza jurídica de los órganos del Mercosur: fue mantenida la estructura orgánica de naturaleza intergubernamental establecida por el Tratado de Asunción.

Sistema de toma de decisiones: fue mantenido el sistema consensuado de toma de decisiones utilizado por todos los órganos del Mercosur.

Órganos del Mercosur: fueron creados, o mantenidos, los siguientes órganos en la estructura institucional del Mercosur

- ✓ Concejo del Mercado Común, órgano político superior del Mercosur;
- ✓ Grupo Mercado Común, órgano ejecutivo del Mercosur;
- ✓ Comisión de Comercio, órgano de acompañamiento de implementación de la Unión Aduanera;
- ✓ Comisión Parlamentaria conjunta, órgano de representación de los Parlamentos Nacionales en el proceso de integración;

Урок 11. Деловое общение

- ✓ Foro Consultivo Económico Social, órgano de representación de los sectores económicos y sociales de los países que integran el Mercosur;
- ✓ Secretaría Administrativa del Mercosur, con Funciones de apoyo administrativo.

Personalidad Jurídica del Mercosur: fue reconocida la personalidad jurídica de derecho internacional del Mercosur, el que permitirá al bloque la adquisición de derechos y la contracción de obligaciones como una entidad distinta a los países que la integran.

Задание 21. Дайте русские соответствия.

Liberalización comercial; reducciones tarifarias progresivas, lineales y automáticas; eliminación de restricciones no tarifarias; realizar gradualmente y de forma convergente; programas de desgravación tarifaria; los Estados parte; favorecer o perjudicar la competitividad de bienes y servicios; una tarifa externa común; incentivar la competitividad externa de los estados; listas de excepciones al programa de liberalización comercial; tratamiento diferenciado para Paraguay y Uruguay; zona de libre comercio; elementos incompatibles con el proceso de integración; cronograma automático de reducción de tarifas; los llamados "productos sensibles"; derribar medidas administrativas y normas técnicas; constituir obstáculos a la libre circulación; crear distorsiones en el comercio; productos importados de terceros países; contemplar situaciones específicas; converger para la tarifa común; tarifas nacionales diferenciadas; productos sujetos a la Tarifa Externa Común; gozar de libre circulación en el ámbito de Mercosur; operaciones de triangulación de comercio; comercio intra-Mercosur; productos listados en el régimen de adecuación; normas de seguridad y de protección ambiental; los incentivos concedidos a las exportaciones.

Задание 22. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cómo se gravan las importaciones de terceros países?
2. ¿Cómo se gravan los productos en listas de excepción que se importan? 3. ¿Qué productos gozarán de libre circulación en el ámbito comunitario? 4. ¿Cuál es el objetivo del régimen de origen del Mercosur? 5. ¿Qué se entiende por restricciones no tarifarias? 6. ¿Cuál es el marco de los incentivos a las exportaciones? 7. ¿Contra qué casos se hace la defensa de la concordancia?

III**URUGUAY**

República del este-sureste de Sudamérica, separada de Argentina por el Río de la Plata y el río que le da nombre, fronteriza al norte y noreste con Brasil y limitada al este por el Atlántico.

Geografía física

El suelo uruguayo es ondulado en todos sentidos. Las ondulaciones, que se denominan cuchillas, varían entre 200 y 500 metros de altura. Las principales cuchillas que forman la base del sistema orográfico son tres: la cuchilla Santa Ana, la de Haedo y la cuchilla Grande. Los ríos principales son: el río Negro, el Cuareim, el Arapéy, el Yi y, sobre todo el Uruguay, en gran parte navegable y que, unido con el Paraná forma el caudaloso Río de la Plata. El clima es de transición entre templado y tropical, con escasas oscilaciones térmicas debido a la influencia oceánica.

Geografía económica

Uruguay es un país típicamente agropecuario, de modo acusadísimo ganadero: los prados y pastos naturales cubren cuatro quintos del territorio y alimentan grandes cabañas ovina y vacuna. Trigo, arroz y otros cereales son los cultivos más difundidos, junto con las oleaginosas (girasol, lino), las plantas azucareras (remolacha, caña), los frutales (duraznos, cítricos), la patata y la vid. La pesca tiene una incipiente importancia, no así el bosque ni el subsuelo. La producción hidroeléctrica es cuantiosa gracias a los embalses sobre los ríos Uruguay (compartido con Argentina) y Negro. La industria tiene como únicas materias primas nacionales las que le proporciona el fértil campo del país. Por ello, no es de extrañar que esté dominada por las factorías dedicadas a la transformación, conservación y envasado de productos de origen animal: frigoríficos cárnicos, centrales lecheras, curtidurías, instalaciones laneras.

También son relevantes la molienda de cereales, la destilación de vinos y cervezas, la refinación de azúcar y las conservas vegetales. Existen asimismo algunas industrias de materiales de construcción, petroquímicas y de diversos productos ligeros.

El desarrollo económico se ha visto detenido en los recientes años por la inflación, que ya va disminuyendo, y por las regulaciones del gobierno. La política monetaria conservadora del gobierno

de Sanguinetti y las medidas fiscales, van encaminadas a seguir bajando la inflación, que es del orden del 35,4%, otras prioridades incluyen grandes reformas de la seguridad social y la mejora de la educación. Uruguay entró en una recesión durante el segundo trimestre de 1995 y acabó el año con una caída del PIB del 2% y una subida del paro hasta el 11%, debido en parte a la recesión argentina y al parón del crecimiento del Brasil en 1995, que frenó la producción de productos manufacturados, la construcción y el sector de servicios del Uruguay. A pesar de los problemas de sus socios de Mercosur (Mercado Común del Cono Sur), el mercado uruguayo ha aumentado y los nuevos mercados potenciales están siendo estudiados a través de las negociaciones de Mercosur con los países vecinos y la Unión Europea. También ha aumentado recientemente su agricultura y sus transportes

Задание 23. Ответьте на вопросы.

1. ¿Qué es lo que caracteriza el sistema orográfico de Uruguay?
2. ¿Cuál es el río más importante del país? 3. ¿Cómo es el clima uruguayo? 4. ¿Cuáles son los pilares de la economía? 5. ¿De qué materias primas se alimenta la industria? 6. ¿Tiene sistema hidro-energético desarrollado? 7. ¿Cómo era la dinámica del mercado uruguayo en los años 90? 8. ¿Cómo es el potencial exportador e importador del país, según usted?

Урок 12

ОБЩЕНИЕ

Ситуация: Поездка до Валенсии.

Темы:

1. Оформление багажа в аэропорту.
2. В справочном бюро аэропорта.
3. В очереди на железнодорожном вокзале.
4. Покупка железнодорожного билета.

Диалоги

Facturando el equipaje

- ¡Buenos días, señorita!
- ¡Muy buenos días!
- Aquí tiene usted mi pasaje y el pasaporte.
- Muy bien, gracias. ¿Quiere poner el equipaje sobre la cinta?
- Tengo una maleta grande y un maletín. ¿Puedo facturar los dos?
- Mire, con la grande ya tiene usted tres kilos de sobrepeso. Lo siento pero tiene que llevar consigo el maletín. ¿Le facturo el equipaje para todo el trayecto, hasta el destino?
- Sí, por favor.
- ¿Qué asiento quiere usted, junto a la ventana o al pasillo?
- A la ventana, mejor. Y en el salón de no fumadores, por favor.
- De acuerdo con el Real Decreto está prohibido fumar en todo el avión.

Оформление багажа

- Добрый день, сеньорита!
- Здравствуйте
- Вот, пожалуйста, мой билет и паспорт.
- Очень хорошо, спасибо. Поставьте, пожалуйста, свой багаж на транспортер.
- У меня большой чемодан и маленький чемоданчик. Я могу сдать в багаж оба?
- Вы знаете, ваш большой чемодан уже превышает норму на три килограмма. Я сожалею, но вам придется взять чемоданчик с собой. Вам оформлять багаж на весь маршрут, до самого пункта назначения?
- Да, пожалуйста.
- Вы хотите сидеть у окна или возле прохода?
- Лучше возле окна. И, пожалуйста, в салоне для некурящих.
- По королевскому указу в самолете запрещено курить.

- Una medida muy sana.
- Ya está. Mire, aquí tiene usted su pasaporte, el pasaje y su talón de embarque. Su asiento es 12A. Usted tiene que pasar el control, que está por allí, a la izquierda. El embarque se efectúa a través de la puerta de embarque número 41, una media hora antes de la hora de despegue.
- Gracias. Usted es muy amable.
- De nada. ¡Qué tenga buen viaje!

Información

- ¡Buenas tardes, señorita! ¿Me hace el favor de decir cómo se llega a Valencia?
- A esas horas, usted puede ir en tren o en autobús.

— ¿Y de dónde salen?

— La estación de autobuses está en la zona céntrica, se llega allí con el autobús que sale de aquí cada quince o veinte minutos. La parada está ahí enfrente. Y la estación de ferrocarril está en el centro, usted puede llegar en tren urbano y muy rápido.

— ¿Dónde lo tomo?

— Por allí está la parada. Usted tiene que cruzar la carretera por aquel paso aéreo, mire usted.

— Y usted no tiene los horarios, verdad?

- Очень здравая мера.
- Готово. Смотрите, вот ваш паспорт, билет и посадочный талон. Ваше место 12А. Вы должны пройти контроль, это вон там слева. Посадка производится через 41-й выход за полчаса до взлета.
- Спасибо, вы очень любезны.
- Не за что. Счастливого пути!

В справочном бюро

- Добрый день, сеньорита! Скажите, пожалуйста, как мне доехать до Валенсии?
- В это время вы можете добраться поездом или на автобусе.
- А откуда они отправляются?
- Автостанция находится в центральной части города, туда можно доехать автобусом, который отправляется отсюда каждые 15-20 минут. Остановка вон там напротив. А железнодорожный вокзал находится в центре, вы можете доехать городской электричкой, причем очень быстро.
- А где на нее сесть?
- Остановка вон там напротив. Вам нужно перейти шоссе по воздушному переходу, вон, видите?
- У вас ведь, наверное, нет расписания?

— No, lo siento. Si quiere, le puedo dar los teléfonos de información, usted puede llamar desde cualquier teléfono público para preguntar las horas de salida.

— Sí, ¿me los apunta, por favor? ¿Y qué transporte es más cómodo?

— Claro que el tren. Va muy rápido, tiene bar y además, usted no tiene que estar sentado durante todo el viaje, como en el autobús. Va por la costa y el panorama es muy bonito. Y el tráfico es bastante regular.

— Muchas gracias. Entonces, ¿usted dice que tengo que cruzar la carretera?

— Sí, saliendo del edificio por ahí, tiene que subir la escalera para entrar en un pasillo que va por encima de la carretera.

— ¡Muchas gracias y hasta otro día!

— ¡Adiós!

Haciendo cola

— ¿Quién es el último?

— Parece que yo. Pero usted tiene que coger un número.

— ¿Dónde están los números y para qué los cogen?

— Mire, están por ahí. Usted coge su número y espera su turno. El número de turno sale por allí.

— Нет, к сожалению. Если вы хотите, я дам вам телефон для справок, вы можете позвонить с любого автомата и спросить расписание.

— Да, запишите мне, пожалуйста. А какой вид транспорта удобнее?

— Поезд, конечно же. Он идет быстро, в нем есть буфет, кроме того, вам не придется все время сидеть, как в автобусе. Поезд идет по побережью, и вид очень красивый. А ходят поезда довольно регулярно.

— Большое спасибо. Так вы говорите, мне нужно перейти шоссе?

— Да, вы выйдете из здания вон там, подниметесь по лестнице и попадете в коридор, который идет над шоссе.

— Большое спасибо, до встречи!

— До свидания.

В очереди

— Кто последний?

— Кажется, я. Но вам нужно взять номерок.

— А где берут номерки и зачем?

— Вон там, видите? Вы берете номерок и ждете своей очереди. Ваш номер высвечивается вон там.

— Muy bien, gracias. Para comprar pasajes para Valencia, ¿para qué taquilla tengo que coger el número?

— Es que no hay números específicos. Todas las taquillas venden billetes para todas las líneas. Se acerca usted a la taquilla que le toque. Tiene que seguir los números que salen. ¿Usted está por primera vez en España?

— Sí, la primera.

— ¿De dónde viene?

— De Rusia.

— ¡Qué interesante! ¿Y le gusta España?

— Todavía tengo pocas impresiones porque acabo de llegar, pero son muy buenas, la gente es muy simpática.

— Muy bien. Mire, ¡qué rápido van saliendo los números! No tendremos que estar esperando mucho.

— Sí, gracias, usted es muy amable.

En la taquilla

— ¡Buenas tardes!

— ¡Buenas tardes! ¿Qué desea usted, caballero?

— Necesito un billete hasta Valencia para el próximo tren que hay.

— El próximo sale dentro de cuarenta minutos.

— Vale, me viene bien. ¿Me da un pasaje, por favor?

— Ясно, спасибо. Чтобы купить билет до Валенсии, мне нужен номерок в какую кассу?

— Дело в том, что нумерация одна. Все кассы продают билеты на все направления. Вы подойдете к той кассе, куда выпадет ваша очередь. Вам нужно следить за номерами, которые высвечиваются. Вы первый раз в Испании?

— Да, первый.

— Откуда вы приехали?

— Из России.

— Как интересно! Вам нравится Испания?

— У меня пока что мало впечатлений, потому что я только что приехал, но они очень хорошие, люди очень приятные.

— Замечательно. Смотрите, как быстро идет очередь! Нам не придется долго ждать.

— Да. Спасибо, вы очень любезны.

В кассе

— Добрый день!

— Добрый день! Что вы желаете, сеньор?

— Мне нужен билет до Валенсии на ближайший поезд.

— Ближайший поезд отправляется через сорок минут.

— Хорошо. Он меня вполне устраивает. Дайте мне, пожалуйста, билет.

- ¿Ida y vuelta o ida sola?
 – Ida sola, gracias. Aquí tiene el dinero.
 – Aquí tiene usted su pasaje y la vuelta.
 – Gracias. ¿Por dónde se accede a los trenes?
 – Doblando por ahí a la derecha usted tiene que bajar a donde los andenes. Ese tren suele partir del andén número tres pero usted tiene que estar pendiente de los anuncios porque a veces se producen cambios.
 – Muy bien y ¡muchas gracias!
 – ¡De nada! ¡Feliz viaje!
 – Gracias. ¡Adiós!
- В оба конца или только туда?
 – Только туда, спасибо. Вот деньги.
 – Вот, пожалуйста, билет и сдача.
 – Спасибо. Как пройти к поездам?
 – Поверните вон там направо и спуститесь вниз к перронам. Этот поезд обычно отправляется с третьего пути, но вам нужно следить за объявлениями, потому что иногда бывают изменения.
 – Хорошо, большое спасибо.
 – Пожалуйста. Счастливого пути!
 – Спасибо. До свидания!

Словарь

acceder	подступаться; проходить, выходить, подходить
andén <i>m</i>	платформа, перрон
anuncio <i>m</i>	объявление
billete <i>m</i> de ida y vuelta	билет в оба конца
cinta <i>f</i> (transportadora)	транспортер
cola <i>f</i>	хвост; очередь
costa <i>f</i>	побережье
destino <i>m</i>	станция назначения
embarque <i>m</i>	посадка, погрузка
equipaje <i>m</i>	багаж
específico	специфический, особенный, особый, специальный
estación <i>f</i>	станция
estar pendiente (de)	быть внимательным (к), следить (за)
facturar	сдавать в багаж, оформлять (багаж)
fumador	курящий, курильщик
ida <i>f</i>	поездка туда
línea <i>f</i>	маршрут
maleta <i>f</i>	чемодан

maletín <i>m</i>	чемоданчик
panorama <i>m</i>	вид
parada <i>f</i>	остановка
partir	отправляться, отъезжать
pasaje <i>m</i>	билет (на поезд)
paso <i>m</i>	проход; переход
pendiente	висячий
puerta de embarque	выход на посадку
simpático	приятный
sobrepeso <i>m</i>	перевес, излишек веса
talón <i>m</i> de embarque	посадочный талон
taquilla <i>f</i>	касса (по продаже билетов)
teléfono <i>m</i> público	телефон-автомат
tocar	трогать, касаться; выпадать
trayecto <i>m</i>	траектория; маршрут, путь следования
tren <i>m</i> urbano	городская электричка
turno <i>m</i>	очередь (по порядку)
vuelta <i>f</i>	поездка обратно

Языковой комментарий

1. В испанском языке существуют слова как для общего обозначения билетов, так и для обозначения их конкретных функциональных разновидностей: *pasaje* – проездной билет, *entrada* – входной билет, *billete* – билет (без указания его конкретного назначения), *ticket* – билет. Последнее обозначение является заимствованием из английского и широко употребляется не только в странах Латинской Америки, но и в разговорном испанском языке Испании для обозначения как проездных, так и входных билетов. Самое широкое значение имеет существительное *billete*, которое может сочетаться с уточняющими его определениями, например: *billete de avión* – билет на самолет, *billete de lotería* – лотерейный билет, *billete de banco* – банкнота.

2. Существительные *asiento* и *plaza* в основной части своего значения – место – совпадают, однако различаются второстепенными значениями, что влияет на их употребление и сочетаемость. *Asiento* имеет первичное значение предмета мебели, предназначенного для сидения, соответственно, им обозначаются в первую очередь места для сидения в транспорте, общественном месте и т. п., причем обычно индивидуальной формы. *Plaza* обозначает отдельное место в ряду

подобных мест для предметов или человека, например, часть сиденья в метро, рассчитанного на несколько человек или спальная полка в вагоне. Таким образом, *plaza* в этом смысле имеет более широкое значение.

3. Прощальные фразы, которые строятся с предлогом *hasta*, весьма разнообразны в испанском языке, поскольку предлог *hasta* может сочетаться практически с любым обозначением отрезка времени, через которые может состояться следующая встреча: ¡*Hasta el lunes!*, ¡*Hasta la próxima (vez)!*, ¡*Hasta ahora!* и многие другие. В русском языке прощание не так широко используется, в коммуникативном отношении части испанских фраз прощания соответствуют структурно другим фразам, не являющимся по форме прощанием, сравните: ¡*Hasta ahora!* – Я сейчас вернусь, ¡*Hasta ahorita!* – Я на секунду (выйду, отойду) и тому подобное. Прощание ¡*Adiós!*, традиционно соотносимое в словарях с “Прощайте”, не содержит, в отличие от русского языка, указания на то, что следующей встречи не предполагается, поскольку по своей структуре (*a Dios*) оно скорее означает “Да хранит вас Господь!” и может поэтому сочетаться с другими прощальными фразами, например: *Adiós! Hasta mañana!*.

4. Существительное *horario* является собирательным и может иметь значения “расписание” не совпадая, однако, полностью со значением этого существительного в русском языке. *Horario* означает развитие действия или события во времени, по часам. Так, *Horario del tren Barcelona–Madrid* означает “расписание движения поезда Барселона–Мадрид”, т.е. время отправления, остановок в пути и прибытия. В привычном для нас сочетании “расписание отправления поездов” или “расписание прибытия поездов” чаще употребляется *horas de salida* и *horas de llegada*, соответственно, или просто *salidas* и *llegadas*: *Llegadas de autobuses de Barcelona* – “Время прибытия автобусов из Барселоны. (О собирательном значении суффикса *-ario* см. тему о словообразовании урока 11).

5. В словосочетаниях модели “существительное + *de* + существительное” предлог *de* довольно часто опускается, особенно в устойчивых и часто употребляемых сочетаниях, например: *hora salida* < *hora de salida*, *hora llegada* < *hora de llegada*, *número plaza* < *número de plaza*, *n.^o tren* < *n.^o de tren*. Подобное опущение часто наблюдается в технической документации в повторяющихся словосочетаниях, например: *dimensiones*

embalaje < dimensiones de embalaje — размеры упаковки, antena TV < antena de TV — телевизионная антенна.

6. В испанском языке часто используются структуры с неопределенno-личным *se* там, где в русском языке используются инфинитивные формы, сравните: *¿Cómo se llega* a Valencia? — Как доехать до Валенсии?, *¿Cómo se va* a la plaza de Cataluña? — Как пройти до площади Каталонии? Инфинитив в подобных случаях в испанском языке не употребляется. Наряду с неопределенno-личной формой на *-se* могут употребляться также личные формы, например: *¿Cómo lo hago?* — Как мне это сделать?, *¿Dónde tomo* el número? — Где взять номерок?

Задание 1. Дайте русские соответствия.

Presentar el billete y el pasaporte, poner la maleta sobre la cinta transportadora, tener mucho sobrepeso, facturar la maleta hasta el destino, un asiento junto a la ventana, dar un talón de embarque, pasar el control de seguridad, efectuar el embarque, la puerta de embarque, cuarenta minutos antes de la hora de despegue, estar en la zona céntrica, llegar con el autobús número quince, la estación de autobuses, la estación de ferrocarril, tren urbano, tren interurbano, autobús urbano, autobús interurbano, la parada de autobús, paso aéreo, paso subterráneo, llamar desde un teléfono público, las horas de salida, las horas de llegada, apuntar los teléfonos de información, el tráfico regular, esperar el turno, hacer cola, vender billetes para todas las líneas, un pasaje de ida y vuelta, acceder a los trenes, acceder a los andenes, acceso al metro, acceso a los trenes, estar pendiente de los anuncios, estar pendiente de la hora.

Задание 2. Переведите на русский язык.

1. Aquí tiene usted mis documentos. 2. ¿Me hace el favor de facturar el equipaje para todo el trayecto? 3. ¿Por dónde se accede al control de seguridad? 4. ¿Quiere presentarme su pasaporte y su talón de embarque? 5. Usted puede llegar a la estación de autobuses con el autobús que sale de aquí. 6. Para tomar el tren urbano usted tiene que cruzar la carretera. 7. El transporte más cómodo para ir de Barcelona a Valencia es el tren. 8. El panorama de la costa es muy bonito. 9. Usted tiene que hacer cola para comprar billete. 10. El próximo tren para Valencia sale dentro de treinta minutos.

Задание 3. Дайте испанские соответствия.

Поставить на транспортер, сдать чемодан в багаж, на три килограмма больше нормы, оформлять багаж до конечного пункта, предпочитать место возле окна, здравая мера, посадочный талон, пройти к выходу на посадку, за час до взлета, ехать поездом или автобусом, ехать автобусом номер десять, отправляться от аэропорта, отправляться с автобусной станции, отправляться с железнодорожного вокзала, ближайшая остановка, центральная часть города, городская электричка, звонить с телефона-автомата, справиться о времени отправления, самый удобный вид транспорта, подняться по лестнице, ждать своей очереди, продавать билеты на все направления, следить за очередью, билет на ближайший поезд, билет в оба конца.

Задание 4. Переведите на испанский язык.

1. Я хочу оформить багаж до конечного пункта. 2. Я бы хотел сидеть возле прохода. 3. Для посадки вы должны предъявить паспорт и посадочный талон. 4. До Валенсии можно быстро доехать поездом. 6. Железнодорожный вокзал находится в центре города. 6. С любого телефона-автомата можно позвонить в справочное бюро и узнать расписание поездов. 7. Нужно взять номерок и ждать своей очереди. 8. Дайте мне, пожалуйста, два билета на ближайший автобус до Мадрида.

Задание 5. Дайте ответные реплики к вопросам.

1. ¿Quiere darme su pasaporte y el billete? –
2. ¿Cuánto equipaje tiene usted? –
3. ¿Qué asiento quiere usted? –
4. ¿Es usted el último? –
5. ¿No le toca a usted ahora? –
6. ¿A qué ciudad quiere ir, señor? –
7. ¿Qué tipo de billete quiere? –

Задание 6. Дайте инициирующие вопросы, исходя из ответных реплик.

1. ¿ ? – Aquí los tiene usted.
2. ¿ ? – Sí, hasta el destino, por favor.
3. ¿ ? – Sí, sería muy amable de usted apuntarme los teléfonos.
4. ¿ ? – No, en todas las taquillas se venden billetes para todas las líneas.
5. ¿ ? – No, lo necesito sólo de ida.

СЛОВООБРАЗОВАНИЕ

В Испании и странах Латинской Америки очень широко используются суффиксы с уменьшительно-ласкательным значением. Наиболее употребительные из них такие: **-ito** (-cito, -ecito, -ececito), **-illo** (-cillo, -ecillo, -ececillo), **-ico** (-cico, -ecico, -ecccuci), **-uelo** (-zuelo, -ezuelo, -ecezuelo). В формах женского рода вместо конечного **-o** ставится **-a**. Примеры: *coche* ‘машина’ – *cochecito, cochecillo* ‘машинка’; *voz* ‘голос’ – *vocecita* ‘голосок’; *ladrón* ‘вор’ – *ladronzuelo* ‘воришка’.

Различия в употреблении носят главным образом территориальный характер. Суффикс **-ito** употребляется в Испании, а суффиксы **-illo, -ico** – преимущественно в Латинской Америке. Иногда слова с уменьшительным суффиксом могут приобретать относительно самостоятельное значение, например: *señora* ‘госпожа’ – *señorita* ‘барышня’, ‘незамужняя девушка’.

Задание 7. Переведите на русский язык выделенные слова.

Kilo ‘килограмм’ – *kilillo, kilito*; maleta ‘чемодан’ – *maletilla, maletita*; ventana ‘окно’ – *ventanilla*; hora ‘час’ – *horita, horilla*; ahora ‘сейчас’ – *ahorita*; tren ‘поезд’ – *trenecito, trenecillo*; salón ‘зал’, ‘салон’ – *saloncito, saloncillo*; pequeño ‘маленький’ – *pequeñito, pequeñuelo*.

ЛИНГВО-СТРАНОВЕДЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ

1. Обращения *señora* и *señorita*. В традиционном употреблении обращений *señora* и *señorita* наблюдаются в последнее время некоторые изменения, что отражает определенные процессы, происходящие в общественном сознании под влиянием феминистского движения и отражаемые в языке. Получив особый толчок в результате войны США во Вьетнаме и студенческих волнений во Франции в 1968 году, феминизм активно вторгается во все сферы общественной жизни, не обойдя вниманием и язык, который, по мнению феминисток, носит дискриминационный по отношению к женщине характер. Особенно досталось названиям профессий. Под влиянием феминизма были пересмотрены и официально утверждены формы женского рода для названий многих про-

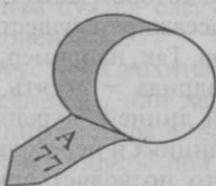
фессий, которые традиционно имели лишь форму мужского рода, общую для обозначения мужчин и женщин, например: ingeniero – ingeniera ‘инженер’, médico – médica ‘врач’, ministro – ministra ‘министр’ и т.п. В странах Латинской Америки, испытывающих более сильное влияние Соединенных Штатов, процесс развивается намного активнее, и Испания считается довольно консервативной в этом отношении.

На таком общем фоне обращения *señora* и *señorita*, которые традиционно употреблялись в обращении, соответственно, к замужней женщине и к незамужней девушке, расцениваются феминистками как проявление дискриминации, потому что они указывают на семейное положение женщины, в то время как обращения к мужчине – *caballero* и *señor* – не содержат указания на семейное положение мужчины. Решение предлагается довольно простое: исключить из обращения форму *señorita*, подобно тому, как вышло из употребления *señorito* в обращении к молодому неженатому человеку. Однако эта простота кажущаяся. Дело в том, что в практике употребления *señorita* как один из компонентов своего значения имеет значение “молодая”, и это, безусловно, влияет на употребление: *señorita* может использоваться по отношению к женщине возраста примерно до 40-45 лет или, по крайней мере, до тех пор, пока внешний вид женщины позволяет это делать: этим обращением констатируется ее молодость. Коллизия складывается непростая: с одной стороны, недифференцированное употребление обращения *señorita* свидетельствовало бы о победе в борьбе против мужской дискриминации, а с другой, оно заставляет женщину ощущать себя не молодой, поскольку ассоциируется с возрастом.

В конечном счете, ваш выбор обращения зависит от конкретной ситуации общения, а знание этих нюансов поможет его сделать правильно. Очевидно, что в профеминистски настроенной среде желательно избегать употребления слишком консервативных форм, в том числе и обозначения профессий, потому что это способно затруднить общение, так как феминизм в Испании и в странах Латинской Америки является частью повседневной реальности, а не явлением, находящимся на периферии общественной жизни, и реакция на многие вопросы и обыденные действия в этом ключе намного более активна, чем у нас. Например, феминистка может расценить как проявление дискриминации случай, когда муж-

чина уступает женщине дорогу или открывает ей дверь, про-
пуская вперед.

2. Очереди. Очереди в привычном для нас понимании слова, которое ярко выражается в сочетании “живая очередь”, — явление чрезвычайно редкое в Испании, хотя это, конечно, не означает, что они отсутствуют совсем. Однако существуют способы преодоления этого унижающего человеческое достоинство состояния ожидания и зависимости, и они широко используются в Испании. Самый простой состоит в том, что при скоплении четырех-пяти человек на рабочее место выходит еще один работник, открывается дополнительно касса и т.д. В случаях, когда такое решение затруднено, используется метод номерков: рулон бумажной ленты с номерками, которая висит в футляре где-то поблизости от рабочего места. Человек, которому необходимо занять очередь, отрывает номерок и оказывается не привязанным физически к кусочку пола между предыдущим и последующим в очереди. Обычно над рабочим местом установлено светящееся табло, где высвечивается номерок обслуживаемого клиента. Если рабочих мест несколько, такое табло есть над каждым, однако нумерация очереди общая. Таким образом занимающие очередь люди должны лишь следить за высвечивающимися номерами и могут свободно передвигаться в пределах видимости табло. Для того, чтобы номера не достигали устрашающих размеров трехзначных чисел и выше, используется комбинация числа и буквы: А-77 психологически воспринимается намного легче, чем, например, 1577.



Система номерков может быть более сложной, если в общем операционном зале обслуживание клиентов специализированное, т.е. за каждым рабочим местом закреплен определенный вид услуг. В таком случае сразу после входа в зал обычно устанавливается один аппарат, который при нажатии соответствующей кнопки выдает номерки по видам операций к соответствующим рабочим местам. Например, в

операционном зале почтамта автомат может быть с 3-4 кнопками:

- ✓ заказные письма (cartas certificadas),
- ✓ переводы (giros postales),
- ✓ посылки (paquetes) и др.

Необходимо также помнить, что в культуру поведения в очереди входит и соблюдение дистанции по отношению к человеку, которого в данный момент обслуживают. В этом проявляется уважение как к обслуживающему работнику, которому это позволяет работать более спокойно, не испытывая психологического давления очереди и не уставая чрезмерно за рабочий день, так и по отношению к обслуживающему гражданину, который тоже более спокойно может объяснить суть своей проблемы и задать все интересующие его вопросы. Желаемое расстояние – метр-полтора, оно обычно отмечается линией на полу, часто с надписями *Espere su turno* (Ожидайте своей очереди) или *Stop*. Соблюдение этого правила особенно важно при совершении денежных операций в банке и при прохождении паспортного контроля в аэропортах, где от работников требуется особое внимание.

3. Общественный транспорт. Метро в Испании сильно отличается от привычного нам в архитектурном отношении: его архитектурные решения целиком подчинены функциональному назначению, и станции представляют собой простые расширения тоннелей с платформами. Метро в крупных городах – это многоэтажный город со множеством тоннелей и переходов, в котором может быть трудно ориентироваться. В помощь пассажирам существует четкая система указателей и ориентиров. Так, например, в метро Барселоны пять линий, в метро Мадрида – десять. Линии называются по номерам, за каждой линией закреплен определенный цвет. Все указатели на станциях и переходах выполнены в соответствующем цвете, что позволяет ориентироваться по цвету нужной вам линии, “идти по цвету” до нужной вам остановки. Поэтому прежде чем пускаться в путешествие в метро, следует изучить маршрут. Схему линий метро можно получить бесплатно в кассе, часто схемы просто лежат на прилавке кассы. Выяснить предварительно нужные вам линии, станцию назначения и станции пересадок стоит еще и потому, что остановки и переходы не объявляются в привычной для

на звуковой форме, информация подается в виде бегущей строки в вагоне метро: в ней даются данные о следующей остановке и переходах на другие линии, например: Próxima parada: Avenida de América. Comunicación con las líneas 4, 6, 7, 8. Обратите внимание на то, что указывается переход не на конкретную станцию, а на линию.

Билеты продаются в кассе при входе в метро. Кроме билета на одну поездку можно приобрести проездной на 10 поездок (bono), цена которого ниже суммарной стоимости десяти поездок. Удобство такого проездного билета состоит еще и в том, что он может равным образом использоваться для поездок в метро и в городском автобусе. Автоматы делают отметку о дате проезда, и после десяти отметок не принимают билет как уже недействительный.

Станции метро могут быть частью крупного транспортного узла, где соединяются железнодорожная и автобусная станции. В таком случае они находятся на разных уровнях, а общий вход в метро обозначается знаками метро и железной дороги.



Metro
Метро
(символ метро)



Cercanías
Пригородное сообщение
(отраслевой символ РЕНФЕ)

Тут нужно картинки: Cercanías – пригородные поезда. Чтобы попасть туда, куда вам нужно, следует использовать эти значки как основные ориентиры.

Автобус. Вход в автобус производится через передние двери, а выход – через средние и / или задние. Водитель в Испании выполняет функции кассира в городских и пригородных автобусах и проверяет билеты при посадке в междугородные автобусы.

Билет в оба конца можно покупать не только на междугородные автобусы, но и на пригородные, при этом стоимость билета в оба конца ниже суммарной стоимости билетов. Существуют также проездные билеты на десять поездок (bono) в виде небольшой полоски тонкого картона размеров приблизительно 2,5 на 7 см, которые компостируются при входе

в автобус: автоматический компостер отмечает данную поездку и после десяти поездок не принимает билет для компостирования. В городах, где есть метро, как мы указывали, такие проездные могут использоваться равным образом для поездок в метро и на автобусе.

При входе в автобус с водителем принято здороваться, поскольку на время поездки вы как бы являетесь его гостем, и прощаться с ним, если вы выходите через передние двери (например, на конечной остановке или на других остановках, если это не мешает входу пассажиров). Исключение, пожалуй, могут составлять городские автобусы, когда в них едет немало людей.

Приветствие и прощание вообще являются в Испании неотъемлемым элементом даже короткого общения. Если вы останавливаете прохожего, чтобы спросить его, как пройти на нужную вам улицу, то не поздороваться с ним и не попрощаться невежливо. Точно так же необходимо здороваться, когда вы заходите в бар или ресторан, в небольшой магазин или обращаетесь к продавцу отдела в крупном магазине, заходите в учреждение, лифт или подъезд дома и тому подобное. Несоблюдение этих норм вежливости оправдывается только большим скоплением людей, которое всегда способствует обезличиванию общения.

Железнодорожный транспорт. Железные дороги в Испании принадлежат RENFE – Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles – Национальной железнодорожной компании Испании.



RENFE
символ РЕНФЕ

Ее название широко используется как нарицательное существительное вместо наименования “железная дорога”, “железнодорожный”, например, estación RENFE – железнодорожный вокзал и даже ir a la RENFE – ехать / идти на железнодорожный вокзал. Линии пригородного сообщения обычно имеют станции в центральной части города и в крупных городах – прямой выход в метро. В пригородных электричках кроме звукового объявления станции также подается инфор-

мация в бегущей строке: маршрут, наименование следующей станции, сообщение с другими линиями (пересадки), а также время и температура.

В междугородных маршрутах в основном используются общие вагоны, поскольку расстояния сравнительно небольшие. Однако в поездах дальнего следования имеются спальные вагоны. В каждом купе есть умывальник и телефон для связи с проводником, который, кстати, разбудит вас по этому телефону, если вы подъезжаете к станции назначения рано утром. Непривычной для нас особенностью является то, что размещение незнакомых мужчин и женщин в одном купе считается недопустимым, потому билеты продают "по признаку пола": есть женские купе и мужские купе, что указывается в билете. Среди граф билета есть и *departamento* (купе), где указывается *señora* или *caballero*. В отношении стоимости билетов действует общее правило: билет в оба конца дешевле, чем суммарная стоимость билетов туда и обратно.

Тематический словарь

<i>autocar</i> <i>m</i>	автобус
<i>boca</i> <i>f</i> de metro	вход в метро
<i>cercanías</i> <i>f</i>	пригородное сообщение
<i>coche</i> <i>m</i>	автомашина; автобус; вагон
<i>comunicación</i> <i>f</i> con líneas	переход / пересадка на другие линии
<i>contestador</i> <i>m</i> automático 24 horas	круглосуточный автоответчик
<i>departamento</i> <i>m</i>	купе
<i>domingos y festivos</i>	выходные и праздничные дни
<i>estación</i> <i>f</i>	станция; вокзал
<i>hora</i> <i>f</i> (de) llegada	время прибытия
<i>hora</i> <i>f</i> (de) salida	время отправления
<i>horario</i> <i>m</i> restringido (de servicio)	сокращенное время работы
<i>horario(s)</i> <i>m</i> <i>pl</i>	расписание
<i>ida y regreso</i>	в оба конца
<i>ida y vuelta</i>	в оба конца
<i>incluido</i> IVA	включая НДС
<i>información</i> <i>f</i> de Cercanías	справки о пригородных поездах

interurbano	междугородний
IVA incluido	включая НДС
largo recorrido <i>m</i>	далнее следование
línea <i>f</i>	маршрут; рейс
lunes a viernes laborables	с понедельника по пятницу в рабочие дни
llegadas <i>f pl</i>	время прибытия
parada <i>f</i>	остановка
plano <i>m</i> esquemático	план-схема
plaza <i>f</i>	место
próximo	ближайший; следующий
reserva <i>f</i>	бронирование
sábados laborables	в рабочие субботы
salidas <i>f pl</i>	время отправления
simbología <i>f</i>	условные обозначения
taquilla <i>f</i>	касса (по продаже билетов)
tarifa <i>f</i> normal	стоимость билета в один конец
teléfono <i>m</i> de información	справки по телефону
terminal <i>f</i>	конечная станция
transbordo <i>m</i>	пересадка
transporte <i>m</i> de viajeros	пассажирский транспорт
tren <i>m</i>	поезд; электричка
urbano	городской

Надписи и объявления

24 horas	круглосуточно
Abierto	Открыто
Acceso al metro	Выход к метро
Acceso con rampa	Вход с пандусом
Andén 1	Платформа 1
Aparcamiento de Pago	Платная автостоянка
Aparcamiento Libre	Бесплатная автостоянка
Ascensor	Лифт
Caballeros	Мужской туалет
Cerrado	Закрыто
Consérvese hasta el final del viaje	Сохранять до конца проезда
Consigna	Камера хранения
Dévolución	Возврат
Empujar	От себя

Entrada	Вход
Equipaje	Получение багажа
Estamos abiertos 24 horas	Открыто круглосуточно
Horario de Servicio de 6:00 AM a 1:30 AM	Время работы: с 6 утра до 1.30 ночи
Información	Справочное бюро
Inserte su billete	Вставьте билет
Lavabo	Туалет
Oficina de objetos perdidos	Стол находок
Oficina de turismo	Бюро по туризму
Paso subterráneo	Подземный переход
Privado	Вход воспрещен / Служебный вход
Prohibido fumar en todo el autobús	Курить запрещается (надпись в автобусе)
Prohibido fumar fuera de la zona reservada	Курить только в специально отведенных местах
Retire su billete	Заберите билет
Salida	Выход
Señoras	Дамский туалет
Servicio	Туалет
Sin servicio por obras	Закрыто на ремонт
Sólo personal autorizado	Посторонним вход строго вос- прещен
Teléfono de información:	Справки по телефону:
Teléfono público	Телефон-автомат
Tirar	К себе
Via 3	Путь 3
El tren número 11 con destino a Madrid efectúa su salida del andén número 3	Поезд № 11 отправляется в Мадрид с перрона № 3.
El tren número 11 con destino a Madrid va a efectuar su salida dentro de 5 minutos	Поезд № 11 отправляется в Мадрид через 5 минут.
El autobús procedente (con procedencia) de Madrid efectúa su llegada en el andén número 61	Автобус из Мадрида прибы- вает на 61 перрон.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТЫ

I

DERECHOS DEL PASAJERO

El billete

El billete es el título de transporte con el que se formaliza el contrato de transporte celebrado entre el pasajero y la compañía aérea. El billete es un documento que sólo puede ser utilizado por su titular.

El contrato de transporte da derecho al pasajero a ser transportado junto con su equipaje de acuerdo con las Condiciones Generales de Transporte de la compañía aérea, que pueden consultarse en sus oficinas, y se encuentran resumidas en el documento denominado *billete de pasaje*, y que también son de aplicación al *billete electrónico*.

Al recibir su billete examínelo cuidadosamente y lea el contenido en su totalidad. Asegúrese de que está expedido para el vuelo que usted desea. Si localiza un error procure que se subsane inmediatamente y no espere a llegar al aeropuerto para hacerlo. Un simple error de fecha u hora puede hacerle perder su viaje.

Trámites aeroportuarios

Presentación y embarque

Le recordamos que tan pronto llegue al aeropuerto, se dirija a los mostradores de facturación, aunque no lleve equipaje, a fin de que, previa presentación del billete, le sea entregada la tarjeta de embarque. En ese momento se entiende que la compañía le ha aceptado a usted como pasajero y tiene plaza en el avión.

La "hora límite de aceptación del vuelo" se refiere al tiempo mínimo de antelación a la hora programada de salida, en el que el pasajero debe haber sido admitido al vuelo, tener facturado su equipaje y estar en posesión de la tarjeta de embarque. Las compañías aéreas no incurren en responsabilidad alguna por la no aceptación del pasajero cuando éste se presente en los mostradores de facturación pasada la hora límite de aceptación del vuelo.

Si viaja en un vuelo regular nacional deberá presentarse en los mostradores de facturación al menos 30 minutos antes de la hora de salida del vuelo. Si va a utilizar un vuelo regular internacional o un

vuelo no regular consulte con su agencia de viajes o con su compañía la hora límite de aceptación al vuelo que esté establecida.

Por tanto, tenga en cuenta el tiempo de facturación, así como los trámites de Policía y controles de seguridad, muy especialmente en los períodos vacacionales, cuando se incremente el tráfico en los aeropuertos. Asimismo, calcule un tiempo adicional para el transporte ciudad-aeropuerto, teniendo en cuenta las posibles dificultades de acceso al mismo. Las mismas recomendaciones le hacemos en el caso de que vaya a efectuar enlaces o conexiones.

No tema llegar al aeropuerto demasiado pronto, ya que en la zona de pasajeros podrá utilizar las instalaciones destinadas a hacerle más cómodo su viaje: servicios de cafetería y restaurante, tiendas de artículos libres de impuestos (zona internacional), cambio de moneda, quioscos de prensa y libros, etc.

Documentación

Tenga en cuenta la necesidad de llevar su documentación personal de identidad adecuada para el viaje que vaya a realizar. Normalmente bastará el D.N.I. en los vuelos nacionales y comunitarios y el pasaporte para otros vuelos internacionales. En determinados países exigen la presentación de otros documentos para entrar en su territorio, tales como Visado y Certificados de Sanidad.

Le recomendamos que consulte en su agencia de viajes o en la compañía aérea qué documentos va a necesitar. En todo caso, la Embajada o Consulado del país al que usted desea viajar le informará de la documentación precisa para su viaje.

Equipajes

La facturación de su equipaje debe usted hacerla en el mostrador asignado a la compañía aérea al efecto, donde le entregarán su tarjeta de embarque.

Por su propia seguridad y la de los demás pasajeros, no facture ni transporte consigo ningún equipaje de personas desconocidas.

El transporte de su equipaje hasta un límite determinado va incluido en el precio del billete. Normalmente las compañías aéreas permiten en vuelos nacionales un peso de hasta 30 kg. para los pasajeros que viajan en Primera Clase y Preferente, y de 20 kg. para aquellos que lo hacen en tarifas más económicas.

En tráfico internacional el sistema es el mismo que en los vuelos nacionales, excepto en las rutas con destino a Estados Unidos y Canadá, donde el procedimiento que se utiliza es el llamado de "piezas" que consiste en limitar el número de bultos transportados y que éstos tengan un volumen determinado.

Siempre que las condiciones del viaje lo permitan podrá facturar más peso del permitido pagando la cantidad que esté establecida en concepto de exceso de equipaje.

Por razones de seguridad su equipaje puede ser inspeccionado por rayos X. Si contiene artículos que puedan ser dañados solicite que le sean revisados a mano.

Además del equipaje facturado se permite que el pasajero lleve como equipaje de mano determinados objetos de poco peso y volumen (paraguas, bolso de mano, cámara fotográfica, etc.), siempre que no sobrepasen unas determinadas dimensiones o peso, que pueden estar indicados en el billete. Consulte con la compañía aérea.

Las compañías aéreas pueden rehusar el transporte como equipaje de aquellos artículos que debido a su tamaño, forma, peso o características no pueden ser considerados como equipaje.

Incidencias con el equipaje

La compañía aérea es responsable del daño o perjuicio que ocurre a los pasajeros y sus pertenencias durante el transporte.

Es fundamental que en el caso de incidencias con el equipaje facturado (destrucción, pérdida, deterioro o retraso), usted acuda inmediatamente al mostrador de la compañía aérea o su agente "*handling*" (empresa de asistencia en tierra a las compañías aéreas) para formular por escrito en ese momento la protesta correspondiente, cumplimentando el impreso denominado Parte de Irregularidad de Equipaje (P.I.R.), requisito necesario para hacer constar la incidencia ocurrida y para la tramitación por la compañía aérea.

Si tiene dificultad en localizar el mostrador de la compañía, dirigirse al mostrador de información que Aena tiene en cada aeropuerto, donde se le facilitará su localización o se le indicará el procedimiento que debe seguir en su reclamación.

Con independencia de la cumplimentación del P.I.R antes de abandonar el aeropuerto, usted dispone de los siguientes plazos para la presentación de reclamaciones:

Vuelos internacionales:

En caso de deterioro en los equipajes deberá presentar una protesta inmediatamente después de haber notado el daño y, a más tardar, dentro de siete días a contar desde la fecha de su recepción.

En caso de retraso en la entrega del equipaje la protesta deberá hacerse, a más tardar, dentro de los veintiún días, a contar desde el día en que el equipaje haya sido puesto a disposición del pasajero.

La acción de responsabilidad ante los tribunales deberá iniciarse dentro del plazo de dos años.

(*Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea.*)

Задание 8. Дайте русские соответствия.

Titulo de transporte, Condiciones Generales de Transporte de la compañía aérea, documento denominado *billete de pasaje*, localizar un error, procurar que se subsane inmediatamente, un simple error de fecha u hora, hacerle perder su viaje, dirigirse a los mostradores de facturación, tarjeta de embarque, tener plaza en el avión, tiempo mínimo de antelación, hora programada de salida, incurrir en responsabilidad por, pasada la hora límite de aceptación del vuelo, un vuelo regular internacional, los trámites de Policía y controles de seguridad, tiempo adicional para el transporte ciudad-aeropuerto, efectuar enlaces o conexiones, tiendas de artículos libres de impuestos, cambio de moneda, llevar su documentación personal de identidad adecuada, vuelos nacionales y comunitarios, va incluido en el precio del billete, permitir un peso de hasta 30 kg., tarifas más económicas, limitar el número de bultos transportados, y que éstos tengan un volumen determinado, en concepto de exceso de equipaje, ser inspeccionado por rayos X, equipaje de mano, formular por escrito la protesta correspondiente, cumplimentando el impreso denominado Parte de Irregularidad de Equipaje (P.I.R.), procedimiento que debe seguir en su reclamación.

Задание 9. Ответьте на вопросы.

1. ¿Qué derecho da el billete al pasajero? 2. ¿Por qué es importante presentarse en el mostrador de facturación? 3. ¿Qué suelen incluir los trámites aeroportuarios para vuelos internacionales?
4. ¿Qué documentación suele exigirse para un vuelo internacional?
5. ¿Qué peso límite de equipaje es el permitido? 6. ¿Qué debe hacer el pasajero en el caso de incidencias con el equipaje? 7. ¿Cómo es el

requisito necesario para hacer constar una incidencia con el equipaje facturado? 8. ¿De qué plazos dispone el pasajero para presentar reclamaciones?

II

VIAJES EN AUTOBÚS. CONDICIONES GENERALES

Equipaje: El viajero tiene derecho a transportar gratuitamente hasta un máximo de 30 kgs. de equipaje. El equipaje no va asegurado, su pérdida o deterioro, sin previa declaración de valor, determinará la obligación de abonar hasta un límite máximo de 2.000 ptas. por kg. de peso facturado.

Anulaciones: La petición de anulación del billete lleva el descuento del 10% del importe del mismo cuando se solicite 48 horas antes de la salida. Si la anulación se pide entre las 48 y 2 horas anteriores a la salida, el descuento será del 20%. No se procederá a la anulación, ni por consiguiente a la devolución de su importe dentro de las dos horas inmediatamente anteriores a la salida del autocar.

La no presentación a la salida significará la pérdida total del importe.

Responsabilidad: Existen hojas de reclamaciones en nuestras administraciones. Por motivo de averías en ruta u otras eventualidades el viajero solamente tendrá derecho a la continuidad del viaje en otro vehículo.

El titular de este billete está amparado por el SEGURO OBLIGATORIO DE VIAJEROS.

Fumadores: Queda terminantemente prohibido fumar, R.D. 1293/99, B.O.E. 7-8-99.

Vídeo: El conductor de la Empresa prestadora del servicio tiene la norma de no emitir películas que hieran la susceptibilidad del usuario, ni hacerlo en horas que eviten el descanso.

Consérvese este billete a disposición de los empleados que lo soliciten.

Buen viaje

Задание 10. Дайте русские соответствия

Transportar gratuitamente hasta un máximo de 30 kgs., sin previa declaración de valor, la obligación de abonar, petición de anu-

lación del billete, llevar el descuento del 10 % del importe, entre las 48 y 2 horas anteriores a la salida, no se procederá a la anulación, devolución del importe, las dos horas inmediatamente anteriores a la salida del autocar, hojas de reclamaciones, el titular del billete, estar amparado por el seguro obligatorio de viajeros, empresa prestadora del servicio.

Задание 11. Переведите правила междугородных автобусных перевозок.

III

BILLETES DE METRO

Billete Sencillo: 1,10 €. Para un viaje de 3 horas. Venta en taquilla o máquina expendedora.

Metrobús:

Billete 10 viajes (Metrobús): 5,20 €. Válido para todo el municipio de Madrid, tanto en autobuses como en el Metro. Venta en las taquillas y máquinas expendedoras de las estaciones de Metro, en las casetas de E.M.T. y en los estancos y quioscos de prensa del municipio de Madrid.

Billete 10 viajes (TFM). 5,20 €. Válido para la red de Transportes Ferroviarios de Madrid (TFM). Venta en las taquillas y máquinas expendedoras de las estaciones de Metro.

Billete 10 viajes (Metrosur). 5,20 €. Válido para esta nueva red incluyendo la estación de Joaquín Vilumbrales, de la línea 10, en el municipio de Alcorcón. Venta en las taquillas y máquinas expendedoras de las estaciones de Metro.

Abono y Transportes

Abono Joven: válido hasta el 30 de junio del año en que se cumplen los 21 años.

Abono Normal: entre 21 y 64 años.

Abono Tercera Edad: válido a partir de los 65 años. Los niños deberán pagar billete a partir de los 4 años.

El **Abono de Transporte** es la solución más económica al transporte diario. Se trata de un título que puede utilizarse sin límite de viajes en todos los transportes públicos de la Comunidad de Madrid (Metro, autobuses urbanos e interurbanos y trenes de cercanías).

Para adquirirlo, debes seguir 2 pasos:

1.- Acudir con una fotografía y el DNI a cualquier estanco, donde te entregarán la Tarjeta de Abono. (Para Abono Joven y de 3^a edad la entrega se realiza a los 10 días o por correo).

2.- Presentando la Tarjeta se adquiere el Cupón. (Desde el día 20 del mes precedente hasta el día 15 del mes en que se va a utilizar).

Para adquirir el abono anual, debes dirigirte personalmente al Consorcio Regional de Transportes de Madrid (Pza del Descubridor Diego de Ordás, 3) con una foto y fotocopia del DNI, antes del día 5 del mes anterior al previsto para su utilización.

Задание 12. прокомментируйте по-испански преимущества каждого вида билетов.

IV CUBA

República insular que ocupa la mayor parte de las Antillas, entre el mar Caribe, el golfo de México y el Océano Atlántico. Comprende la isla de su nombre, la mayor del archipiélago de las Antillas, la de Pinos, otras islas más pequeñas y unos 1.600 cayos adyacentes. Dos tercios del territorio son llanuras de menos de 100 m de elevación. En el extremo oeste sólo destaca la cordillera de Guaniguanó (Pinar del Río), con las sierras de los Órganos y del Rosario (692 m en el Pan de Guajaibón). Pero las únicas alineaciones montañosas de gran entidad se hallan en el extremo oriental –la antigua provincia de Oriente–, con la abrupta sierra Maestra (pico Turquino, 1974 m). Al centro queda el macizo del Escambray (loma de San Juan, 1156 m). Dada la estrechez de la isla, el único río de longitud apreciable es el Cauto (370 km).

El clima, ante la ubicación intertropical del país, que se combina con la influencia cálida de la corriente del Golfo (Gulf Stream), es de carácter marcadamente tropical lluvioso. Los huracanes afectan a la isla entre mayo-junio y octubre-noviembre, coincidiendo con el período de mayor pluviosidad.

La caña de azúcar condiciona la economía toda de Cuba, comó fuente de empleo y como soporte vital de la exportación; se cultiva en todo el país –casi un tercio de la superficie labrada–, de preferencia en el centro y este. El tabaco, en cambio, es un cultivo occidental

en las mejores calidades. El café y el cacao, por su parte, son marcadamente orientales. El maní o cacahuete está mejor repartido territorialmente. La fruticultura es rica y muy variada: piña, plátanos, cítricos, mango, guayaba, aguacate, coco, etc. Arroz y maíz son los principales cereales, complementados para la alimentación local con el boniato, la yuca, el plátano-vianda, etc. La ganadería, en importante desarrollo lo mismo que la pesca, tiene como principales especies el vacuno, porcino y caballar. La silvicultura tiene interés en las áreas montañosas del este y de Camagüey. El principal recurso minero es el níquel (sierra oriental del Cristal), en zona próxima a los yacimientos ferríferos.

Se extrae algo de cobre, en Matahambre y El Cobre –O y E, respectivamente–, y de manganeso. La industria principal es la azucarera, presente por todo el país. Localmente pueden tener importancia las tabaqueras, textiles, de productos alimenticios diversos, petroquímicas, de materiales de construcción y de metalurgia primaria y construcciones mecánicas.

El estado ostenta el papel principal en la economía y controla todo el comercio exterior. El gobierno ha asumido varias reformas en los últimos años para controlar el exceso de liquidez, elevando los incentivos al trabajo y aumentando la disponibilidad de alimentos, bienes de consumo y servicios que estaban muy deprimidos. La liberalización del mercado de los productos agrícolas producida en octubre 1994, permite a las granjas tanto estatales como privadas, vender la producción que supere la cuota a precios libres, ha aumentado el consumo legal y ha reducido los precios del mercado negro. Los esfuerzos del Gobierno para reducir los subsidios a empresas con pérdidas y el limitar la circulación de dinero, ha ocasionado que la paridad del dinero negro, haya bajado de 120 pesos el dólar a 25-30 pesos por dólar al final de 1995. El aumento de los ingresos y los nuevos créditos de las firmas europeas y mexicanas han capacitado a La Habana, por vez primera, a incrementar sus importaciones en seis años. Las importaciones aumentaron el 21%, casi \$2.4 mil millones, o el 30% de lo alcanzado en 1989. Se ha criticado agriamente los planes en estudio en los Estados Unidos, que apuntan a impedir las inversiones de terceros países en propiedades americanas expropiadas en Cuba y que niegan la ayuda oficial a La Habana.

Задание 13. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cómo es el suelo de la isla de Cuba? 2. ¿Qué carácter tiene el clima? 3. ¿Cuál es el cultivo y la exportación principal del país? 4. ¿Qué desarrollo tiene la ganadería? 5. ¿Qué recursos mineros tiene Cuba? 6. ¿Cuáles son las industrias cubanas? 7. ¿Qué dinámica de desarrollo es característica de la economía cubana en los años 90? 8. ¿Cómo es el potencial exportador e importador del país, según usted?

Урок 13

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

Ситуация: В гостинице.

Темы:

1. Поселение в гостиницу.
2. Порядок питания.
3. Сообщения.
4. Расчет и отъезд.

Диалог

En la recepción

- ¡Buenas noches!
- ¡Muy buenas noches, caballero! ¡Dígame!
- Usted debe tener reservada una habitación individual para mí. Me llamo Oleg Demchuk.
- Un segundo, caballero, voy a consultar mis papeles. ¿Cómo es su nombre, dice usted?
- Oleg Demchuk.
- Sí, aquí está, una habitación individual a partir de hoy y para una semana. ¿Me hace el favor de llenar este impresos? O, si quiere, me puede dejar su pasaporte y lo cumplimento yo. Mañana por la mañana puede recuperar el pasaporte a mi compañero.
- Prefiero dejar el pasaporte, que estoy muy cansado.
- Entonces, aquí tiene usted la llave, la habitación es 563 y está en el cuarto piso. Mi compañero va a subir su maleta a la habi-

У стойки администратора

- Добрый вечер!
- Добрый вечер, сеньор! Я вас слушаю.
- У вас должен быть заказан для меня одноместный номер. Меня зовут Олег Демчук.
- Минутку, сеньор, я посмотрю свои бумаги. Как, вы говорите, вас зовут?
- Олег Демчук.
- Да, все верно, одноместный номер с сегодняшнего дня на неделю. Заполните, пожалуйста, вот этот формуляр. Или, если хотите, вы можете оставить мне паспорт, и я сам его заполни. Завтра утром вы сможете забрать паспорт у моего сменщика.
- Я предпочитаю оставить паспорт, потому что очень устал.
- Тогда вот вам ключ, ваш номер — 563, он находится на пятом этаже. Мой коллега отнесет ваш чемодан в номер.

тация. Y mañana se hacen todas las formalidades. El desayuno se sirve desde las siete hasta las diez, está incluido en el precio.

— Gracias. ¿Me hace el favor de despertarme a las siete y media?

— Claro, mi compañero lo hará. Yo me voy a medianoche y le dejo un recado.

— Muy bien, gracias. ¡Buenas noches!

— ¡Buenas noches! ¡Qué descanso usted bien!

Por la mañana

— ¡Buenos días, caballero! Ya son las siete y media.

— ¡Buenos días! Gracias. Ya llevo un cuarto de hora despierto. Muchas gracias.

— ¡Buenos días, señor! ¿Ha dormido usted bien? ¿Está descanulado? Aquí tiene usted su pasaporte.

— Sí, perfectamente. Me siento con fuerzas para empezar la jornada.

— He tomado nota de sus datos. Quería preguntarle si usted quiere pensión o no. Las modalidades son pensión completa y media pensión.

— ¿Qué significa precisamente “media pensión”?

— Quiere decir que aparte del desayuno, que está incluido,

А завтра мы все оформим. Завтрак подают с 7 до 10, он включен в стоимость.

— Спасибо. Вы могли бы разбудить меня в половине восьмого?

— Конечно, это сделает мой товарищ. В полночь я сменяюсь и оставлю своему сменищику записку.

— Очень хорошо, спасибо. Спокойной ночи!

— Доброй ночи! Желаю вам хорошо отдохнуть!

Утром

— Доброе утро, сеньор! Половина восьмого.

— Доброе утро! Спасибо. Я уже с четверть часа как проснулся. Большое спасибо.

— Доброе утро, сеньор! Вы хорошо спали? Отдохнули? Вот, пожалуйста, ваш паспорт.

— Да, прекрасно. Чувствую себя полным сил для рабочего дня.

— Я записал ваши данные. Хотел спросить, вы хотите у нас столоваться или нет? Мы предлагаем полный пансион и половину.

— А что конкретно означает “половина пансиона”?

— Это значит, что кроме завтрака, стоимость которого

usted puede almorzar o cenar, a su elección. La media pensión son otros 12 euros y la completa, 24.

— ¿A qué horas se sirven el almuerzo y la cena?

— El almuerzo se sirve desde las 2 hasta las 4 de la tarde y la cena, desde las 8 hasta las 10 de la noche.

— No sé qué decir... Es que todavía no me entero de qué horarios voy a tener y, la verdad, tengo dudas de que tenga oportunidades para comer a horas normales. Pienso que no, será sin pensión.

— Vale. Como usted quiera. El desayuno se sirve al buffet y un mozo va sirviendo café, chocolate, té y cola-cao. Está por ahí, en el comedor. ¡Qué aproveche, señor! ¡Hasta ahora!

— Pues, bien, gracias. ¡Hasta ahora!

Por la noche

— ¡Buenas noches!

— ¡Buenas noches, don Oleg! Tengo dos recados para usted. Ha llamado una señora de un nombre muy difícil, Esvetlana, aquí tengo apuntado su número de teléfono, ha pedido que usted le llame cuando vuelva.

включена в стоимость номера, вы можете обедать или ужинать по выбору. Половина пансиона — это еще 12 евро, а полный — 24.

— В какое время у вас подают обед и ужин?

— Пообедать можно с 2 до 4 часов, а поужинать — с 8 до 10 вечера.

— Не знаю, что и сказать... Дело в том, что я пока не знаю, какое у меня будет расписание, и, по правде, сомневаюсь, что у меня будет возможность питаться в нормальное время. Пожалуй, нет, без пансиона.

— Хорошо. Как вам угодно. Завтрак накрывают на общих столах, и вы выбираете себе сами, что хотите. А официант разносит кофе, шоколад, чай и какао. Приятного аппетита, сеньор! До встречи!

— Да, хорошо, спасибо. До встречи!

Вечером

— Добрый вечер!

— Добрый вечер, господин Олег! У меня для вас есть информация. Звонила одна сеньора с очень трудным именем, Эсветлана, у меня тут записан ее телефон, она просила, чтобы вы ей перезвали, когда вернетесь.

— ¡Ah, sí! Se llama Svetlana, es mi colega.

— Y ha pasado un señor para dejarle este sobre. Aquí lo tiene.

— Muchas gracias. ¡Buenas noches!

— De nada. ¡Buenas noches, señor!

El día de salida

— ¡Buenos días, Manolo! ¿Cómo estás?

— ¡Buenos días! Bien, gracias. La noche ha sido tranquila y he logrado dormir un poco.

— Me alegro. ¡Quieres hacerme la cuenta mientras que yo desayune? Que esta tarde me voy.

— ¿A qué hora se va usted?

— Mira, quiero salir a eso de las cinco pero no tengo por qué seguir hasta esta hora en la habitación. La quería dejar libre antes de las doce, para que yo no pague un día más y ustedes puedan hospedar a alguien.

— ¡Una idea muy buena!

— ¿Podría dejar mi maleta aquí, en la recepción, unas 4 ó 5 horas?

— Claro, sin problemas. La puede dejar tranquilamente e ir a dar un paseo de despedida por la ciudad.

— A, da! Ее зовут Светлана, это моя коллега.

— И заходил один сеньор, оставил для вас вот этот конверт. Вот, пожалуйста.

— Большое спасибо. Доброй ночи!

— Не за что. Спокойной ночи!

В день отъезда

— Добрый день, Маноло! Как поживаете?

— Добрый день! Спасибо, хорошо. Ночь была спокойная, и я даже поспал немного.

— Я рад. Подготовьте, мне, пожалуйста, счет, пока я завтракаю. Я сегодня уезжаю после обеда.

— В котором часу вы выезжаете?

— Ну, я хочу ехать около пяти, но мне незачем оставаться до этого времени в номере. Я хочу освободить его до двенадцати, чтобы не платить еще за один день и чтобы вы могли кого-нибудь поселить.

— Хорошая мысль.

— Я могу оставить здесь, у вас, свой чемодан часа на 4-5?

— Конечно, несомненно. Вы можете спокойно его оставить и пойти прогуляться в последний раз по городу.

— Muchas gracias, Manolo, y hasta pronto.

— ¡Hasta luego, señor, y qué lo pase bien!

— Большое спасибо, Маноло, и до встречи!

— До встречи, сеньор! Желаю вам хорошо провести время!

Словарь

almuerzo <i>m</i>	обед
apuntar	записывать
buffet <i>m</i>	буфет, накрытые столы, шведский стол
cena <i>f</i>	ужин
cola-cao <i>f</i>	какао
chocolate <i>m</i>	(жидкий) шоколад
desayuno <i>m</i>	завтрак
despedida <i>f</i>	прощание
enterarse	узнавать, знать
habitación <i>f</i>	комната; номер (в гостинице)
horario <i>m</i>	расписание, часы
hospedar	поселять (в гостинице)
impreso <i>m</i>	бланк, формуляр
incluido	включенный
jornada <i>f</i>	рабочий день
llenar	заполнять
oportunidad <i>f</i>	возможность
pensión <i>f</i>	пансион, содержание
recado <i>m</i>	поручение
recepción <i>f</i>	прием; администрация (в гостинице)
recuperar	получать обратно
reservar	бронировать
servir	обслуживать, подавать
sobre <i>m</i>	конверт

Задание 1. Дайте русские соответствия.

Reservar una habitación, una habitación individual, una habitación doble, a partir del lunes, reservar para quince días, llenar el impreso, cumplimentar el impreso, dejar el pasaporte al recepcionista, recuperar el pasaporte en la recepción, llevar la maleta a la habitación, servir el almuerzo desde las dos hasta las cuatro, incluir el desayuno en el precio de la habitación, dejar un recado al compañero, llevar despertado un cuarto de hora, tomar nota de los datos personales, empezar la jornada, las modalidades de la pensión, preferir

media pensión, estar incluido en el precio de la habitación, a elección del cliente, servir el desayuno al bufé, dejar un recado para el cliente, apuntar el número de teléfono, preparar la factura, dejar la habitación libre, dejar las maletas en la recepción, dar un paseo por el centro de la ciudad.

Задание 2. Переведите на русский язык.

1. Quiero reservar una habitación doble para ese fin de semana.
2. Según usted diga, podemos hacer las formalidades ahora mismo o mañana.
3. La pensión no está incluida en el precio de la habitación, sólo el desayuno.
4. Usted puede comer fuera o en el restaurante del hotel, como quiera.
5. ¿Tiene algún recado para mí?
6. Usted puede dejar su maleta aquí, en la recepción, sin problemas y volver para recogerla antes de irse al aeropuerto.

Задание 3. Дайте испанские соответствия.

Забронировать номер в гостинице, два одноместных и один двухместный номер, сроком на две недели с сегодняшнего дня, заполнить бланк, оставить паспорт у администратора, забрать паспорт на следующий день, чувствовать себя очень усталым, подняться в номер, отнести чемодан в номер, быть включенным в стоимость, передать поручение сменщику, начинать рабочий день, столоваться в гостинице, обед или ужин по выбору, не знать точно свой распорядок дня, иметь возможность регулярно питаться, накрывать шведский стол на завтрак, иметь сообщение для постояльца, номер вашего телефона, позвонить по возвращении, подготовить счет, освободить номер, оставить вещи у администратора, прогуляться в последний раз по городу.

Задание 4. Переведите на испанский язык.

1. Туристическое агентство заказывало у вас для меня одноместный номер.
2. Если можно, давайте оформим поселение вечером, потому что у меня через полчаса встреча.
3. Если мне позвонят, скажите, пожалуйста, что я буду в 9 вечера.
4. Для меня есть какие-нибудь сообщения?
5. А что входит в завтрак?
6. Пожалуй, я не смогу столоваться в гостинице, потому что буду отствовать целыми днями.
7. Могу я оставить вещи у вас? У меня еще несколько часов до самолета.

Задание 5. Дайте ответные реплики к вопросам.

1. *Para cuánto tiempo quiere reservar usted la habitación?* –
2. *¿Quiere usted llenar el formulario, por favor?* –
3. *¿Quiere usted comer en nuestro hotel, a pensión completa o media pensión, o prefiere comer fuera?* –
4. *¿Qué le sirvo, caballero: café, té, chocolate, cola-cao?* –
5. *Le parece que usted paga mañana porque las facturas suelen hacerse a partir de medianoche?* –
6. *A qué hora quiere salir usted?* –

Задание 6. Дайте инициирующие вопросы, исходя из ответных реплик.

1. *.....? – Prefiero hacer las formalidades mañana.*
2. *.....? – No, gracias, prefiero comer fuera.*
3. *.....? – Sí, por favor, porque es difícil que me despierte solo a las seis de la mañana.*
4. *.....? – El avión sale a las ocho de la noche.*
5. *.....? – Sí, me gustaría dejarla aquí para poder hacer algunas cosas.*

СЛОВООБРАЗОВАНИЕ

В испанском языке активно функционирует такой способ словообразования как словосложение. Модели, по которым образуются сложные слова, довольно разнообразны:

- ✓ существительное + существительное: *cargo* ‘грузовик’ + *coche* ‘легковой автомобиль’ = *carricoche* ‘фургон’;
- ✓ прилагательное + прилагательное: *verde* ‘зеленый’ + *negro* ‘черный’ = *verdinegro* ‘темно-зеленый’;
- ✓ существительное + прилагательное: *vino* ‘вино’ + *agre* ‘кислый’ = *vinagre* ‘уксус’;
- ✓ прилагательное + существительное: *media* ‘половина’ + *noche* ‘ночь’ = *medianochе* ‘ полночь’;
- ✓ глагол (в 3 лице ед.ч.) + существительное (обычно во мн. ч.): *rasca* ‘царапает’ + *cielos* ‘небеса’ = *rascacielos*

‘небоскреб’; para ‘останавливает’ + brisa ‘легкий ветерок’ = parabrisas ‘ветровое стекло’;

- ✓ глагол + глагол: gana ‘выигрывает’ + pierde ‘проигрывает’ = ganapierde ‘поддавки’;
- ✓ местоимение + глагол: cual ‘который’ + quiera ‘хотел бы’ = cualquiera ‘какой угодно’, ‘любой’;
- ✓ наречие + прилагательное (причастие): mal ‘плохо’ + contento ‘довольный’ = malcontento ‘недовольный’, ‘невдовлетворенный’; bien ‘хорошо’ + venido ‘пришедший’ = bienvenido ‘желанный’, ‘дорогой’ (о госте).

Указанные модели не исчерпывают всего многообразия словосложения в испанском языке.

При словосложении могут происходить некоторые изменения в месте соединения слов:

- ✓ первое слово теряет конечную гласную, если второе слово начинается тоже с гласной: tela ‘ткань’ + araña ‘паук’ = telaraña ‘паутина’;
- ✓ последняя буква первого слова заменяется на (обычно в тех случаях, когда первое слово оканчивается на гласную, второе начинается с согласной): pelo ‘волосы’ + rojo ‘красный’ = pelirrojo ‘рыжеволосый’.

Задание 7. Определите, какие основы участвуют в образовании следующих сложных слов. Проанализируйте их значение и сравните со значением сложного слова.

Ferrocarril ‘железная дорога’, malconsiderado ‘не пользующийся уважением’, malcriado ‘невоспитанный’, agridulce ‘кисло-сладкий’, bienandante ‘счастливый’, ‘удачливый’, bienestar ‘благосостояние’, parasol ‘зонтик’ (от солнца), paraguas ‘зонтик’ (от дождя), parachoques ‘буфер’, ‘бампер’, portamonedas ‘кошелек’, ‘портмоне’, pordiosear ‘христарадничать’, ‘попрошайничать’, limpiadientes ‘зубочистка’, limpianieve ‘снегоочиститель’, lavamanos ‘рукомойник’, lavaplatos ‘раковина’ (кухонная), ‘посудомоечная машина’, lavavajillas ‘посудомоечная машина’, cuentagiros / cuentarrevoluciones / cuentavueltas ‘таксометр’, cuentacorrentista ‘вкладчик’.

ЛИНГВО-СТРАНОВЕДЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ

Гостиницы

Туризм является в Испании важнейшей статьей дохода. Количество туристов, ежегодно посещающих Испанию, равняется или превышает количество жителей страны. Одной из важнейших составляющих в функционировании и развитии это отрасли является гостиничное хозяйство.

В Испании существует бесчисленное множество гостиниц самого разного уровня, от фешенебельных до весьма скромных и недорогих, и самого разного назначения. В наиболее общих чертах можно различать три уровня гостиниц: гостиницы в привычном для нас понимании слова (*hotel*), недорогие гостиницы (*hostal* или *hostería*, буквально ‘трактир’, ‘харчевня’, ‘постоялый двор’) и пансион (*pensión*, т.е. ‘питание и проживание’). Уровень гостиницы обозначается, как известно, количеством звездочек; внутри двух последних видов (*hostal* и *pensión*) также существует уровневая градация от одной до двух и даже трех звездочек. Следует отметить, что эти два типа гостиниц считаются средними испанцами непrestижными. Исключение, пожалуй, может составлять *Hostal***.

Из обстоятельств, определяющих характер гостиничного сервиса в Испании, следует выделить такие как огромная протяженность пляжей, в основном на средиземноморском побережье, и многочисленные архитектурные и культурно-исторические памятники различных эпох: современности, средневековья, периода арабского владычества (VIII–XV века) и даже римского периода (II век до н.э. – V век н.э.). Необходимо также отметить религиозные и традиционные праздники, многие из которых известны за пределами Испании и привлекают туристов своим колоритом.

Гостиницы, расположенные на побережье, рассчитаны, естественно, в первую очередь на туристов, желающих отдохнуть летом на море. Это в основном иностранцы, поскольку сами испанцы часто выезжают отдыхать за границу. Персонал гостиницы обычно может объясняться не только на испанском языке, и во многих ресторанах прибрежных городов можно получить меню на одном или двух иностранных языках. Выбор языков зависит от того, туристы из

каких стран наиболее многочисленны в данном регионе. Например, на юге, в районе Малаги и особенно в Марбелье, существенна доля русскоязычного населения и приезжает отдыхать много русскоязычных туристов, поэтому не удивительно, что есть меню и на русском языке, хотя, безусловно, затруднительно встретить администратора гостиницы, говорящего на русском, поскольку русский язык для испанцев очень труден.

Цены в гостиницах на побережье изменяются в зависимости от сезона: самые высокие в августе и довольно высокие в другие летние месяцы, а на "мертвый" зимний сезон цены значительно снижаются, что привлекает иную категорию туристов. Например, снижение цен в зимний период привлекает на южное побережье многих пенсионеров из Германии, которые проживают в гостинице месяцами.

Во внутренних районах Испании специфика иная, соответственно, действует другая система скидок, хотя в целом они также обусловлены туристическим сезоном (примерно апрель-октябрь). В межсезонье крупные гостиницы в больших городах, в том числе Мадриде и Барселоне, обычно предоставляют скидки в 10–15% на выходные дни, с пятницы по воскресенье, поскольку их основные клиенты – деловые люди, приезжающие как раз на рабочие дни по делам. Скидки, конечно же, не действуют в периоды, когда проходят религиозные, фольклорные и другие праздники, известные широко за пределами Испании и привлекающие много туристов: на такие периоды место в гостинице нужно бронировать задолго до праздника.

Существует также множество небольших гостиниц в сельской местности и в заповедных зонах. Они рассчитаны как на испанцев, желающих активно провести свои свободные дни, так и на иностранцев, которые интересуются национальными особенностями жизни страны. Часто в таких гостиницах, являющихся своего рода домами отдыха, предлагается программа активного отдыха, характер которой зависит от местных условий. Это могут быть, например, пешие прогулки в национальных парках или местности с соответствующим рельефом либо какое-либо ремесло, например, изготовление сыра, о котором клиентам дается основное наглядно-практическое представление: они сами изготавливают сыр и могут забрать его с собой домой.

Тематический словарь

albergar	приютить (или поместить) у себя
albergue <i>m</i>	постоялый двор; гостиница
alojamiento <i>m</i>	предоставление приюта или помещения; проживание
alojar	приютить, предоставлять помещение
ambiente <i>m</i>	среда, атмосфера
apartamento <i>m</i>	апартамент
bañera <i>f</i>	ванна
baño <i>m</i>	ванная
baño completo	ванная с туалетом
barra <i>f</i>	стойка
barra <i>f</i> americana	стойка (на кухне)
cadena <i>f</i> (de hoteles, hotelera)	сеть (гостиниц)
camarera <i>f</i>	горничная
camarero <i>m</i>	официант
capacidad <i>f</i>	вместимость
dependencia <i>f</i>	служебное помещение, служебные постройки
desocupar (la habitación)	освободить (номер)
dormitorio <i>m</i>	спальня
ducha <i>f</i>	душ
en función de	в зависимости от
especializarse (en)	специализироваться (на)
grifo <i>m</i>	кран
habitación <i>f</i>	номер; спальня
huésped <i>m, f</i>	гость, постоялец
instalación <i>f</i> hotelera	гостиница
lavabo <i>m</i>	умывальник; умывальная комната; туалет
liquidar la factura	оплатить счет (полностью)
mozo <i>m</i>	мальчик; официант; прислуга

ocio <i>m</i>	досуг, свободное время
oferta <i>f</i> especial	особые цены
papel <i>m</i> higiénico	туалетная бумага
precio <i>m</i> económico	умеренная цена
recepcionista <i>m, f</i>	администратор
reserva <i>f</i> (de alojamiento)	бронирование (номера)
terraza <i>f</i>	терраса; бар или ресторан на открытом воздухе
ubicarse	располагаться

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТЫ

I

INFORMACIÓN TURÍSTICA DE ESPAÑA

Conviene saber. España es el tercer destino turístico en el mundo después de Estados Unidos y Francia con unas cifras que oscilan entre los 50 y 60 millones de turistas al año.

La variedad geográfica, cultural, lingüística, climatológica, gastronómica y sobre todo sus miles de kilómetros de playas, hacen de España un destino turístico atractivo para todo tipo de preferencias.

Miles de kilómetros de costas en el mar Mediterráneo, el Cántabro, el Océano Atlántico, y los archipiélagos Canario y Balear son el principal atractivo turístico ya que atraen cada año a los turistas, sobre todo de El Reino Unido, Alemania, los países nórdicos y demás países europeos. Excelentes playas, servicios, instalaciones hoteleras y abundante oferta gastronómica y sobre todo precios atractivos para el turista europeo avalan su posición en el turismo mundial.

España es además un destino muy importante para el turismo cultural, con sus cientos de museos, patrimonio de la humanidad, monumentos prehistóricos, romanos, árabes y medievales. Ciudades como Toledo, Córdoba, Granada, Sevilla, Salamanca, Segovia y Santiago de Compostela son la meca de los amantes de la arquitectura y la historia de todos los países del mundo.

Como consecuencia del enorme salto económico que ha dado España en las últimas décadas, convirtiéndose en una de las 10

economías mas importantes a nivel mundial, es también importante el turismo de incentivos, negocios y congresos con una excelente infraestructura por todo el país. Ciudades como Madrid, Barcelona, Valencia, Bilbao, Sevilla son el destino diario de políticos, hombres de negocios, estudiantes, etc.

Gastronomía. La variedad cultural de España con sus regiones autónomas se refleja también en su gastronomía, de norte a sur y de este a oeste. La paella valenciana, la fabada asturiana, el cocido madrileño, el gazpacho andaluz, el pulpo a la gallega, el cordero segoviano, el vino riojano, la cava catalana y un sin fin mas de platos y bebidas de renombre por todo el mundo son uno de los principales avales de España como país turístico por excelencia.

Ocio. Una enorme oferta de festividades religiosas y tradicionales locales, de las cuales destacan La Semana Santa en todas las provincias sobre todo en Sevilla, la Feria de Abril de Sevilla, Las Fallas de Valencia, Los San Fermínes de Pamplona, además una oferta cultural abundante de museos, teatros, cines, discotecas.

El país ofrece también varias posibilidades para la práctica de deportes acuáticos y aventura, senderismo, ciclismo además de una destacable red de balnearios.

Compras. Cerámica, bronce, barro y madera son los materiales de la variadísima artesanía española de la cual destaca por su belleza y perfección el arte de Toledo y la cerámica andaluza. De los productos comerciales destacan la piel y los zapatos, la moda, los quesos, el vino y el jamón, y confitería local de cada región.

Задание 8. Дайте русские соответствия.

El tercer destino turístico en el mundo, variedad gastronómica, todo tipo de preferencias, excelentes playas, instalaciones hoteleras, abundante oferta gastronómica, su posición en el turismo mundial, turismo cultural, patrimonio de la humanidad, monumentos prehistóricos, la meca de los amantes de la arquitectura, las 10 economías mas importantes a nivel mundial, una excelente infraestructura por todo el país, un sin fin de platos y bebidas de renombre por todo el mundo, país turístico por excelencia, una enorme oferta de festividades religiosas y tradicionales locales, una oferta cultural abundante de museos, posibilidades para la práctica de deportes acuáticos y aventura, una destacable red de

balnearios, la variadísima artesanía española, productos comerciales, la piel y los zapatos.

Задание 9. Ответьте на вопросы.

1. ¿Qué posición ocupa España en el turismo mundial? 2. ¿Qué factores determinan el atractivo turístico de España? 3. ¿Por qué España es un destino importante para el turismo cultural? 4. ¿Qué atractivos de tipo gastronómico ofrece España? 5. ¿Cuáles son las festividades religiosas y tradicionales más destacadas en España? 6. ¿Qué compras destacan de los productos comerciales?

Задание 10. Расскажите по-испански, что вы хотели бы посмотреть в Испании.

Задание 11. Определите, какую дополнительную информацию туристического характера вы хотели бы получить. Составьте вопросы, которые при случае вы хотели бы задать знакомым испанцам.

II

**HOTEL DE LA SEMANA
EL CASTELL**

Perteneciente a Relais & Châteaux, una de las cadenas más prestigiosas del mundo, es un gran hotel que conjuga una sólida decoración clásica con la gestión más avanzada, siempre atenta a las últimas tendencias en confort, atención personalizada y actividades de ocio. Situado en un lugar privilegiado, dominando la histórica ciudad de La Seu y la imponente sierra del Cadí, a 10 kilómetros de Andorra, es un lugar estratégico y de alto valor gastronómico. Una instalación hotelera muy completa que se distribuye en dos ámbitos muy diferenciados.

En uno de los edificios, como un chalé pirenaico de piedra y pizarra, alberga 37 habitaciones (de entre 20 y 50 metros cuadrados) con vistas, muy amplias y confortables, de distintos tipos: tiene muebles macizos de pino, cerezo o nogal y grandes camas. Algunas de sus habitaciones están abuhardilladas, otras tienen terraza o jardín y cuenta con varias suites con salón. Todas tienen cuartos de baño de mármol a los que no les falta detalle y un cuidado set de cosmética, escritorio, minibar, TV por satélite y aire acondicionado. Además:

biblioteca, salón-cafetería con terraza panorámica y un espléndido restaurante con una estrella Michelin. La cocina presta especial atención a las setas, las trufas, el caviar, el foie, el bogavante, el cordero y los quesos; y la bodega cuenta con más de 650 botellas de vino de todo el mundo, con algunas referencias extraordinarias.

Al lado del hotel hay un castillo medieval, que fue baluarte de los condes de Urgell y de sus batallas con los obispos de la ciudad, origen del co-Principado que todavía hoy rige en Andorra. Una fortaleza medieval restaurada y bien acondicionada para reuniones de empresa y todo tipo de celebraciones, donde también se ofrece un programa de conciertos. Y entre ambos hay una agradable piscina y un bonito jardín.

El Castell tiene helipuerto, desde donde se pueden hacer excursiones en globo y helicóptero. Para los que no les gusten las alturas, también hay senderismo y 4x4 por el Parque Natural del Cadí o rafting y piraguas en las instalaciones del Segre. Se puede esquiar por las pistas de Andorra, o relajarse y rejuvenecer en Caldea, el mayor centro termal de montaña de Europa. Un campo de golf a cuatro kilómetros del hotel y mucho arte: la catedral de La Seu, iglesias legendarias y ermitas en pueblos perdidos, casi deshabitados e idílicos.

(Elena Butragueño, *El Mundo* 14/1/2001)

Задание 12. Ответьте на вопросы.

1. ¿Dónde está situado el hotel El Castell?
2. ¿Cómo son sus habitaciones?
3. ¿En qué se destaca la cocina del hotel?
4. ¿De qué atractivos culturales dispone la zona?
5. ¿Qué actividades deportivas se ofrecen?
6. ¿Para qué tipo de clientes está pensado el hotel?

III

HOTEL CIUDAD DEL CINE (Coín)

El enclave del hotel de la Ciudad del Cine, en plena sierra de Coín y a unos escasos 20 minutos de la costa, y sus instalaciones, que incluyen un plató, lo convierten en el lugar idóneo para disfrutar de la naturaleza, presenciar un rodaje y divertirse con el turismo de playa.

El hotel de la Ciudad del Cine de Coín ofrece numerosos atractivos: los propios de una instalación de tres estrellas, y los carac-

terísticos de un complejo ubicado en plena naturaleza y en una zona rural. Aparte, el director-gerente, José Antonio García Martínez, explica que el recinto cuenta con la singularidad de albergar un plató de rodaje, que se construyó en 1990 para acoger la grabación de la serie británica 'El Dorado'. Posteriormente, ha sido escenario de las producciones andaluzas de 'Plaza alta' o 'Castillos en el aire', y recientemente ha acogido las aventuras del casposo detective Torrente, así como la grabación de un anuncio de una conocida marca de móviles.

El camino al hotel, por una estrecha carretera de montaña a través de frondosos árboles, es ya un espectáculo. El recinto en sí ofrece también al cliente suficientes razones para repetir la estancia. Los apartamentos y habitaciones se encuentran concentrados en dos zonas: una en torno a un patio central y junto al lago artificial -en el que se puede practicar la pesca de tiro-, y otra alrededor de una gran fuente y entre las piscinas y el plató de rodaje.

En otro sector del complejo se ubica el bar-restaurante de forma circular, con capacidad para más de 300 personas. El servicio de restauración, especializado en comida andaluza, también se ofrece para bodas, comuniones, convenciones y otras celebraciones. Desde su terraza se observan magníficas vistas de la comarca del Guadalhorce.

Las dependencias del complejo se comunican a través de senderos entre los árboles, en claro respeto del entorno natural. Uno de los proyectos del Grupo de Gestión de Hoteles, Villas y Alojamientos rurales es el ajardinado de parte del recinto, así como la climatización de las habitaciones y apartamentos. Estos están dotados con televisión, teléfono, baño completo, caja fuerte, room service, y en el caso de los apartamentos de terraza. También se está acondicionando un edificio, que acogía el supermercado de 'Plaza alta', para acoger convenciones.

Este mes comienza el periodo de mayor ocupación del hotel, que registra tanto clientes nacionales, de todos los puntos del país, como del extranjero (principalmente alemanes, ingleses y franceses). Asimismo, no es raro cruzarse por el complejo a artistas, aprovechando el rodaje de alguna escena en el plató natural, o destacados deportistas, que se decantan por este hotel gracias a sus numerosos atractivos.

El gerente del hotel, aparte de prestar una personal y cuidada atención a la comercialización de la instalación hotelera, el plató (a través de 'Cineguía') y de la cadena FP Hoteles, oferta nuevos servicios para futuros clientes. Así, a mediados de este mes se llevará a cabo en la Ciudad del Cine una experiencia novedosa, que consiste en la organización de una feria típica andaluza para un grupo de portugueses. La fiesta tendrá lugar en el Pueblo viejo, el plató de grabación.

Aparte, la dirección del hotel dispone de una completa guía de actividades deportivas para los clientes, que se pueden practicar en el entorno, o bien en localidades cercanas: rutas de senderismo, en bicicleta, a caballo, 4 x 4 o navegación a vela, en Marbella. Asimismo, a escasos minutos del complejo se ubican campos de golf. García concluye que el mayor atractivo de la Ciudad del Cine es su localización, porque «a la vez que está alejado del ajetreo urbano, está ubicado en segunda línea de playa».

Datos de interés

Habitaciones: 25 habitaciones dobles (ocho con salón) y 26 apartamentos con dos habitaciones (dos de ellos con tres habitaciones), salón, cocina con barra americana y terraza. Los precios oscilan entre los 30,65 euros de una habitación de uso individual, y los 97,96 euros del apartamento con tres dormitorios. En agosto los precios experimentan un ligero incremento.

Instalaciones: El hotel de la Ciudad del Cine se ubica en pleno bosque, un lugar paradisiaco pleno de naturaleza. Alberga dos piscinas, un lago artificial, un restaurante con capacidad para más de 300 personas y una zona de decorado que simula a un pueblo típico andaluz.

Director: El propietario del hotel es el Ayuntamiento de Coín, que arrendó la instalación al Grupo de Gestión de Hoteles, Villas y Alojamientos Rurales en el año 1999 por un periodo de cinco años. Su director-gerente es José Antonio García Martínez.

Ubicación: El hotel de la Ciudad del Cine se encuentra a tres kilómetros de Coín. Se accede a la instalación por la carretera de Mijas (MA-485), o por la recién inaugurada variante de Coín de la carretera Arco Vélez Málaga-Marbella. Teléfono: 952 455446.

(Mariana Núñez, Diario Sur)

Задание 13. Ответьте на вопросы.

1. ¿Qué atractivos ofrece el hotel de la Ciudad del Cine de Coin?
2. ¿Cómo se encuentran situados los apartamentos y habitaciones?
3. ¿De qué están dotados? 4. ¿Cuál es el mes de mayor ocupación del hotel y qué clientes registra? 5. ¿Qué actividades deportivas ofrece la dirección del hotel? 6. ¿Cómo son las habitaciones y apartamentos de que dispone el hotel? 7. ¿Cómo son los precios? 8. ¿Para qué tipo de clientes está pensado el hotel, según usted?

IV

UN DUENDE PARA LA EXCELENCIA

Cuando leemos la prensa turística generalmente se habla de turoperadores, comercialización, líneas aéreas, restaurantes y tantas otras temáticas que harían interminable la lista. Pocas veces se dedican algunas líneas a una persona que dentro del ámbito del alojamiento, resulta fundamental para la satisfacción del turista: la camarera.

Es esa diligente mujer de típico uniforme, con la que tropezamos frecuentemente en los pasillos de cualquier hotel. La que nos ayuda cuando, en ausencia de nuestras esposas, se nos descoce un pantalón o cae un botón.

Quizás no exista en el turismo una profesión tan exigente y de responsabilidad como la de la camarera. Ella entra a nuestras vidas sin muchas veces darnos cuenta. Conoce algunos de los secretos del turista, ya sea por la manera en que éste se comporta con sus pertenencias o por cualquier otro detalle, pero no los revela, se hace cómplice y trata de mantenerlos.

La camarera se mueve como una imperceptible sombra por los pasillos y salones del hotel. Es su obligación mantener limpios los corredores y escaleras, aunque por ellos estén pasando decenas de turistas. Debe sonreír y estar solicitá, no importa que la gratitud o la buena educación no estén siempre presentes en el ocasional obstaculizador de su trabajo.

Tiempos atrás, en Cuba, para ser camarera no se necesitaba de un gran conocimiento profesional, de una exigente formación, ni el dominio de un idioma.

Era la camarera un trasplante de la doméstica de cualquier casa a un hotel. Hoy, con el desarrollo turístico y política de nuestro

país, se le ha dado el lugar que le corresponde en la pirámide de ocupaciones de una instalación hotelera, no importa el estrellato que ésta posea.

Selección, cursos de formación donde se las capacita con todos aquellos conocimientos necesarios para el cabal desempeño de sus funciones, incluido un idioma extranjero, es el panorama actual.

En esta isla grande, las camareras ya no son objetos en la hotelería. Tienen posibilidades de ascender técnicamente en su profesión; son consideradas personas.

Pero ésta sigue siendo una de las ocupaciones que exige de mayor sacrificio, abnegación y amor en el mundo de la hotelería. Un buen o mal trabajo de ellas repercute, directamente, en la opinión que se lleva el turista: en su posible reputancia.

Por tanto, no olvidemos que la camarera es, quieran o no algunos, un duende para la excelencia en cualquier instalación hotelera.

(Germán Fernández Burguet, *Granma*, 9/5/2002)

Задание 14. Ответьте на вопросы.

1. En Cuba, ¿qué es lo que se necesitaba para ser camarera tiempos atrás? 2. ¿Cómo ha cambiado la profesión? 3. ¿Por qué se le da importancia en Cuba a la formación de camareras?

Урок 14

ОБЩЕНИЕ

Ситуация: В баре.

- Темы:**
1. Обсуждение меню.
 2. Заказ.
 3. Расчет.

Диалог

Desayuno

- ¡Buenos días!
- ¡Buenos días! ¿Qué le sirvo, caballero?
- Un café con leche y una media tostada.
- ¿Tostada de qué?
- ¿Tiene mantequilla salada?
- No, lo siento.
- Entonces, con tomate.
- Aquí tiene usted el café y la tostada estará dentro de dos minutos. Aquí la tiene.
- Gracias.
- ¡Qué aproveche!
- ¿Me quiere cobrar, por favor?
- Cuánto le debo?
- Uno noventa.
- Aquí los tiene. ¡Hasta la próxima!
- ¡Hasta otro día!

En un bar

- ¡Buenas tardes!
- ¡Buenas tardes, amigos! ¿Qué se les ofrece?

Завтрак

- Добрый день!
- Здравствуйте! Что вы желаете?
- Кофе с молоком и полпорции тоста.
- Тост с чем?
- У вас есть подсоленное масло?
- К сожалению, нет.
- Тогда с томатным соусом.
- Вот, пожалуйста, кофе, а тост будет через пару минут. Вот, пожалуйста.
- Спасибо.
- Приятного аппетита!
- Я хочу расплатиться. Сколько с меня?
- 1.90.
- Вот, возьмите. До свидания!
- До свидания!

В баре

- Добрый день!
- Здравствуйте! Что вам предложить?

- Nos gustaría comer algo, pero rápido.
- Puede comer un bocadillo, si quieren. Son bastante grandes. Aquí tienen la carta.
- Vale, la vamos a ver. Y de aperitivo, ¿nos da dos Riojas y una cerveza, por favor?
- ¿Cerveza dorada o negra?
- Dorada. ¿Se tarda mucho en hacer boquerones a la gabardina?
- No, muy poco, es un plato solicitado y no se deja de hacer.
- La ensalada mixta, ¿qué lleva?
- Lleva col, zanahoria, remolacha cocida, cebolla, lechuga, maíz dulce.
- Nos vamos a sentar a la mesa y ¿nos trae, por favor, boquerones a la gabardina, una ensalada mixta y un Veleta?
- Ya vienen los platos pedidos.
- Muy bien, gracias.
- ¡Buen provecho!
- Gracias. ¿Nos trae la cuenta, por favor, cuando pueda?
- ¡La hago por separado!
- No, una sola.
- Aquí está.
- Gracias. Quédese con la vuelta. ¡Adiós!
- ¡Hasta luego!
- Мы бы хотели чего-нибудь съесть, но быстро.
- Вы можете взять бутерброды, если хотите. Они довольно большие. Вот меню.
- Да, давайте посмотрим. А пока дайте нам, пожалуйста, два бокала Рьохи и бокал пива.
- Пиво светлое или темное?
- Светлое. А кильку жарят долго?
- Нет, очень быстро, ее часто спрашивают, поэтому готовят постоянно.
- В салат ассорти что входит?
- Капуста, морковка, вареная свекла, лук, салат, консервированная кукуруза.
- Мы сядем за столик, а вы нам принесите, пожалуйста, порцию жареной кильки, салат ассорти и Велету.
- А вот и заказанные блюда.
- Очень хорошо, спасибо.
- Приятного аппетита!
- Спасибо. Принесите нам, пожалуйста, счет.
- Вам считать отдельно?
- Нет, вместе.
- Вот, пожалуйста.
- Спасибо, сдачи не нужно. До свидания!
- До свидания!

Словарь

a la gabardina	в кляре
aprovechar	использовать, воспользоваться
bocadillo <i>m</i>	бутерброд
boquerón <i>m</i>	килька; анчоус
carta <i>f</i>	меню
cebolla <i>f</i>	лук
cerveza <i>f</i>	пиво
cobrar	получать (деньги с покупателя)
cocido	вареный
col <i>f</i>	капуста
dejar de hacer	прекращать делать
dorado	позолоченный, золотистого цвета
dulce	сладкий
lechuga <i>f</i>	зеленый салат
maíz <i>m</i>	кукуруза
mantequilla <i>f</i>	масло
negro	черный
plato <i>m</i>	тарелка; блюдо
por separado	отдельно
provecho <i>m</i>	польза
quedarse con	оставить себе
remolacha <i>f</i>	свекла
salado	соленый, подсоленный
servir	обслуживать; подавать (еду)
solicitado	пользующийся спросом, часто заказываемый
tomate <i>m</i>	помидор
tostada <i>f</i>	гренок; тост
vuelta <i>f</i>	сдача
zanahoria <i>f</i>	морковь

Задание 1. Дайте русские соответствия.

Servir un café al cliente, pedir una tostada de mantequilla salada, hacer una tostada con aceite y tomate, estar preparado dentro de un minuto, estar preparado en seguida, servir en seguida, aprovechar bien la comida, aprovechar el momento, hacer provecho de la tostada, hacer buen provecho de la comida, pagar el café, cobrar el desayuno, deber dos euros, ofrecer un buen bocadillo, comer rápido, ser

vir rápido, la carta de los bocadillos, la carta de los vinos, tomar un Rioja de aperitivo, llevar muchos ingredientes, tardar poco tiempo en hacer el plato, no dejar de freír boquerones, no dejar de hacer bocadillos, no dejar de servir bocadillos, un plato muy solicitado, un vino muy solicitado, un plato poco solicitado, traer los platos pedidos, traer la cuenta, hacer las cuentas por separado, quedarse con la vuelta.

Задание 2. Переведите на русский язык.

1. ¿Nos hace el favor de servir dos cafés con leche y dos medias tostadas? 2. ¿Qué lleva el bocadillo? – Lleva jamón, queso, mayonesa y lechuga. 3. ¿Quiere pasarme la carta de los bocadillos, por favor? 4. ¿Cuánto tiempo se tarda normalmente en hacer el bocadillo? 5. ¿Nos quiere cobrar la comida, por favor, cuando pueda?

Задание 3. Дайте испанские соответствия.

Предложить бутерброды, заказать кофе с молоком, попросить тост с маслом, кофе с сахаром, кофе без сахара, тост с повидлом без масла, быть готовым очень быстро, есть с аппетитом, расплатиться за кофе, получить (деньги) за кофе, список бутербродов, выпить вина перед едой, светлое пиво, бокал темного пива, заказать порцию салата ассорти для троих, пользоваться спросом, постоянно готовить это блюдо, обедать за столиком, принести заказанные бутерброды, посчитать отдельно, посчитать вместе.

Задание 4. Переведите на испанский язык.

1. Что вы желаете, господа? 2. Какого размера у вас тосты? Целый мне будет много, наверное. 3. С чем вы делаете тосты? 4. Сколько мы вам должны? 5. Как долго вы делаете горячие бутерброды? 6. Что входит в это блюдо? 7. Принесите нам счет, пожалуйста. 8. Приятного аппетита!

Задание 5. Дайте ответные реплики к вопросам.

1. ¿Quiere usted café con leche o café solo? –
2. ¿Le parece bien una tostada o usted quiere la mitad? –
3. ¿Prefiere usted confitura de albaricoque o de manzana? –
4. ¿Quieren sentarse a la mesa y yo les traigo los platos cuando estén? –
5. ¿Les apetece algo más? –

Задание 6. Дайте инициирующие вопросы, исходя из ответных реплик.

1. ¿.....? – No, gracias, prefiero té.
2. ¿.....? – De mantequilla salada, si la tiene y si no, con mantequilla normal y confitura.
3. ¿.....? – Es que estamos con hambre y queremos comer bien.
4. ¿.....? – Depende de cuánto se tarda en comer a la carta.
5. ¿.....? – No, gracias, acompañamos la comida con agua mineral.
6. ¿.....? – No, una sola, que pago yo.

СЛОВООБРАЗОВАНИЕ

Одним из способов словообразования является так называемая конверсия, то есть переход слов из одной части речи в другую. Например, “мороженое” является первоначально причастием (мороженое мясо), однако оно субстантивировалось (превратилось в существительное) и стало самостоятельно функционировать как существительное: мороженое с клубникой.

Из всех видов конверсий наиболее продуктивной в испанском языке является субстантивация. Перейти в разряд существительных может практически любая часть речи. Основным средством субстантивации является артикль, например: *deber* ‘бытьенным’ – *el deber* ‘долг’, *poder* ‘мочь’ – *el poder* ‘власть’, *interesante* ‘интересный’ – *lo interesante* ‘(все) интересное’.

Субстантивироваться могут не только части речи, но и отдельные их формы, в том числе личные формы глагола, и даже целые словосочетания, например: *mejor* ‘лучший’ – *lo mejor* ‘(все) лучшее’; *pagaré* ‘я заплачу’ – *el pagaré* ‘долговое обязательство’; *corte, ve y dile* ‘побеги, посмотря и скажи ему / ей’ – *el correeidile* ‘сплетник’.

Для субстантивации глаголов используется артикль мужского рода. Те субстантивируемые глаголы, которые не перешли окончательно в разряд существительных, как, например, *el deber* и *el poder*, имеют в языке параллельное существительное с синонимическим значением. Разница состоит в том, что существительное, в соответствии со своей грамматической природой, просто называет действие или состояние, в то время как в субстантивированном глаголе подчер-

кивается процессуальный, динамичный характер этого действия или состояния. Так, в поговорке *El saber no ocupa lugar* – ‘Знания за плечами не носить’ подразумеваются не просто знания, а приобретаемые знания, то есть подчеркивается развитие процесса познания во времени; поэтому в таком контексте не используется слово *sconocimientos* ‘знания’, которое означает лишь приобретенные знания.

Для субстантивации прилагательных используется обычно артикль среднего рода *lo*, использование артиклей мужского и женского рода придает прилагательному конкретное значение, сравните: *lo santo* ‘(все) святое’ – *el santo* ‘святой’ – *la santa* ‘святая’.

Задание 7. Проанализируйте образование значения выделенных слов.

Traer *lo pedido* ‘принести заказанное’, *hacer un pedido* ‘сделать заказ’, *acusar recibo* ‘подтвердить получение’, *poner el recibí* ‘делать надпись об уплате’, *mandar un saluda* ‘отправить приветственное письмо’, *dar el pésame* ‘выразить кому-либо соjalение о смерти кого-либо’, *una persona de buen comer* ‘человек, понимающий толк в еде’.

ЛИНГВО-СТРАНОВЕДЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ

Питание

Во всех городах и городках Испании существует множество ресторанов, баров, кафе, где можно поесть, перекусить, выпить кофе и просто посидеть с друзьями за чашкой кофе, бокалом вина или пива.

Питание обычно трехразовое: завтрак (*desayuno*) утром, обед (*almuerzo*) в промежутке от двух до четырех часов дня и ужин (*cena*) в 9–10 часов вечера. У детей, а то и у всей семьи, особенно в выходные и во время отпуска, бывает полдник (*merienda*).

Ритм питания тесно связан с ритмом жизни. В рабочие дни испанцы часто не завтракают дома, особенно если работа у них начинается рано (большинство государственных учреждений, банки работают с 9 утра до 2 дня), или заходят позавтракать в баре или кафе перед тем, как идти на рабочее место. На время обеда улицы пустеют, все магазины закры-

ваются, а для баров и ресторанов приходит время напряженной работы. Двухчасовой обеденный перерыв позволяет спокойно пообедать, наслаждаясь едой и общением с друзьями, поскольку на саму еду обычно уходит около часа, если не ждать в очереди и не заходить куда-нибудь в другое заведение выпить кофе после самого обеда.

В Испании совершенно не принято ходить обедать одному. Если вы зайдете в ресторан пообедать один, к вам за столик, конечно же, никого больше не посадят, и вы сможете наслаждаться обедом и одиночеством, спокойно предаваясь своим мыслям. Но если вы человек хоть чуть-чуть чувствительный, то вы наверняка почувствуете некую атмосферу чего-то странного вокруг вас. Это – непонимание, как можно обедать в одиночестве.

Вечернее время и вечерняя еда занимают в рабочем дне особое место. Часто испанцы после трудового дня, сделав дома необходимые дела, переодевшись, выходят прогуляться, встретиться с друзьями в баре, поужинать в ресторане, наконец, просто пройтись по городу. Прогулка, однако, все равно завершается посещением бара или кафе. Такой отдых при всем возможном разнообразии его вариантов обозначается в испанском языке одним глаголом – *salir*, который в этом значении не имеет соответствия в русском языке.

Ужин тоже может быть деловым, как и обед, однако здесь есть некоторые нюансы: для делового обеда не нужно специально выкраивать время, поскольку обедают (святое дело!) все, нужно просто пойти обедать вместе. А вот деловой ужин предполагает, что человек отказывается от того, чтобы провести время с семьей или с друзьями. Соответственно, повод для делового ужина должен быть серьезнее, чем для делового обеда.

Если встреча происходит в баре, она часто не ограничивается одним баром. За вечер допустимо выпить до трех бокалов вина, и они могут быть выпиты в разных барах: для смены обстановки, для новых впечатлений. Приглашение в гости домой – большая редкость, встречи и общение обычно проходят в барах и ресторанах. Закуски к вину или пиву в баре часто заменяют ужин. На юге Испании, в Андалузии, практически повсеместно к вину и пиву подают небольшие порции бесплатных закусок, которые называются *tapas* (*tapa* – крышка: в старину бокал накрывали тарелочкой с едой, чтобы отвлечь

едой мух от вина). В центральной части Испании и на севере эти закуски в большинстве баров платные. В испанском языке даже есть глагол *tapear* и выражение *ir de tapas*, которые обозначают такой вид отдыха.

В выходные дни семьи часто выезжают на отдых за город, пообедать или поужинать где-нибудь в загородном ресторанчике. Еще одна типичная картина воскресного утра — отец семейства, который идет выгуливать собаку, пока жена и дети нежатся в постели, и на обратном пути покупает *churros* к завтраку (крендели, жареные в масле), которые чаще всего едят с горячим шоколадом.

Особая тема, как мы говорили, — это еда и общение. Для испанцев эти два вида деятельности очень тесно связаны. Это проявляется, например, и в том, что очень часто испанцы завтракают в кафе несмотря на то, что имеют возможность позавтракать дома: позавтракать в кафе они приходят, чтобы пообщаться — с соседями, коллегами, приятелями, барменом. Обсуждение многих вопросов часто тоже выносится с рабочего места в бар, где можно поговорить о деле в более приятной и неспешной обстановке.

В летнее время наиболее ценятся открытые бары (*terrazas*): столики, выставляемые на открытом воздухе.

Чаевые давать не обязательно, поскольку они включены в счет, но если вы получили удовольствие от еды, обслуживания, атмосферы заведения, можете оставить на тарелочке, на которой вам принесли сдачу, кое-какую мелочь.

Характерные особенности питания. Завтрак у испанцев по нашим представлениям очень легкий: кофе с молоком, какао (*cola-cao*), сок, гренки с маслом и конфитюром либо что-нибудь фабричной выпечки, чаще всего кекс (*magdalena*) или рогалик (*croissant*), которые многие испанцы любят ма-кать в кофе с молоком. Кексов в Испании производится бесчисленное множество видов. Гренки (*tostada*) в домашних условиях делают обычно из хлеба, который продаётся уже нарезанным, а в барах и кафе — из разрезанных пополам булочек. Последние чаще всего намазывают маслом (и вареньем) либо поливают оливковым маслом и томатом. Чай испанцы пьют очень редко, а кофе с утра обычно пьют с молоком: в человеке, пьющем утром черный кофе, почти безошибочно можно узнать иностранца. Существует множество названий кофе с молоком, которые отражают разное

соотношение кофе и молока (например, *café cortado*, *café manchado*, *café con nube*) и являются разными в разных местах Испании.

Основной едой является обед. Характерная особенность состоит в том, что испанцы редко едят супы, особенно на юге и особенно летом. Обед может состоять из двух вторых (в нашем понимании) блюд, например, мясного и рыбного, либо одного второго блюда и порции салата, которая по своим размерам значительно превышает привычную для нас порцию закуски и действительно является полноценным блюдом. Поскольку порции вообще большие, то часто обедающие заказывают по одному блюду и одну порцию салата на 2-3 человека. На десерт всегда предлагаются фрукты и кофе, обычно черный. Обед часто сопровождается вином, хотя в последнее время все больше потребляется пива.

В обеденное время во многих ресторанах предлагают комплексные обеды (*menú*), относительно недорогие и позволяющие пообедать быстрее, поскольку обед по меню (*a la carta*) занимает больше времени. Комплексный обед состоит из двух блюд и десерта, причем для каждого есть выбор из двух-четырех вариантов. В комплексный обед обычно входит и бокал вина или воды, на выбор.

Ужин зависит от того, каким был обед. При полноценном обеде ужин обычно облегченный, если же в обед пришлось ограничиться чем-то менее полным, то ужин восполняет эти потери и состоит из тех же двух блюд.

Из наиболее известных блюд стоит назвать, кроме уже упомянутых кренделей (*churros*), своеобразный плов (*paella*), который готовится на основе риса с разными видами мяса, рыбы и морских продуктов, считается, что лучшую паэлью готовят в Валенсии; гаспачо (*gazpacho*), функционально соотносимое с нашей окрошкой — оно незаменимо в знойные летние дни, хотя готовится на основе сока из помидоров; омлет с картофелем (*tortilla con patatas*); косидо (*cocido*) — традиционное блюдо из турецкого гороха с мясом и овощами; фабада (*fabada*) — астурийское блюдо из фасоли с кровяной колбасой и салом, очень калорийное, поэтому обычно его едят зимой. Особо стоит упомянуть широко известную испанскую ветчину (*jamón serrano*), для которой специально выращивают свиней в горных районах и вялят окорок целиком. Особенно ценятся породы свиней черного цвета, которые дали

название и наиболее ценимому сорту ветчины — “pata negra” (буквально “черная нога”).

Испания также славится своими винами. В любом баре всегда есть большой выбор вин. Наилучшими считаются вина из Риохи (Rioja), провинции в северной части Испании.

...А оливье в Испании называют “русским салатом” — ensalada rusa...

Тематический словарь

aceite <i>m</i> de oliva	оливковое масло
aguardiente <i>m</i>	водка
ajo <i>m</i>	чеснок
alimentos <i>m pl</i>	продукты питания
alubia <i>f</i>	фасоль
anchoa <i>m</i>	анчоус
animal	животный
anís <i>m</i>	анис; анисовый ликер
asado <i>m</i>	жареное мясо
bacalao <i>m</i>	треска
barbacoa <i>f</i>	барбекю (разновидность гриля)
caldo <i>m</i>	бульон; отвар; <i>pl</i> жидкие продукты (вино, уксус, масло и т.д.)
carne <i>f</i>	мясо
a la brasa	(жареный) на угольях
a la plancha	(жареный) на противне (без масла)
carne de caza	дичь
carta <i>f</i>	меню
cava <i>m</i>	шампанское
cocina <i>f</i>	кухня; кулинарное искусство
cordero <i>m</i>	баран
cuajada <i>f</i>	простокваша, творог
chocolatado	в шоколаде
derivados <i>m pl</i> lácteos	продукты из молока
dulce	сладкий; сладость
dulcería <i>f</i>	сладости
en conserva	консервированный
espárrago <i>m</i>	спаржа
espumoso	игристое
estacional	относящийся ко временам года, сезонный

exquisito	изысканный
fresco	свежий
frutos <i>m pl</i> secos	сухие фрукты (инжир, абрикосы, изюм, орехи и т.п.)
garbanzo <i>m</i>	горох
gastronomía <i>f</i>	гастрономия; кулинарное искусство; чревоугодие
gambas <i>f pl</i>	креветки
gazpacho <i>m</i>	гаспачо
grasa <i>f</i>	жир
guiso <i>m</i>	жаркое
helado <i>m</i>	мороженое
hojaldre <i>m</i>	слоеное тесто; изделия из слоеного теста
hortalizas <i>f pl</i>	овощи
lácteo	молочный
legumbres <i>f pl</i>	бобовые
lenteja <i>f</i>	чечевица
manchego	относящийся к провинции Ла Манча
manteca <i>f</i>	жир
mantel <i>m</i>	скатерть
mayonesa <i>f</i>	майонез
mazapán <i>m</i>	марципан
menestra <i>f</i>	тушеные овощи с ветчиной
menú <i>m del día</i>	комплексный обед
miel <i>f</i>	мед
pacharán <i>m</i>	терен; ликер из терна
pescado <i>m</i>	рыба
plancha <i>f</i>	противень
pimienta <i>f</i>	перец (молотый)
pimiento <i>m</i>	перец (плод)
propina <i>f</i>	чаевые
queso <i>m</i>	сыр
queso de cabra	кофейный сыр
queso de oveja	овечий сыр
queso vacuno	коровий сыр
repostería <i>f</i>	кондитерские изделия
rubio	светлый (о пиве)
sabor <i>m</i>	вкус
tierno	нежный

trucha <i>f</i>	форель
turrón <i>m</i>	халва
vegetal	растительный
verdura <i>f</i>	зелень, овощ
yema <i>f</i>	бисквит из желтков
yogur <i>m</i>	йогурт

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТЫ

I

LA GASTRONOMÍA ESPAÑOLA

COCINA

Uno de los mayores atractivos de España es sin duda el de su cocina, que es una de las mejores del mundo por la calidad y variedad de sus productos.

No puede hablarse con rigor de una cocina nacional, sino de múltiples cocinas regionales influidas en cada caso por la climatología y las formas de vida autóctonas. La cocina española se distingue por utilizar tradicionalmente en la preparación de los alimentos el aceite de oliva como grasa vegetal y la manteca de cerdo como grasa animal, así como la gran variedad de frutas y verduras que aportó la cultura árabe a la mesa y otros elementos como la patata y el tomate llegados de América.

Por otra parte, el gran desarrollo de la cocina española en los últimos lustros se debe también a la aparición de grandes profesionales que han sabido reinterpretar los platos y recetas tradicionales en consonancia con el tiempo actual, dotando a la gastronomía española de una nueva dimensión en presencia y sabores.

La cocina del norte:

El norte es una región húmeda y lluviosa que otorga una gastronomía muy rica y variada tanto en carnes como en pescados.

El País Vasco desarrolla una cocina estacional basada en los fogones familiares, con platos propios como el marmitako (patatas con bonito) y el txangurro (almejas y centollo).

Asturias proporciona también una cocina similar si bien con particularidades dignas de mención como la fabada (guiso de alubias y productos del cerdo), el queso y la sidra (vino de manzana).

Cantabria nos ofrece mucha diversidad en una cocina de mar y de montaña con productos de gran calidad como la carne de vaca, la anchoa y los derivados lácteos.

Entre las particularidades de Galicia son dignos de mención el pote, las caldeiradas, el pulpo, los lácteos y la repostería.

Variedad y riqueza son los términos que definen una cocina sencilla, opípara y natural que se nutre de la excelencia de los productos de la tierra como es la de Aragón, La Rioja y Navarra. Las frutas y verduras cuentan en sus fértiles valles con un verdadero paraíso y los espárragos, pimientos, borrajas, cardos así como los melocotones y las peras, gozan de merecida fama por su exquisita calidad.

Las patatas, los cogollos y las menestras de verdura o las legumbres tiernas (pochas) dan lugar a platos que se complementan con sus riquísimas truchas de los ríos de montaña y sus carnes. Postres en los que prima el queso o los lácteos (cuajada), fruta fresca, chocolateada o en conserva y una larga tradición de panes de gran calidad completan una gastronomía muy apreciada por todos.

La cocina mediterránea:

La cocina mediterránea asociada a la famosa dieta mediterránea que se muestra tan beneficiosa para la salud, se basa en la trilogía del trigo, el olivo y la viña, con otras aportaciones notables como las del arroz, las legumbres, el ajo, las verduras y hortalizas, el queso y el yogur, los pescados, carnes y huevos, y las frutas. Cocina tan variada como completa que en los espacios naturales mediterráneos de España se interpreta con distintos matices y particularidades.

Cataluña cuenta ya desde la Edad Media con una cocina rica y refinada que abarca el llano, el mar y la montaña. Una cocina de la costa con variedad de pescados, mientras que en el interior hay que destacar la escudella y los asados.

De gran personalidad y contraste es también la cocina valenciana, que conjuga los platos típicamente mediterráneos como pescados, verduras y frutas con los del interior mesetario, como los potajes y guisos de carnes de caza y que tiene en el arroz su producto estrella con una interminable lista de especialidades: seco, caldoso o en paella. Dulces, turrones y helados mantienen viva la influencia arábiga en su cocina.

Murcia participa de ese carácter de cocina de mar y tierra influenciada por la fusión de culturas.

La cocina de las Islas Baleares tiene en las verduras, sus pescados y en el cerdo sus principales particularidades, así como en la famosa salsa mayonesa.

La cocina de la Meseta:

La cocina de la Meseta es producto de una climatología extremada que exige del hombre un esfuerzo duro y continuado en su labor.

Castilla y León pone sus bases en las legumbres: alubias, garbanzos y lentejas. La matanza del cerdo que alcanza en la variedad ibérica, alimentada con bellota y castaña, su culmen de calidad y sabor, es también básica en los productos típicos regionales, así como la caza. Lechazo, cabrito y cochinillo en sus asados exquisitos son hoy platos estrella, que se completan con sus truchas y bacalao y la gran variedad de sus quesos de cabra, oveja o vacuno. La dulcería tiene en yemas y hojaldres, la expresión más refinada de la tradición árabe.

Extremadura participa también de estos caracteres en una muestra en la que destacan los productos y platos derivados del cerdo ibérico. Calderetas y cochifritos, escabeches fríos, verduras silvestres (setas, cardillos, puerros) y una gran variedad de quesos artesanos al amparo de los fogones conventuales (Guadalupe, Yuste, Alcántara) y del arraigo popular.

Aquella cocina recreada en El Quijote puede acercarnos a Castilla-La Mancha, que tiene particularidades como las del azafrán, la miel de La Alcarria y el queso manchego (de oveja). Una gastronomía popular que conserva en gazpachos y morteruelos el sabor pastoril y en asados (cordero, cabrito) el sabor aromático de sus montes, que se deleita con el exquisito mazapán de Toledo de origen árabe.

Como un islote, Madrid aporta la peculiaridad de algunos platos como el cocido madrileño, el bacalao y los callos. Las torrijas y los dulces, son otras de sus especialidades.

La cocina del sur:

La cocina del sur o de Andalucía disfruta del crisol de un conjunto de culturas que la habitaron y forjaron su patrimonio gastronómico. Coaligada con su entorno encontramos así una cocina de huerta y vega, una cocina de guisos invernales y pastoriles y una cocina mediterránea en el litoral.

A todo ello debemos unir su amplia y exquisita repostería, legado de la cultura árabe, y la variada cocina relacionada con el cerdo,

que tiene en la matanza su punto culminante ritual y colorista. Los gazpachos y sopas, las frituras y los guisos particularizan una cocina de gran acervo popular.

Las Islas Canarias disfrutan de una cocina muy personal que tiene en el gofio (harina de cereales tostados), las legumbres, los cultivos tropicales y sus famosos mojos (salsas de pimienta y cilantro) algunos de sus alicientes.

VINOS Y OTROS

El vino es un elemento fundamental en todas y cada una de las cocinas regionales de España.

Los romanos extendieron el arte de la viticultura que ha convertido a España en uno de los mayores productores de vino, a la vez que ha cobrado justa fama por su calidad sujeta hoy a estrictos controles y variedad (hasta sesenta comarcas vinícolas diferentes).

Entre ellas mencionaremos el vino de Rioja, que por su aroma, sabor y cuerpo ha obtenido un lugar destacado internacionalmente.

Otras denominaciones de origen muy apreciadas son las de la Ribera del Duero, el Penedés y La Mancha que han experimentado en los últimos años un gran avance en la calidad de sus caldos.

El vino de Jerez es un vino andaluz de gran prestigio internacional, sobre todo en los países anglosajones, y que tiene distintas variedades (fino, manzanilla, amontillado, dulce y oloroso) capaces de satisfacer los diferentes gustos.

El cava español o vino espumoso achampanado tiene su centro principal de producción en la región catalana del Penedés, si bien se ha extendido en los últimos años a otras como Castilla.

La cerveza goza hoy de gran consumo en España, sobre todo como aperitivo fuera de las comidas que acompaña a las populares tapas en los bares. La cerveza española es rubia y agradable al paladar, sirviéndose habitualmente muy fría.

Los licores tienen también en España particularidades dignas de mención. El brandy se produce fundamentalmente en Andalucía, mientras que aguardientes y orujos se encuentran repartidos por toda la geografía dando lugar a las célebres queimadas gallegas, o a las diversas variedades (secos, de hierbas, de cerezas, con miel) de todo tipo. Los anises, el pacharán de endrinas navarro, y los licores de frutas son los más apreciados en cuanto a consumo.

COMER EN ESPAÑA

Comer en España es uno de los ritos más agradables de la vida cotidiana. La variedad y riqueza de su gastronomía así como el gusto del español por la cultura del plato y el mantel, hacen que sea muy fácil encontrar, tanto en las grandes ciudades como en las pequeñas aldeas rurales, un sitio donde comer bien. Desde la comida casera tradicional a la de los afamados restaurantes de cinco tenedores (máxima clasificación en un baremo que va de uno a cinco), cada uno puede encontrar la mejor relación entre precio y calidad de acuerdo con sus gustos y preferencias.

Los horarios de todas las comidas suelen retrasarse una hora y media aproximadamente de la media europea, si bien la amplitud de los horarios de los establecimientos, permiten a cada cliente mantener su horario habitual.

La carta con los precios suele estar puesta en la entrada de los restaurantes, que disponen también de un menú del día con precios habitualmente más reducidos. El servicio va incluido en el precio de los platos siendo habitual, aunque no obligatorio, destinar entre un cinco y diez por ciento del total a propina o gratificación por dicho servicio.

La mayoría de restaurantes suelen cerrar un día a la semana (el domingo o el lunes), si bien existen numerosos establecimientos de horario continuado que permiten comer a cualquier hora.

Словарь

almeja <i>f</i>	альмеха (съедобный морской моллюск)
arábigo	арабский
artesano	ремесленный; домашний
azafrán <i>m</i>	шафран
bellota <i>f</i>	желудь
bonito <i>m</i>	бонито (разновидность тунца)
borraja <i>f</i>	огуречная трава
cabrito <i>m</i>	козленок
caldereta <i>f</i>	рыбное жаркое; жаркое из баранины (козлятины)
caldo <i>m</i>	бульон; отвар; <i>pl</i> жидкые продукты (вино, уксус, масло и т.д.)
callos <i>m pl</i>	тушеные кусочки желудка
cardillo <i>m</i>	съедобный сколимус

<i>carne f de caza</i>	дичь
<i>castaña f</i>	каштан (плод)
<i>centollo m</i>	морской краб
<i>cereal m</i>	злак
<i>cilantro m</i>	кориандр
<i>cochifrito m</i>	кочифрито (вареная, а затем жареная баранина или козлятина с острыми приправами)
<i>cochinillo m</i>	молочный поросенок
<i>cogollo m</i>	побег, росток
<i>conventual</i>	монастырский
<i>escabeche m</i>	маринованная рыба
<i>fogón m</i>	огаг
<i>fritura f</i>	фритюр
<i>gofio m</i>	поджаренная кукурузная или пшеничная мука
<i>harina f</i>	мука
<i>huerta f</i>	огород; сад с огородом
<i>invernal</i>	зимний
<i>lechazo m</i>	молодняк рогатого скота
<i>mazapán m</i>	марципан
<i>mojo m</i>	соус
<i>morteruelo m</i>	сорт печеночного паштета
<i>olivo m</i>	оливковое дерево
<i>orujo m</i>	выжимки винограда или маслин; водка, приготовленная из виноградных выжимок
<i>pacharán m</i>	терен; ликер из терна
<i>pastoril</i>	пастушеский
<i>pocha f</i>	стручок
<i>potaje m</i>	бульон; тушеные овощи
<i>pote m</i>	потэ (горячее блюдо из мяса с овощами)
<i>puerro m</i>	лук-порей
<i>pulpo m</i>	осьминог
<i>queimada f</i>	напиток, при приготовлении которого поджигается водка из виноградных выжимок с лимоном и сахаром
<i>salsa f mayonesa</i>	майонез
<i>seta f</i>	гриб (съедобный)
<i>silvestre</i>	дикорастущий

torrija <i>f</i>	гренок из хлеба, пропитанного вином (молоком), и облитый яйцом, медом (сахаром, сиропом)
trigo <i>m</i>	пшеница
vega <i>f</i>	долина вдоль реки
viña <i>v</i>	виноградная лоза
viticultura <i>f</i>	виноградарство

Задание 8. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cómo se puede caracterizar la cocina española? 2. ¿Cuál es la condición determinante de la gastronomía española? 3. ¿Qué elementos distinguen la cocina española? 4. ¿En qué regiones puede dividirse España gastronómicamente? 5. ¿Qué rasgos y platos de cada región destaca usted? 6. ¿Qué lugar ocupa el vino en la gastronomía española? 7. ¿Qué vinos españoles tienen fama internacional? 8. ¿Cómo son los horarios de las comidas en España? 9. ¿En qué consiste la diferencia entre comer a la carta y comer al menú del día?

II

ESPAÑA, PAÍS ORAL

España es un país sobre todo oral. Al español le gusta hablar, discutir de todo. El español es un hablador de nacimiento. En un café español no se ve a un señor sentado, consumiendo tranquilamente su café, y a otro leyendo el periódico o escribiendo una carta. Hay grupos sentados en torno a una mesa, hablando acaloradamente de los más diversos temas, expresando a voces sus opiniones sobre la política, los toros, la filosofía, o la pintura. El café español es uno de los lugares más ruidosos del mundo. Por su ámbito circulan ideas. El español piensa en voz alta.

El libro no se considera como el vehículo único de la comunicación espiritual. Se aprende, se goza hablando, viviendo, estando en contacto directo con la gente, más que leyendo.

En España existe una larga y profunda tradición oral, algo como una filosofía y una poesía que se aprende por el oído, de padres a hijos, por herencia, un gran arte literario popular. ¿Saben Ustedes cuántos refranes están colecciónados en España? Veinticinco mil. Los refranes representan en labios del pueblo su experiencia de la

vida y muchos de ellos son maravillosas máximas filosóficas, relacionadas con el pensamiento universal. Existen además muchísimos cantos líricos, breves, de cuatro o cinco versos, donde se expresan los sentimientos humanos básicos, amor, celos, pena, dolor, muerte de un modo tan sutil y fino que muchos de ellos no tienen nada que envidiar a la más refinada poesía culta. Esos cantares son anónimos, y se transmiten de persona a persona a lo largo de los siglos.

(Adaptado de P. Salinas)

Задание 9. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cómo es el ambiente normal en un café español?
2. ¿Cuáles son los temas frecuentes en las conversaciones de los españoles?
3. ¿En qué se manifiesta la afición de los españoles por comunicarse?
4. ¿Qué atractivo emocional ofrece la comunicación a los españoles?

**III
MADRID**

Madrid, capital de España desde que Felipe II la eligió a expensas de Toledo (1501), es una ciudad de clima duro pero de cielo luminoso muy estimado por los pintores del Siglo de Oro (la famosa “luz de Velásquez”). En invierno la ciudad es barrida por los vientos fríos procedentes de la sierra que la limpian de contaminación. En verano, el sol la aplasta con un calor seco que se hace mucho más soportable gracias a la mejoría de las condiciones de vida: el viejo refrán “nueve meses de invierno, y tres de infierno” que Madrid arrastrará durante mucho tiempo todavía ya sólo rige algunos días por año. Situada en pleno corazón de la Meseta central, altiplanicie que ocupa la mitad del territorio español, Madrid se halla a 655 m. de altitud y es la capital más alta de Europa. El Manzanares la cruza hacia el Oeste, procedente de la sierra de Guadarrama, cadena de montañas muy próxima que proporciona a Madrid agua y aire puros. Los musulmanes fueron los primeros que tomaron conciencia de las posibilidades estratégicas de Madrid y convirtieron la modesta aldea visigoda en un verdadero núcleo urbano al que llamaron Macherit (“madre de agua”) para celebrar el agua que los pozos proporcionaban abundantemente a la

villa, hasta que un canal, en el siglo XIX, comenzó a traerla de la sierra (canal de Isabel II).

Reconquistada por Alfonso VI en 1013, la ciudad no interrumpió sus actividades: pequeña artesanía, comercio, pero sobre todo actividades agropecuarias, así como –cosa sorprendente cuando se conoce el “desierto” que rodea actualmente Madrid– cultivos hortofrutícolas. De la ciudad de la edad media no queda hoy más que el tortuoso trazado de las callejas del Viejo Madrid, los jardines y bosques del Retiro, del Campo del Moro y del Prado. Cuando, a comienzos del siglo XVI, Felipe II la eligió como “Villa y Corte”, no era más que un pueblo de importancia media (unos 15.000 habitantes). Al parecer, el factor agua fue decisivo en su favor, como lo indica esta frase del monarca expresando el deseo de “fundar una gran ciudad bien provista de recursos por su región, de buenas aguas, de aire sano y cielos agradables”. Se dice también que la proximidad de terrenos de caza no dejó de influir en su elección. A partir de aquella época comenzaron a edificarse conventos, iglesias y algunos edificios públicos (plaza Mayor, Cárcel de Corte, Casa de la Villa y puente de Segovia), pero sólo con la llegada de los Borbones al trono de España se percibe una voluntad de urbanismo, verdaderamente concretada durante el reinado de Carlos III (1759–1788) con la apertura del paseo del Prado y la construcción de la Puerta de Alcalá. En el siglo XX, Madrid se convirtió en una de las grandes capitales europeas cuya arquitectura en algunos barrios, desafía a los más audaces.

Para descubrir Madrid hay que organizar la visita de acuerdo con varios temas que corresponden a las épocas de su historia: el Viejo Madrid, conocido por el de los Austrias, debido a la dinastía que reinó del siglo XVI al XVIII, el Madrid clásico, correspondiente a los Borbones y, por fin, los barrios modernos.

El Viejo Madrid. Corazón de Madrid, inevitable punto de partida de la visita, la Puerta del Sol debe su nombre a una puerta de la ciudad que ya no existe. Puede decepcionar por la falta de unidad de los edificios que la rodean, en su mayoría de segundo orden, a excepción de un edificio neoclásico (1768) en el que se instaló la sede del gobierno autónomo de Madrid. Su interés reside más bien en su valor de símbolo: es el punto inicial de todas las carreteras de España (km 0). Una estatua representa los emblemas de la capital, el oso y el madroño. Esta plaza ovalada, de donde salen nueve calles

comerciales, está animada a todas horas del día y de la noche. A la hora del aperitivo (de 19 a 21 h), los madrileños se dan cita para tomar una copa en los bares de tapas, numerosos en las calles adyacentes. La tradición quiere que el 31 de diciembre se acuda a la plaza para comer las uvas mientras suenan las doce campanadas de medianoche. En la calle Mayor, a la izquierda, la plaza Mayor. En el siglo XVI, Herrera, el arquitecto de El Escorial, dibujó un proyecto de plaza digna del soberano reinante en el imperio español, bastante grande para que pudieran desarrollarse en ella ceremonias religiosas o espectáculos. El proyecto no siguió adelante pero fue retomado por Felipe III, que confió su realización a Juan Gómez de Mora. Inaugurada en 1620, durante la ceremonia de beatificación de San Isidro, patrón de Madrid, fue dañada por varios incendios y reconstruida en 1791 por Juan de Villanueva. Es rectangular, rodeada de arcadas sobre las que se levantan tres pisos de ventanas y un piso con techos de pizarra. La Casa de la Panadería, la parte más antigua (siglo XVI), la preside con sus tres torres de estilo herreriano y su fachada de ornamentación más rebuscada. Hoy alberga los archivos municipales. En el centro de la plaza, estatua ecuestre de Felipe III.

Al salir de la plaza por el Arco de Cuchilleros se llega verdaderamente al Viejo Madrid, con sus callejas ruidosas flanqueadas de tascas, simpáticas tabernas y bares de tapas. Subiendo hacia la calle Mayor, uno puede dirigirse hacia la plaza de la Villa, rodeada de edificios del siglo XVI y XVII: la Casa Consistorial, diseñada por Juan Gómez de Mora, con añadidos barrocos, a su lado, la casa de Cisneros (siglo XVI), luego la Hemeroteca (Biblioteca nacional de publicaciones periódicas) y, finalmente, la torre de los Lujanes, con portal gótico tardío, en la que estuvo recluido el rey de Francia Francisco I tras su derrota en Pavía. A la izquierda, regresando hacia el viejo Madrid por la calle del Cordón, la capilla del Obispo (siglo XVI) alberga un retablo adornado con estatuas de Francisco Giralte, discípulo de Berruguete. Por la calle de Toledo se penetra en el barrio del Rastro, con su famoso mercado de ocasión, que atrae una densa muchedumbre: los sábados y domingos por la mañana puede encontrarse de todo, desde cordones de zapatos hasta muebles antiguos.

En el Madrid de los Austrias abundan los conventos. Dos de ellos merecen una atenta visita por la cantidad y calidad de los objetos

artísticos que contienen, regalados por las hijas de familias reales o nobles que se retiraron en ellos. El primero, el convento de las Descalzas Reales (plaza de las Descalzas Reales), fue fundado en 1564 por Juana de Austria, hija de Carlos V, en un palacio de los reyes de Castilla. Este convento de clarisas con la fachada de ladrillo y piedra fue reformado en el siglo XVIII por Juan de Villanueva. El segundo, el convento de la Encarnación, en el que se encuentra la misma atmósfera mística, fue fundado en 1611 por la reina Margarita, esposa de Felipe III. Es obra de Juan Gómez de Mora.

El Madrid de los Borbones. Al llegar al palacio Real, se sale del viejo Madrid. El antiguo alcázar árabe –ampliado y modificado a lo largo de los siglos según los deseos de los soberanos de Castilla y de la casa de Austria–, fue destruido por un incendio, en 1734. Felipe V, el primer Borbón de España, confió su reconstrucción a un arquitecto italiano, Juan Bautista Sachetti. Éste concibió un palacio de imponentes dimensiones realizado con granito y piedra calcárea blanca, en un estilo neoclásico a la italiana, con algunos elementos barrocos. Se accede al palacio por la plaza de la Armería, encuadrada por las dos alas añadidas en la época de Carlos III (1759–1788). La visita, conducida por un guía, es un verdadero maratón de tres horas a través de salas y salones lujosamente amueblados y decorados según el gusto del siglo XVIII. Hoy los reyes no habitan ya el palacio real, pero en él tienen lugar actos y recepciones oficiales, en especial cenas en el comedor de gala, una inmensa sala con el techo decorado por Mengs y Ventura Rodríguez. La parte más interesante de la visita es, sin duda, la de la Real Armería que contiene una colección de armas reunidas por Carlos V y Felipe II, las más antiguas de las cuales datan de la reconquista.

El hermoso edificio neoclásico del Museo del Prado, construido por Juan de Villanueva a partir de 1785, de acuerdo por completo con este espíritu, debía albergar un Museo de Ciencias Naturales. Desde el siglo XIX, es un museo de Bellas Artes, uno de los primeros del mundo. Contiene pintura española del siglo XII al XVIII, con las obras más célebres del Greco, Velásquez, Zurbarán, Murillo, Goya, escuela flamenca con Hyeronimus Bosch (El Bosco), Brueghel, Rubens, Van Dyck, escuelas alemana, inglesa y francesa. Tras el Prado, la iglesia de San Jerónimo el Real, en la que se celebra la ceremonia de investidura de los reyes.

El parque del Retiro, separado del casón por la avenida de Alfonso XII, muy residencial, pertenecía al palacio del Buen Retiro, destruido durante la guerra de la Independencia, aunque quedan algunas salas que albergan el museo del Ejército. El Retiro lo forman, en pleno centro de Madrid, 130 hectáreas de bosquecillos, césped, estanques y lagos, que constituyen el recorrido favorito de los aficionados al jogging. La Puerta de Alcalá (plaza de la Independencia) erigida en 1778 por Francisco Sabatini –el arquitecto favorito de Carlos III–, en el ángulo de la calle de Alcalá y del Retiro, señala el final del Madrid clásico.

Acontecimientos culturales. El 5 de enero, por la noche: cabalgata de los Reyes Magos desde el Retiro a la Plaza Mayor. A mediados de febrero, carnaval cuya tradición se remonta a Carlos III, desfiles de carrozas, bailes de disfraces y “entierro de la Sardina”, procesión burlesca que lleva una sardina en un ataúd hasta la Casa de Campo. El 15 de mayo, fiestas de San Isidro, el santo patrón de Madrid, gran temporada de corridas y romerías a la Pradera de San Isidro.

Turismo. Plaza Mayor y barrio circundante, con la plaza de la Villa, la plaza del Cordón y las iglesias de San Miguel y San Francisco el Grande, Palacio Real y plaza de Oriente, parque de la Casa de Campo, Museo Nacional del Prado, la ermita de San Antonio de la Florida, con frescos de Goya, conventos de la Encarnación y de las Descalzas Reales (pinturas, tapices, obras de arte, etc.). Numerosos museos.

San Isidro es fiesta en numerosos sitios. Las de Madrid tienen fama, aunque la gran ciudad aprisione el tipismo. Su Feria de Toros de San Isidro es la más importante del mundo (15 de mayo).

En Madrid es obligado una visita al Rastro (el domingo por la mañana sobre todo), los anticuarios agrupados en grandes galerías permanecen abiertos durante toda la semana. Copias de la gran época española suelen ser generalmente buenas pero hay que comprarlas como tales.

Словарь

alcázar <i>m</i>	крепость; королевский дворец
arcada <i>f</i>	галерея из арок в архитектурном сооружении
cadena <i>f</i>	гряда

calleja <i>f</i>	уличка
convento <i>m</i>	монастырь
investidura <i>f</i>	введение в должность; коронование
madroño <i>m</i>	земляничное дерево
piedra <i>f</i> calcárea	известняк
pizarra <i>f</i>	шифер
puerta <i>f</i>	ворота
rastro <i>m</i>	толкучка
sede <i>f</i>	место нахождения, резиденция
tasca <i>f</i>	таверна
villa <i>f</i>	город (является официальным статусом Мадрида)

Задание 10. Ответьте на вопросы.

1. ¿Qué significa el nombre de Madrid?
2. ¿Cómo es la situación geográfica de la ciudad?
3. ¿Qué clima ofrece?
4. ¿Cuándo se hizo capital de España y por qué motivos?
5. ¿Qué períodos arquitectónicamente importantes destacan en la historia de la villa?
6. ¿Qué atractivos ofrece la Puerta del Sol?
7. ¿Cómo es la Plaza Mayor?
8. ¿Qué es lo característico del viejo Madrid?
9. ¿Qué monumentos de la época de los Austrias son los más típicos?
10. ¿Cuáles son los monumentos más destacables de la época de los Borbones?
11. ¿Qué importancia tiene el Museo del Prado?
12. ¿Qué acontecimientos culturales de Madrid son dignos de ver?

Урок 15

ОБЩЕНИЕ

Ситуация:

Темы:

В бюро по туризму.

1. Достопримечательности Барселоны.
2. Получение информации о достопримечательностях других городов.

Диалог

En la oficina de turismo

— ¡Buenas tardes, señorita!
— ¡Buenas tardes! ¿Qué desea usted?
— He venido para la feria de Valencia pero pienso que voy a tener un par de días libres. Quiero hacer un poco de turismo. Me gustaría pasar un día en Barcelona e ir a pasar un día en Madrid. ¿Qué lugares me recomendaría usted que viera?
— Aquí tiene usted el mapa turístico de Barcelona y el de Cataluña. Es que un día en Barcelona no es nada. Pero vamos a ver lo que se podría visitar. Lo más bello y más famoso de Barcelona es la Catedral, claro está. Se lo iré marcando todo en el mapa. Aquí está. También tiene que dar una vuelta por el casco viejo de la ciudad, que está ahí mismo. También las obras de Gaudí, la Sagrada Familia antes que nada, que está por ahí. Casi toda la obra de Gaudí está en Barcelona, y fuera de ella hay muy pocos edificios suyos. Así que le aconse-

В бюро по туризму

— Здравствуйте, сеньорита!
— Добрый день! Что вы желаете?
— Я приехал на выставку в Валенсию, но думаю, что у меня будет 2-3 свободных дня. Хочу немного попутешествовать. Я хотел бы провести один день в Барселоне и поехать на день в Мадрид. Что вы посоветуете мне посмотреть?
— Вот вам, пожалуйста, туристические карты Барселоны и Каталонии. Видите ли, один день в Барселоне — это ничего. Но давайте посмотрим, что вы могли бы посетить. Самая красивая и самая известная достопримечательность Барселоны — это, конечно же, собор. Я вам буду все отмечать на карте. Он вот здесь. Вам стоит также погулять по старому городу, это здесь же. И творения Гауди посмотреть, в первую очередь Святое семейство, это вот здесь. Почти все здания Гау-

jo que la vea. La Rambla también es muy famosa. Si quiere usted oler el ambiente de Barcelona, tiene que ir a dar un paseo por La Rambla, que hay de todo por ahí. Y doblando a la derecha entra usted en la plaza de Cataluña, una preciosidad de plaza, con sus fuentes, árboles, palomas y mucho sol. Puede sentarse en un banco para descansar un poco. Por aquella zona hay también muchos museos. Está el de Picasso, el de Miró, son numerosísimos. Si le interesa ese tipo de museos, aquí los tiene. Y también abundan bares, restaurantes, cafeterías y usted no tendrá problemas para tomar un aperitivo o café ni para almorzar o cenar. Fueras de Barcelona, los lugares de mayor interés turístico están indicados en el mapa de Cataluña. Aquí los tiene. Y esta es la relación de las excursiones que se ofrecen y los teléfonos respectivos.

ди находятся в Барселоне, за ее пределами он строил очень мало. Так что я вам советую их посмотреть. Очень известна также Рамбла. Если вы хотите почувствовать дух Барселоны, вам стоит погулять по бульвару, там есть все. А свернув направо, вы попадете на площадь Каталонии, красивейшую площадь с фонтанами, деревьями, голубями, где много солнца. Вы можете посидеть там на лавочке и немного отдохнуть. В этом районе также много музеев. Там музей Пикассо, музей Миро, их очень много. Если вас интересуют такие музеи, то они как раз тут. И очень много также баров, ресторанов, кафетериев, вы в любой момент сможете выпить аперитив или кофе, пообедать, поужинать. За пределами Барселоны важнейшие достопримечательности отмечены на туристической карте Каталонии. Вот они здесь. И вот, пожалуйста, список предлагаемых экскурсий и соответствующие телефоны для справок.

— Как я вижу, вы очень любите Барселону.
— Да, вы очень наблюдательны. Я здесь родилась, и я ее обожаю.
— А о Мадриде вы мне можете что-нибудь сказать?
— Дело в том, что у нас нет карт Мадрида. Когда вы при-

— Usted es muy patriota de Barcelona, según veo.

— Sí, es usted muy observador. He nacido aquí y la adoro.

— Y de Madrid, ¿me puede decir algo?

— Es que no tenemos mapas de Madrid. Cuando usted llegue a

la capital, tiene que dirigirse a una oficina de turismo. Lo que yo sí puedo ofrecerle es un mapa de España y uno de carreteras de España.

— Muchas gracias, señorita, muy amable de usted. ¡Hasta luego!

— ¡Hasta luego! ¡Y qué disfrute de su estancia en España!

— ¡Gracias!

едете в столицу, вам нужно обратиться в бюро по туризму. А я могу вам предложить карту Испании и карту шоссейных дорог Испании.

— Огромное спасибо, вы очень любезны! До свидания!

— До свидания! Желаю вам хорошо провести время в Испании!

— Спасибо!

Словарь

abundar	изобиловать, находиться в изобилии
aconsejar	советовать
adorar	боготворить
ambiente <i>m</i>	атмосфера; среда
banco <i>m</i>	скамейка, лавка
bello	красивый
carretera <i>f</i>	шоссе
casco <i>m</i>	черепок; шлем, каска
casco de la ciudad	центр города
disfrutar	наслаждаться
doblar	поворачивать
fuente <i>f</i>	фонтан
mapa <i>m</i>	карта
marcar	отмечать
obra <i>f</i>	произведение, труд
observador	наблюдательный; наблюдатель
oler	издавать запах; вдыхать запах
paloma <i>f</i>	голубь
precioso	прекрасный
relación <i>f</i>	список
respectivo	соответствующий
dar un paseo	прогуляться
dar una vuelta	пройтись
hacer turismo	путешествовать, смотреть (страну и т.п.)

Задание 1. Дайте русские соответствия.

Hacer un poco de turismo, hacer turismo un par de días, lugares de interés aconsejables, mapa turístico, mapa de carreteras, mapa administrativo, visitar lugares de interés, dar una vuelta por la ciudad, dar vueltas por el parque, dar vueltas al problema, dar un paseo por la ciudad, dar paseos diarios, casco viejo de la ciudad, casco antiguo de la ciudad, el casco de la población, obras arquitectónicas de Gaudí, fuera de Barcelona, oler el ambiente de la Rambla, oler el ambiente de la fiesta, fuentes preciosas, una plaza de mucho sol, los numerosísimos museos, abundan todo tipo de museos, tomar un aperitivo, lugares de mucho interés turístico, un barrio de mucho interés turístico, ofrecer excursiones, ofrecer visitas a pueblos cercanos, adorar la ciudad, disfrutar de la estancia, disfrutar del viaje.

Задание 2. Переведите на русский язык.

1. Me gustaría hacer un poco de turismo durante la semana que voy a estar en Cataluña. 2. ¿Cuáles son los lugares de mayor interés turístico en Barcelona? 3. ¿El grande el casco antiguo de la ciudad? 4. Gaudí trabajó casi exclusivamente en Barcelona. 5. En todas las ciudades y pueblos de España abundan bares y restaurantes. 6. Barcelona y Madrid son ciudades de numerosísimos museos. 7. En ciudades grandes suelen ofrecer excursiones en autobús por las zonas de mayor interés turístico.

Задание 3. Дайте испанские соответствия.

Попутешествовать по стране, провести пару дней в Барселоне, советовать посмотреть, советовать посетить, советовать поехать, самое красивое в Барселоне, самое известное в Мадриде, побродить по старому городу, прогуляться по бульвару, за пределами Барселоны, почувствовать атмосферу праздника, вдохнуть атмосферу бульвара, выйти на площадь, свернуть направо, чудо-площадь, деревья и фонтаны, множество музеев, подобные музеи, пообедать в ресторане, поужинать в баре, наиболее интересные в туристическом отношении места, список музеев.

Задание 4. Переведите на испанский язык.

1. Я хочу посмотреть ближайшие города, в которых есть исторические и культурные памятники. 2. Для туриста неделя в Испании — это ничто. 3. Творения Гауди известны далеко за

пределами Испании. 4. Площадь Каталонии — это просто чудо, там приятно отдохнуть. 5. В Барселоне очень много музеев известных художников. 6. Чтобы получить информацию туристического характера, лучше всего обратиться в бюро по туризму.

Задание 5. Дайте ответные реплики к вопросам.

1. ¿Qué se le ofrece, caballero? —
2. ¿Qué tipo de cosas quiere usted ver? —
3. ¿Le interesa más la arquitectura o la pintura? —
4. ¿Usted quiere ver todas las obras de Gaudí que hay en Barcelona? —
5. ¿Necesita usted una relación de hoteles? —

Задание 6. Дайте инициирующие вопросы, исходя из ответных реплик.

1. ¿.....? — Me interesa información turística de Barcelona.
2. ¿.....? — Tengo sólo un par de días libres.
3. ¿.....? — Prefiero ver cosas al aire libre.
4. ¿.....? — Sí, me gustaría ver el de Picasso.
5. ¿.....? — Sí, he dado un paseo por la Rambla esta mañana.

СЛОВООБРАЗОВАНИЕ

Суффикс *-ería* используется для образования существительных со значением множественности, собирательности: dulce ‘сладость’ — *dulcería* ‘сладости’; места производства, хранения или продажи: café ‘кофе’ — *cafetería* ‘кафетерий’, pan ‘хлеб’ — *panadería* ‘пекарня’, ‘хлебный магазин’; морального состояния (преимущественно с уничижительным значением) *holgazán* ‘лентяй’, ‘бездельник’ — *holgazanería* ‘праздность’, ‘безделье’.

Задание 7. Сделайте морфологический анализ выделенных слов.

Helado ‘мороженое’ — *heladería* ‘кафе-мороженое’; ромего ‘паломник’ — *romería* ‘паломничество’, ‘народное гулянье на месте паломничества’; hierro ‘железо’ — *ferrería* ‘литейная мастерская’, ‘кузница’, *ferretería* ‘скобяные изделия’, ‘торговля скобяными изделиями’; pastel ‘пирожное’ — *pastelería* ‘кондитерские изделия’, ‘кондитерская’; pescado ‘рыба’ — *pescadería* ‘рыбный магазин’, ‘рыбный отдел’; joya ‘драгоцен-

ность’ — *joyería* ‘ювелирный магазин’; *libro* ‘книга’ — *librería* ‘книжный магазин’; *теска* ‘покупка’ (*разг.*) — *mercadería* ‘товар’; *монета* — *monedería* ‘чеканка монет’; *консерв* ‘привратник’ — *conserjería* ‘будка привратника’, ‘обязанности привратника’.

ЛИНГВО-СТРАНОВЕДЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ

Бюро по туризму. Туризм является в Испании важнейшей статьей дохода в бюджете страны. Ежегодно Испанию посещает количество туристов, равное населению Испании или даже превышающее его. Одним из видов бесплатных услуг для туристов является предоставление информации туристического характера в бюро по туризму (*oficinas de turismo*). Как правило, такие бюро располагаются в центре города, в наиболее посещаемых туристами местах. В больших городах они имеются также в аэропортах. В бюро можно получить информацию об интересных для посещения местах в городе и провинции как общего, так и специального характера, а также о возможных экскурсиях. Поскольку бюро функционируют за счет средств местного бюджета, то большая часть печатной продукции, которую они предоставляют, освещает туристическую ценность данного города и провинции. В бюро можно получить бесплатно карты города и провинции, разнообразные брошюры и разные рекламно-информационные издания. В них можно обратиться также за картой Испании, в том числе и картой автомобильных дорог, которые также выпускаются в большом количестве для туристов.

Бюро по туризму не следует путать с туристическими агентствами (*agencia de turismo*). Последние организуют туристические поездки и предлагают полный комплекс услуг вплоть до оформления визы и заказа билетов.

Достопримечательности. В Испании очень много культурно-исторических памятников самых различных эпох. Свообразие этой страны состоит в том, что в течение долгих семи веков (VIII–XV) в ней присутствовали арабы, завоевавшие полуостров в VIII в. и оставившие глубокий след в истории и культуре страны, а также около 4000 слов в испанском языке. В течение этих семи веков шло отвоевание страны у арабов (реконкиста), начавшееся с северных районов и закончившее-

ся в 1492 г. на юге, под Гранадой. Поэтому сильнее всего арабские культурные традиции заметны в Андалузии. В Кордове находится одна из крупнейших в мусульманском мире мечетей, примечательная еще и тем, что ее строительство было продолжено, но уже в христианской традиции, что привело к возникновению удивительного архитектурного комплекса, соединившего мусульманскую мечеть и католический храм. В Гранаде находится Альгамбра, архитектурный комплекс, объявленный ЮНЕСКО достоянием человечества, который представляет собой дворец халифа и крепость, строительство которой началось еще в VIII в. Практически в каждом, даже небольшом, городке на юге страны есть развалины арабской крепости. Уникальны и сооружения более поздних периодов. Всемирно известен собой Севилья и его колокольня. В Толедо находится завораживающий своим величием и красотой главный собор страны. Уникальные архитектурные памятники находятся и на севере страны, особенно в Каталонии и Галисии.

Очень многих туристов привлекают своей красочностью и необычностью религиозные и фольклорные праздники и, конечно же, коррида. Ниже приводится календарь основных праздников и тексты, посвященные некоторым из них.

Тематический словарь

flamenco <i>m</i>	фламенко
flamenco	фламандский
toros <i>m pl</i>	быки; бой быков
corrida <i>f de toros</i>	коррида, бой быков
Reconquista <i>f</i>	реконкиста
Semana <i>f Santa</i>	пасхальная неделя
Reyes <i>m pl Magos</i>	Волхвы; богоявление (праздник)
patrón <i>m de la ciudad</i>	покровитель города (святой)

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТЕКСТЫ

I FIESTAS Y CELEBRACIONES

A nivel mundial, si alguien pregunta por fiestas en España, son dos las imágenes que saltan a la mente: Flamenco y Toros. Las corridas de toros se encuentran por todo el país, siendo los más

populares y conocidos espectáculos los encierros que se celebran durante los Sanfermines en Pamplona. Pero las corridas de toros son una parcela que aparecerá en España en cualquier Fiesta.

El flamenco es la tradición folclórica del sur, en particular de Andalucía. Y es a esta región donde se tendrá que desplazar a conocer las raíces del cante jondo, la guitarra y el baile flamenco. En Abril se celebran la Feria de Abril, en Sevilla, una semana repleta de cante y baile, donde se bebe vino de Jerez y otras deliciosas bebidas espirituosas de la zona, acompañados de jamón y queso entre otros manjares de la zona; y también la Fiesta de Moros y Cristianos en Alcoy, Alicante. Se celebra desde hace más de doscientos cincuenta años, comenzando con el vistoso desfile de Alardos y recordando lo sucedido en la batalla entre moros y cristianos durante la Reconquista.

La Semana Santa es otro de los importantes festejos de este país. Se distinguen por sus tradicionales procesiones religiosas de excepcional belleza. Destacan las de Sevilla, Málaga, Murcia y Cuenca.

Otro acontecimiento que atrae a millones de personas a la provincia de Huelva es El Rocío, una romería del pueblo del mismo nombre, donde se venera a la Virgen del Rocío. En tradicionales y simples carretas adornadas y dentro del más auténtico tipismo flamenco acudirán multitudes, no sólo de la zona sino de puntos muchos más alejados, a pie, a caballo o en carreta, celebrando un espectáculo único, donde folclore y alegría se mezclan con religiosidad en una curiosa y colorida combinación difícil de comprender.

Otra fiesta excepcional son Las Fallas de San José en Valencia, que se celebran en Marzo, cuando toda la ciudad se convierte en un escenario enorme de fiesta y arte, con inmensas cantidades de la más extraordinaria pirotecnia. Una semana salvaje se podrá encontrar también en San Sebastián durante el mes de febrero, cuando se celebra La Tamburrada.

Las fiestas más típicas de Madrid son las de San Isidro, en Mayo. En estas fechas se celebran unas de las más importantes corridas de toros del año. La noche de San Juan en el mes de junio nos deja también fiestas emblemáticas, como la del paso del fuego que tiene lugar en San Pedro Manrique (Soria), en Menorca los Caragols de Ciutadella, y las celebradas Hogueras de San Juan en Alicante, declaradas Fiestas de Interés Turístico Internacional. Se celebran del 20 al 29, e incluyen desfiles y ofrenda de flores. El Carnaval es

popular en muy diversos puntos del país, siendo muy conocidos el de Santa Cruz de Tenerife, por su belleza, el de Sitges y el de Cádiz.

El turrón y los dulces no faltan en las fiestas navideñas. En todas las ciudades se celebran estas fiestas, con Belenes, desfiles de carrozas y cantos de villancicos. El 31 de diciembre, día de Nochevieja, se retransmite a toda España desde la Puerta del Sol de Madrid el toque de las 12 campanadas que abren paso al nuevo año. Si se asiste a esta multitudinaria reunión, conviene ir con tiempo para encontrar sitio, armarse de paciencia, y no dejar de tomar las uvas, cuando lo vean en el reloj, porque oír, no se oye nada...

Словарь

belén <i>m</i>	изображение рождения Христа
cante <i>m</i> flamenco	андалузские народные песни
cante <i>m</i> jondo	андалузские народные песни
carreta <i>f</i>	двухколесная телега
carroza <i>f</i>	парадная карета
encierro <i>m</i>	загон быков на арену для корриды
moros y cristianos	мавры и испанцы
procesión <i>f</i>	шествие
romería <i>f</i>	народное гулянье
villancico <i>m</i>	рождественская песня, колядка

Задание 8. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cuáles son las primeras asociaciones que provoca el tema de fiestas en España? 2. ¿Qué geografía tiene el cante y baile flamenco? 3. ¿Dónde se celebra la Feria de Abril? 4. ¿Qué es lo que distingue la Semana Santa? 5. ¿Qué otras fiestas de España destacan? 6. ¿Cuánto dura la celebración de Las Fallas de San José en Valencia? 7. ¿Qué elementos tradicionales acompañan las fiestas navideñas?

II

CALENDARIO DE LAS FIESTAS ESPAÑOLAS

Algunas de las fiestas son locales y otras nacionales, algunas son de tradición cristiana y otras de tradición pagana. En este texto se habla de las más conocidas.

ENERO: Reyes Magos.

Se celebra el día 6 de enero en toda España y conmemora la llegada de los Reyes de Oriente, Melchor, Gaspar y Baltasar, para adorar al Niño Jesús. Los Reyes llevaron regalos al recién nacido. En España, los Reyes Magos llevan regalos a los niños en esa fecha.

FEBRERO: Carnavales.

Se celebran en toda España, aunque los más famosos son los de Cádiz y los de Santa Cruz de Tenerife. La fecha de los carnavales no es siempre la misma, depende de la fecha de la Semana Santa, que se adapta al calendario lunar y por tanto no es el mismo día todos los años. El carnaval se celebra justamente antes de que empiece la Cuaresma. Son varios días de fiestas, disfraces, desfiles, etc. antes del miércoles de ceniza.

MARZO: Las Fallas y San José, día del padre.

En Valencia, entre los días 15 y 19 de marzo se celebran las Fallas. Es una fiesta local, pero acude gente de toda España y es ya también conocida en muchos otros países. Se hacen grandes "ninos", monumentos de cartón-piedra y madera, casi siempre relacionados con personajes famosos y temas de actualidad. La noche del 18 de marzo se queman los ninots excepto uno, el más bonito, al que se perdona.

El 19 de marzo, día de San José, se celebra el día del padre en toda España. Normalmente la celebración consiste en una comida especial de toda la familia y el padre recibe regalos de sus hijos. Hasta hace pocos años este día era festivo, no se trabajaba.

ABRIL: Feria de abril.

En Sevilla, una semana después de Semana Santa, se celebra la Feria de Abril. Comenzó como una feria de ganado y poco a poco se convirtió en lo que es hoy: una fiesta de bailes, luces, trajes típicos y alegría. Es una fiesta conocida en toda España a la que acuden cerca de dos millones de personas cada año.

MAYO: Los Mayos.

En la primera semana de mayo se celebran estas fiestas en la mayoría de los pueblos españoles. Su origen es pagano, asociado a la primavera. Cada localidad tiene costumbres distintas y muy variadas, pero en general están presentes las flores, los cantos y los bailes.

JUNIO: Hogueras de San Juan.

Así como los "mayos" son una celebración de la primavera, la noche de San Juan, el 23 de junio, se celebra la llegada del verano en muchas localidades de la costa mediterránea alrededor de hogueras.

Tradicionalmente era una festividad agrícola, en la que los labradores celebraban el día más largo del año y la noche más corta. Al igual que en las Fallas, se queman “ninots” de cartón-piedra y madera.

JULIO: Sanfermines.

Son fiestas paganas que nacieron como feria comercial. A esta feria venían mercaderes, ganaderos y gentes de todo tipo. Para ofrecerles diversión, pronto comenzaron a organizarse fiestas y corridas de toros. Los primeros Sanfermines posiblemente se celebraron a finales del siglo XVI. El escritor Ernest Hemingway los popularizó fuera de España.

AGOSTO: Virgen de agosto.

A mediados de agosto se celebran fiestas patronales en muchos municipios de España. Se hacen verbenas, desfiles, bailes, etc. Es una época en que el clima es idóneo para hacer celebraciones al aire libre. El día 15 de agosto es fiesta nacional.

SEPTIEMBRE: Vendimia.

España es un país productor de vino. En septiembre es cuando se hace la vendimia, recogida de la uva, y hay Fiestas del Vino y Fiestas de la Vendimia en muchos pueblos.

OCTUBRE: Día de la Hispanidad.

Se celebra el 12 de octubre, día en que se conmemora el descubrimiento de América. Es fiesta nacional y hay desfiles militares en diversas ciudades españolas.

NOVIEMBRE: Día de Todos los Santos.

El primero de noviembre se celebra el Día de Todos los Santos. Es fiesta nacional. En esa fecha no hay grandes festejos. Es el día en que la gente va a los cementerios a depositar flores en las tumbas de los seres queridos.

DICIEMBRE: Día de la Constitución.

Es una festividad reciente puesto que la Constitución española es de 1978. Se celebra el día 6 de diciembre. Hay diversos actos gubernativos pero no hay celebraciones populares.

No se incluye la Navidad en el texto por ser una fiesta de todo el mundo cristiano y no exclusiva de España.

Словарь

cartón-piedra *m*

картонная масса, содержащая гипс и высыхающее масло

cuaresma *f*

великий пост

<i>desfile</i> <i>m</i>	шествие
<i>disfraz</i> <i>m</i>	переодевание, маскарадный костюм
<i>feria</i> <i>f</i>	ярмарка
<i>hoguera</i> <i>f</i>	костер
<i>mayos</i> <i>m pl</i>	ночные песни (в последнюю ночь апреля)
<i>miércoles</i> <i>m de ceniza</i>	первый день поста
<i>pagano</i>	языческий
<i>vendimia</i> <i>f</i>	сбор винограда
<i>verbena</i> <i>f</i>	(бот.) вербена; ночное веселье (на кануне некоторых праздников)

Задание 9. Прокомментируйте по-испански, в какие месяцы вы бы хотели побывать в Испании и в каких празднествах участвовать.

Задание 10. Продумайте, какую дополнительную информацию вы бы хотели получить о праздниках, и подготовьте вопросы, которые вы при случае сможете задать знакомым испанцам.

III SANFERMINES

... Origen ...

Como en el caso de tantas ciudades medievales, nacieron los Sanfermines como feria comercial y como fiesta secular. A comienzos del siglo XIII d.C. ya se celebraban unas ferias comerciales tras la noche de San Juan, entre el día 23 y el 24 de Junio, con el comienzo del verano. A San Juan seguía San Pedro y luego Santiago, el 25 de Julio, un mes después; en medio, San Fermín (como un Santo entre tantos: no es el patrón de Pamplona). Tenemos, pues, en plena Edad Media, ferias comerciales y fiestas religiosas a lo largo de un mes, en el inicio del verano.

Las ferias comerciales eran concurrencia de mercaderes y aldeanos, ganaderos y gentes de todo tipo; también pretexto para fiestas y comenzaron, en algún momento, a organizarse corridas de toros. Así nacieron, probablemente a finales del siglo XVI, algo que podríamos considerar propiamente los primeros Sanfermines.

Hay otra fecha emparentada, ahora al final del verano, el 10 de Octubre, en que se organizaba una feria en Pamplona, de siete días, desde el año 1324, por privilegio del rey Carlos I de Navarra y IV de Francia. Medio siglo después, en 1381 por privilegio del rey Carlos II de Navarra, pasó a ser feria franca. También entonces, con festividades religiosas.

Estas dos ferias y fiestas, al inicio y al final del verano, se unificaron, para aprovechar el mejor clima, en la que desde entonces comienza el día séptimo del séptimo mes: el 7 de Julio (que no es el día de San Fermín pero nadie se acuerda de ello). Aunque todavía en la actualidad, a finales del verano, se celebran los llamados sanfermines txikis (pequeños sanfermines) sólo para los íntimos. Así queda para todos el “uno de Enero, dos de Febrero, tres de Marzo, cuatro de Abril, cinco de Mayo, seis de Junio, siete de Julio, ¡San Fermín!”.

... Hoy, inicios XXI ...

Los Sanfermines vienen evolucionando tanto como la sociedad. Han perdido mucho de su componente religioso.

Desde la postguerra y en especial desde la obra literaria de Hemingway, (que, dicho de paso, apenas refleja los Sanfermines, contra lo que se suele decir), los visitantes extranjeros se acumulan en la ciudad. Es del todo imposible hacer estadísticas, pero probablemente durante los Sanfermines haya tantos extranjeros como pamploneses. Bien es cierto que muchos pamploneses, por gusto o por obligación, salen de la ciudad durante los Sanfermines o sólo los disfrutan algunos días.

Las ganas de fiesta de la mayoría ayuda a la convivencia, jamás se han sufrido incidentes que lamentar. Pero la situación es sencillamente grave en el encierro. Las fotografías antiguas nos muestran quizá un centenar de corredores, o incluso menos. Hoy son quince mil o más, con el mismo número de toros, en el mismo recorrido, por las mismas calles, en los mismos pocos minutos. Ese es probablemente el mayor problema de los Sanfermines: no su masificación general, pues si bien es cierto que la fiesta se concentra en el Casco Antiguo, se conquistan nuevos barrios para la fiesta; sino la masificación del encierro, y la evidente falta de preparación de la inmensa mayoría de los corredores de fuera de Pamplona.

Es peligroso, porque los toros siguen teniendo astas finas y cada uno más de media tonelada de peso y el rápido galopar del rebaño

en la madrugada es tan impresionante como en la mañana del primer día del siglo en el que nacieron los Sanfermines.

Задание 11. Ответьте на вопросы.

1. ¿Qué origen tienen los Sanfermines? 2. ¿Cómo eran las ferias comerciales? 3. ¿Cómo han evolucionado los Sanfermines desde la postguerra? 4. ¿Qué lugar ocupan los Sanfermines en la "Fiesta" de Hemingway? 5. ¿Cuál es el problema más grave del encierro y por qué?

IV**LA FERIA DEL TORO DE PAMPLONA**

Se trata, con el encierro, del centro de la fiesta. La Plaza de Toros de Pamplona, del año 1922, la tercera en tamaño del mundo, es propiedad de la Casa de Misericordia (también llamada, nadie sabe porqué, La Meca) quien organiza las corridas en beneficio de los alojados en sus instalaciones.

Primera característica esencial: casi todas las entradas a las siete corridas (de "abono"; los siete centrales días de los Sanfermines, del 7 al 14 de Julio) están vendidas, normalmente desde el año anterior (o años antes) a los abonados. En la taquilla se venden las renovaciones de los abonos, y los "restos". Si usted llega a Pamplona sin entrada tendrá usted que ir a la reventa, situada a pocos metros de las taquillas oficiales.

Segunda característica esencial: en Pamplona no hay apenas afición a los toros. La Plaza de Toros de Pamplona está cerrada el resto del año. Sólo se abre durante los Sanfermines y entonces está llena hasta la bandera.

Tercera característica esencial: hay sol y sombra, pero son como el día y la noche, más todavía que en otras corridas.

La gente que acude al tendido de sol tiene ganas de juerga. Va a ver la corrida, a merendar con sus amigos ("peñas sanfermineras"), a rociarse con espumoso, a salir de la corrida con el peor aspecto posible. Va a ser vista y oída. Tiene asientos, mayormente para merendar. Salta, baila, organiza berrinches contra los toreros si alcanza a interesarse (pero, es curioso, en nada se despista). Canta. Sale

bailando de la plaza, de vuelta a casa, a cambiarse, cenar y volver a salir por las calles.

La gente del tendido de sombra va a ver la corrida y a ser vista individualmente. Lleva trajes de verano, sombreros, prismáticos, miran de reojo al tendido de sol. Unos son expertos; pocos. Otros, los más, pretenden serlo, generalmente quienes invitan a sus amistades a Pamplona en esos días y, deseando internamente estar con sus amigos en el sol (o como cuando eran jóvenes), quedan en la sombra, pasando apenas menos calor que los de sol, y más sed.

Cuarta característica esencial: el toro, dicho así, en singular. En otras condiciones, sería el centro de la fiesta. Mueren 48 toros, 6 novillos (sin incluir los festivales matutinos y algún otro festejo taurino) durante los Sanfermines.

El toro llega desde Andalucía o el centro de Castilla, a veces desde el sur de Navarra, encajonado y traído desde quinientos kilómetros quizá, o más. En otras ciudades, reposa en los corrales de la respectiva Plaza de Toros. Pero en Pamplona visita tres corrales sucesivamente, los corrales del Gas (así llamados por estar donde una antigua y desaparecida fábrica de gas), los corralillos (de la Calle Santo Domingo), donde duerme la noche antes del encierro, y los propios corrales de la Plaza de Toros después, de donde ya sólo sale para ser lidiado. Se comenta frecuentemente que los toros en Pamplona son serios, caen menos, probablemente por lo bien elegidos que suelen ser y asimismo, por el paseo que realizan para estirar las patas, durante el encierro, en el mismo día que son lidiados.

Словарь

abono <i>m</i>	абонемент
beneficio <i>m</i>	польза
corral <i>m</i>	загон
juerga <i>f</i>	веселье
lidiar	вести бой
novillo <i>m</i>	новичок; молодой бык
reposar	находиться в состоянии покоя
reventa <i>f</i>	перепродажа
rociarse	смочить горло
taurino	зд. относящийся к корриде
tendido <i>m</i>	навес

Задание 12. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cómo es la Plaza de Toros en Pamplona? 2. ¿Qué características esenciales posee la Feria del Toro de Pamplona? 3. ¿Cómo es el público del tendido de sol? 4. ¿Qué es lo que caracteriza al público del tendido de sombra? 5. ¿En qué se distingue el toro que se lidia durante los Sanfermines?

V**LAS FALLAS**

Las Fallas de Valencia se celebran entre el 15 y el 19 del mes de marzo, y son las fiestas más populares de la ciudad y de toda la Comunidad, conocidas no sólo en el resto del país, sino también en el extranjero. Cada año se plantan en Valencia alrededor de setecientas fallas, entre grandes y pequeñas, que son objeto de culto y visita por parte de los valencianos y los visitantes hasta la llegada de la "cremà", el día 19, día en que estos grandiosos monumentos desaparecen entre las llamas. El fuego, las "mascletàs", los castillos de fuegos artificiales y la participación popular hacen de esta fiesta una de las más grandes del planeta, que se celebra también en otros puntos de la provincia y de la Comunidad.

Historia

Las Fallas son un ritual de fuego. A lo largo de toda la historia de la humanidad, siempre ha habido rituales que tenían como protagonista este elemento porque simboliza la renovación: destruye las cosas viejas para dejar sitio a las nuevas.

El origen de las Fallas todavía no se ha resuelto con exactitud. La teoría que más se escucha a nivel popular es la que dice que derivan de una costumbre que tenían los ebanistas valencianos, consistente en recoger toda la madera que les sobraba para hacer una hoguera en honor a su patrón, San José, el 19 de marzo. También se dice que las fallas provienen de los fuegos que se encendían al principio del solsticio de verano, los cuales adoptó el cristianismo dedicándolos a santos situados en esas fechas del año, como el santo antes mencionado. Esto podría explicar el gran componente pagano de la fiesta. Finalmente, otro sector apoya la versión del "ninot de mitja Quaresma" (muñeco de media Cuaresma) o "parot", según la

cual las fallas nacen de la costumbre de lanzar un muñeco que representa a Lutero, Judas u otro personaje, a la hoguera. Esta teoría explicaría la existencia de figuras en las fallas y el carácter censor y satírico de los monumentos.

La fiesta fallera de antes no era igual que la actual. Las fiestas se consideraban fiestas de la víspera de San José; se plantaban la mañana del 18 de marzo y se quemaban la misma noche. Su estructura simulaba un teatro: una tarima de madera sobre la que se ponían varios "ninots" que representaban una escena, la cual se acompañaba de carteles explicativos. Los "ninots" de aquella época eran una estructura de madera vestida con ropa auténtica y con máscara de cartón, mientras que ahora son completamente de cartón-piedra o similar.

A partir del último tercio del siglo XIX, la fiesta comienza a ampliarse. El número de fallas oscilaba de año en año, de una en 1852 a 16 en 1872. Al final del siglo XIX, esta ya era la fiesta más popular de Valencia. El número de fallas creció y empezaron a plantarse en muchos pueblos. Comenzaron a hacerse más grandes, más acabadas, con nuevos materiales. En este contexto, la sociedad cultural Lo Rat Penat propuso la creación de premios a las mejores fallas, y el Ayuntamiento aprobó su creación en 1901.

Los años 30 fueron el momento en que la fama de las fallas comenzó a conseguir un nivel nacional e internacional. La semana fallera se amplió en 1928, y se adelantó la "plantà" a la noche del 16. Ese año se crea el Comité Central Fallero, preludio de la Junta Central Fallera. Entre los actos que constituyó este comité se encuentran la "Cridà", la Exposición del "ninot", la "Nit del Foc" (noche del fuego), las cabalgatas y la elección de once Bellezas Falleras y una Reina de las Fallas, antecedentes de la Fallera Mayor de Valencia y su Corte de Honor.

La Guerra Civil trastocó completamente la fiesta, pero al acabar el conflicto el nuevo consistorio decidió reconstruirla. Por los años 40 se montaron las primeras comisiones falleras modernas, con presidente, directivos, fallera mayor, estandarte y demarcación. Los falleros pasaron de reunirse en bares o locales a hacerlo en barracas.

A partir de los años 50, las fallas crecen espectacularmente en número de visitantes y en volumen económico. En esta década, la "Nit del Foc" pasa del 16 al 19 de marzo y la Junta Central Fallera crea el actual traje negro de fallero.

En los 60, las comisiones falleras ya usan el “casal” como lugar de reunión. El número de comisiones subía casi sin pausa desde 1960, llegando a superar las 200 en 1969. Se consolidan la sección infantil y la femenina dentro de las comisiones y los falleros en general eran cada vez más (28.000 en 1970, mientras que en 1959 eran sólo 6.000). Las dimensiones de las construcciones eran cada vez más grandes, y comienzan a destacar las fallas de Na Jordana, el Pilar, la Merced y Convento Jerusalén – Matemático Marzal, entre otras.

Con la llegada de la democracia los políticos pasaron a convertirse en “ninots” con asiduidad. Los castillos de fuegos artificiales dejaron de hacerse en la Plaza del Ayuntamiento en 1987 y pasaron al cauce del Río Turia donde hay más espacio. La “plantà” pasó a realizarse la noche del 15 de marzo y la “Nit del Foc” la del 18. El resto de la historia de las fallas lo siguen haciendo los falleros, que hacen todo lo posible para adaptar la fiesta a los nuevos tiempos.

Las Fallas en la actualidad

La fiesta se realiza del 15 al 19 de marzo (la llamada “semana fallera”), pero a partir del 1 de marzo ya se celebran algunos actos falleros, como las “mascletás”, auténticas explosiones pirotécnicas.

Esta fiesta no es simplemente el monumento que se quema; en ella juegan un papel esencial la pirotecnia, la música y el culto a San José y a la Virgen de los Desamparados. Paralelamente, además, la Plaza de Toros de Valencia organiza corridas la primera mitad del mes de marzo.

Los organizadores de las Fallas en el ámbito popular son las comisiones falleras, que son asociaciones encargadas de plantar los monumentos en las fechas correspondientes. La mayoría de las comisiones han introducido en la fiesta otros elementos de la cultura valenciana como las jotas valencianas, el juego del “truc” y la pelota valenciana.

El monumento o falla es una construcción de cartón-piedra o similar que se planta en la calle el día 15 de marzo y se quema la noche del 19. Cada comisión planta una falla grande y otra infantil más pequeña. La falla tradicional tiene una figura central y diversas escenas rodeándola, compuestas por “ninots”. En general, representan críticas con escenas satíricas sobre temas de actualidad; es normal ver en ellas políticos y gente famosa. Muy

a menudo, además, encontramos humor picante. En la ciudad de Valencia, la mayor concentración de monumentos se localiza en el céntrico barrio de Ruzafa y en los distritos marítimos. Es imprescindible visitar la falla de la Plaza del Ayuntamiento, que está fuera de concurso, que es construida por el municipio y acostumbra a ser una de las mejores de la ciudad.

La pirotecnia toma diversas formas en las fiestas falleras: castillos de fuegos artificiales, "mascletás", "cremà" de la falla y petardos de todo tipo que niños y mayores tiran en la "despertà" (a las ocho de la mañana en la semana fallera). En Fallas es constante el sonido de petardos desde los pequeños que lanzan los niños hasta los "masclets" (explosivos de cierta potencia) durante casi las 24 horas del día. La "mascletà" es la especialidad pirotécnica genuinamente valenciana. Consta de un disparo ininterrumpido de diversos tipos de fuegos con el fin básico de producir mucho ruido durante aproximadamente diez minutos. Las "mascletás" suelen comenzar sobre las dos de la tarde. Las comisiones falleras las realizan del 16 al 19 de marzo de forma habitual, pero el Ayuntamiento las dispara en la plaza que lleva su nombre desde el 1 de marzo. Al visitante se le recomienda que si va a contemplar la "mascletà" del Ayuntamiento, que esté en la plaza a las 13.30 o incluso antes, y que si nunca ha visto ninguna, que se sitúe a una distancia considerable de la valla de seguridad, ya que una vez comience el espectáculo le será imposible moverse dada la cantidad de gente que se concentra.

En Fallas cientos de músicos vienen a Valencia a colaborar principalmente en la "despertà", los pasacalles y la Ofrenda. Una banda de música que vaya a Valencia a tocar en Fallas deberá saber las composiciones musicales típicas de esta fiesta, además de ser capaz de animar los actos. Pero además de la música de las bandas, por la noche también se puede encontrar fiestas con discotecas móviles u orquestas en muchos barrios. No hay que olvidar tampoco los conciertos con importantes artistas que organizan algunas emisoras de radio.

El 19 de marzo, las comisiones falleras hacen una misa en honor a San José, pero el acto religioso más vistoso lo realizan en honor a la Virgen de los Desamparados, patrona de Valencia. Se trata de la "Ofrenda de Flores", acto que se conmemora desde 1951 y donde todos los falleros de Valencia desfilan con traje regional delante de

una gran imagen de ella, cuyo mantón se hace con ramos de flores que llevan las falleras. La Ofrenda se realiza los días 17 y 18 en frente de la catedral.

Caminando por Valencia en Fallas se pueden encontrar calles adornadas. Algunas comisiones participan en el concurso de calles iluminadas. Incluso es posible ver “moros y cristianos” desfilando por Valencia, como la tradicional parada mora poco antes de la semana fallera en el distrito marítimo. Completan la fiesta actos como la “Cridà” (pregón de las fiestas); la “Cabalgata del Ninot”, donde los falleros desfilan disfrazados parodiando temas de actualidad; la “Cabalgata del Reino”, donde están presentes fiestas de otras poblaciones de la Comunidad; la Exaltación de la Fallera Mayor de Valencia, acto que se celebra en homenaje a ella y su Corte de Honor y muchas cosas más, como el chocolate con buñuelos, los paseos para visitar las fallas y las corridas de toros, entre algún detalle más que es fácil de olvidar en una fiesta de tales dimensiones.

Словарь

buñuelo <i>m</i>	пончик
ebanista <i>m</i>	столяр-краснодеревщик
jota <i>f</i>	хота (народный танец)
mantón <i>m</i>	накидка
ofrenda <i>f</i>	подношение, приношение, жертва, пожертвование
pasacalle <i>m</i>	народный марш, шествие народа по улицам
pelota <i>f</i>	мяч, игра в мяч
solsticio <i>m</i>	солнцестояние
tarima <i>f</i>	помост

Задание 13. Ответьте на вопросы.

1. ¿Cuándo se celebran Las Fallas de Valencia? 2. ¿Cuántas fallas se plantan para la fiesta aproximadamente? 3. ¿Qué teorías existen acerca del origen de Las Fallas? 4. ¿Cómo era la fiesta fallera antes? 5. ¿Cuándo comienza a ampliarse la fiesta? 6. ¿Cómo evolucionó en el siglo XX? 7. ¿Cuándo empiezan a celebrarse actos falleros? 8. ¿Cuáles son los elementos esenciales de la fiesta? 9. ¿En qué consiste la función de las comisiones? 10. ¿Qué es una falla? 11. ¿Qué formas suele tomar la pirotecnia? 12. ¿Qué características

debe reunir una banda de música que vaya a Valencia a tocar en Fallas? 13. ¿Qué actos completan la fiesta?

VI BARCELONA

La historia de Barcelona es la de Cataluña. Se cree que fue fundada por el cartaginés Amílcar Barca, que le dio su nombre: Barcino. Augusto hizo de ella una colonia romana que arrastró vida lánquida hasta que los visigodos, en 415 y 431, la hicieron su capital. En el siglo VIII cayó en poder de los árabes. Ludovico Pío la tomó en 801 y creó el condado de Barcelona que se hizo independiente con Wilfredo el Velloso. Unida a Aragón en el siglo XII, Barcelona llegó a ser una de las más poderosas ciudades del Mediterráneo. La unión de Castilla y Aragón con los Reyes Católicos, y, sobre todo, los descubrimientos del siglo XV, dieron un golpe rudo a su prosperidad. Intervino en la guerra de Sucesión (1701–1714), los franceses la ocuparon de 1808 a 1812, y fue bombardeada por Espartero en 1842. Hacia finales del siglo XVIII la ciudad fue experimentando un progresivo aumento de población, movimiento paralelo a sus actividades comerciales, industriales y culturales, logrando así alcanzar los altos niveles de desarrollo que la caracterizan en la actualidad. Desde el 17 de octubre de 1986 en que fue declarada sede de los Juegos Olímpicos hasta su celebración, del 25 de julio al 9 de agosto de 1992, la ciudad fue remodelada y experimentó un desarrollo especial: en infraestructura vial se crearon cinturones de circunvalación y la actuación urbanística se centró en el anillo olímpico, la villa olímpica y el puerto deportivo.

Las zonas históricamente más importantes de la ciudad. Las Ramblas: En realidad son seis ramblas que descienden, prolongándose hasta el puerto. Arriba, cuando se deja el animado centro de la plaza Catalunya se recorren la de Canaletes, y luego, la dels Estudis, ocupadas por el mercado de pájaros y los quioscos de librerías. A partir de la rambla de les Flors (o de Sant Josép) varios monumentos merecen ser mencionados. En la esquina de la calle del Carme, en el antiguo Palacio de la Virreina (siglo XVIII) existe un museo de Artes decorativas: colección Cambó, museo postal y de filatelia. Algo más arriba, se habrá pasado frente el hermoso mercado de la Boquería

(o de San José), frecuentado hasta las 14 h. por un público abigarrado y popular –estamos en el límite del famoso barrio Chino-. También a la derecha, la calle del Hospital lleva al antiguo hospital de la Santa Creu (Santa Cruz), de la época gótica, mezclada con construcciones más recientes. En la parte opuesta, dando a las Ramblas, la calle del Cardenal Casañas lleva a la iglesia de Santa María dels Reis, o del Pi, de arquitectura gótica catalana. Tomar siempre a partir de la rambla de les Flors y a la derecha, la calle de Sant Pau, que llevaba al famoso barrio Xinés, o Chino, desemboca frente a una notable iglesia prerrománica, Sant Pau del Camp (San Pablo del Campo), a menudo, lamentablemente, cerrada.

De vuelta a las Ramblas, se pueden recorrer sucesivamente la dels Caputxins, y luego, la de Santa Mónica. A la derecha, en la calle Nou de la Rambla el palacio Güell alberga el museo de Arte escénico. En la plaza Porta de la Pau (Puerta de la Paz), dominada por la columna erigida en homenaje a Cristóbal Colón (60 m., ascensor, panorama desde arriba), se llega al puerto, donde está anclada la Santa María (reproducción) del navegante que es posible visitar. Se puede también “sobrevolar” el gran puerto de viajeros utilizando el transbordador del Port, llamado “el Aéreo”, que une la colina de Montjuic y la torre del muelle oriental. En la esquina del edificio de la Aduana se inicia dirigiéndose hacia los barrios modernos de la ciudad, la larga y amplia avenida del Paral, a lo largo de las murallas de los antiguos arsenales de época gótica. Les Drassanes (Reales Atarazanas), hoy restauradas, sirven de marco al apasionante museo marítimo.

El barrio Gòtico: Este barrio debe su nombre al hecho de que sus principales monumentos datan de los siglo XIII, XIV y XV y ocupa la parte alta de la ciudad antigua, de cuyas murallas, hoy incorporadas a los edificios, se han conservado algunos fragmentos. Desde la plaza Reial, se llega a él desembocando en la plaça de Sant Jaume, donde se hallaba el foro de la ciudad romana, flanqueado a la derecha por el ayuntamiento, edificio del siglo XV, y a la izquierda por el Palacio de la Generalitat. Al Norte del edificio, por la calle de Hércules, se descubrirá, frente a la iglesia de los Sants Just y Pastor, una fuente gótica, la más antigua de Barcelona. El Palau de la Generalitat, que data de los siglos XV y XVI se ha convertido de nuevo en la sede del gobierno de Catalunya. Siguiendo, al Norte del

edificio por la calle del Bisbe Irurita, se pasa bajo el puente gótico que une el palacio con la casa dels Canonges (de los Canónigos): más adelante se llega, a la derecha, al claustro de la catedral. Su galería ha permanecido, a través del tiempo, como un lugar de paseo y distensión. La galería da acceso al museo de arte religioso cerrado por las tardes, rico en retablos y en pinturas de la escuela gótica catalana. Como en todos los lugares europeos privilegiados del espíritu, los músicos están en la calle, si no consiguen siempre una muchedumbre de espectadores, no es éste el caso de quienes bailan la sardana que el domingo por la mañana componen rondas de varias decenas de personas en la plaza Nova y ante la catedral.

En la 2^a mitad del siglo XIX, Barcelona, deseando preservar su centro histórico y monumental decidió urbanizar las extensas zonas que la aislaban de las poblaciones vecinas, adoptando el riguroso esquema de un plano en cuadrícula. La municipalidad, al igual que algunos particulares, recurrió a arquitectos "modernistas". Antoni Gaudí (1852–1926, atropellado por un tranvía dejará una obra inacabada), espíritu fecundo y creador de un arte discutido durante mucho tiempo por sus atisbos de surrealismo, fue sin duda el más original de todos ellos. Un paseo por la ciudad de comienzos del siglo XX permitirá descubrir las más importantes de sus realizaciones. Al Norte de la plaza de Catalunya, el paseo de Gracia asciende hacia la antigua villa residencial de este nombre, al pie del Tibidabo. Gaudí renovó, en el número 43, a la izquierda, subiendo, la casa Batlló, en un conjunto llamado "manzana de la discordia" construyó la casa Milà (llamada La Pedrera), que ocupa una esquina y de la que debe destacarse, sobre todo, su corona de chimeneas-estatuas. Hacia el Este, la calle de Provença llega a la avenida Diagonal a nivel de la calle del Bruc: en el n° 373 de esta avenida está el museo de Música. Atravesados la Diagonal y, luego, el paseo de Sant Joan, se llega a la Sagrada Familia, edificio iniciado en 1884 y que Gaudí pretendía convertir en la seu nova (catedral nueva) de Barcelona. Durante mucho tiempo sólo estuvo construida la fachada de la Natividad con sus cuatro torres, cuya coronación a 100 m. del suelo, soporta atormentadas esculturas recubiertas de cerámica. Los trabajos han continuado desde hace unos años y ya se perfilan contra el cielo las torres de la fachada opuesta. La cripta alberga la tumba del genial autor y una colección de documentos que ilustran

su proyecto. Desde las proximidades, el autobús 24 lleva al NO, hasta el Parc Güell: el industrial y mecenas de este nombre había encargado a Gaudí la realización de un poblado de pabellones de setenta casas. También aquí la obra tan sólo pudo ser comenzada pero los dos pabellones y la entrada a la propiedad dan una buena idea del proyecto. El museo Gaudí ofrece una antología de su obra. En el barrio de Gracia, la casa Vicens (calle de les Carolines) es también una obra de Gaudí. Para subir al Tibidabo, se cruza Sant Gervasi de Cassoles: Palacio de Bellesguard (siglo XV) fue reconstruido por Gaudí, que es también el autor del colegio de las Teresianas.

Actividades culturales: Los domingos por la mañana en la catedral, baile de sardanas. El 23 de abril, fiesta de San Jordi, se venden rosas que según la tradición deben ofrecerse a la mujer amada, es también el día de la muerte de Cervantes por lo que se celebra el día del libro. A finales de junio, verbenas de San Juan y San Pedro. La segunda quincena de septiembre, fiesta de la Mercè, patrona de la ciudad.

Словарь

atisbo <i>m</i>	признак, примета
circunvalación <i>f</i>	окружная дорога
claustro <i>m</i>	крытая галерея (в монастыре или университете)
condado <i>m</i>	графство
cripta <i>f</i>	склеп
erigir	возводить
fundar	основывать
homenaje <i>m</i>	чествование
mecenas <i>m</i>	меценат
muralla <i>f</i>	стена
rambla <i>f</i>	бульвар
recubierto	покрытый
ronda <i>f</i>	дозор; ночной осмотр; шумная ночная компания молодых людей
sardana <i>f</i>	сардана (каталонский народный танец)
sede <i>f</i>	место нахождения; резиденция
urbanizar	превращать (село) в город; расширять
visigodo <i>m</i>	пределы города вестгот

Задание 14. Ответьте на вопросы.

1. ¿A quién debe su nombre la capital de Cataluña?
2. ¿Qué pueblos tuvieron Barcelona en su poder?
3. ¿Cuáles son las zonas turísticamente más interesantes de la ciudad?
4. ¿Cuál es el rasgo más característico de la Rambla, según usted?
5. ¿Dónde está situado el barrio Gótico y de qué siglos datan sus monumentos?
6. ¿Cómo es el papel de Gaudí en las realizaciones arquitectónicas en Barcelona?
7. ¿Qué obras de Gaudí le gustaría ver?
8. ¿Qué actividades culturales son interesantes de presenciar en Barcelona?

Ключи к упражнениям

Урок 5

Задание 3. 1. formarme la idea. 2. se indican / están indicados. 3. se realiza. 4. promoción. 5. contribuir a la promoción. 6. se concede. 7. ofrecer, conceder.

Задание 11. 1. notifica. 2. emitido. 3. negocia. 4. solicitar. 5. media. 6. abona. 7. gira. 8. acepte. 9. gestione.

Задание 12. 1. cobro. 2. aceptación. 3. operaciones exteriores. 4. identidad. 5. negociación. 6. identificar la personalidad. 7. transferencia.

Урок 6

Задание 11. 1. actúa. 2. relacionar. 3. conlleva. 4. ofrece. 5. trámite. 6. notifica. 7. revisar. 8. emita.

Задание 12. 1. el banco emisor. 2. beneficiario. 3. irrevocable. 4. la solvencia. 5. carta de porte por carretera. 6. conocimiento. 7. La factura comercial.

Урок 7

Задание 3. 1. se efectúan. 2. mantiene. 3. instrumentemos. 4. extiende, confirma. 5. presentar. 6. aviso. 7. manda.

Задание 4. 1. cláusula de pago. 2. pago adelantado / anticipado. 3. pro-forma. 4. cotización. 5. valor total. 6. embarque. 7. apertura / extensión.

Задание 11. 1. se compromete. 2. se relacionan / se indican. 3. se relacionan / se indican. 4. revisar. 5. solicite. 6. concede. 7. se encuentran incluidos.

Задание 12. 1. objeto del contrato. 2. período de vigencia. 3. coste del transporte y de los seguros. 4. aceptación. 5. trámites necesarios. 6. hacer publicidad. 7. “llave en mano”. 8. a favor.

Урок 8

Задание 3. 1. se concede. Se expide. 2. acredita. 3. solicitarse. 4. demorar.

Задание 4. 1. certificado de origen, certificado de calidad. 2. traspalera. 3. La penalización. 4. fuerza mayor. 5. carretillas. 6. manipulaciones.

Урок 9

Задание 3. 1. establecer. 2. extiende. 3. sustituye. 4. asegurar. 5. recuperamos. 6. describa. 7. comprueba.

Задание 4. 1. período de garantía. 2. cantidad insuficiente. 3. peritos. 4. transacción. 5. gestión.

Урок 10

Задание 3. 1. están sometidas. 2. Se gravan. 3. queda exenta. 4. recuperar. 5. fomenta. 6. disfrutan.

Задание 4. 1. Impuesto sobre Actividades Económicas. 2. Impuesto sobre el Valor Añadido. 3. exención. 4. fiscalidad indirecta. 5. amortización.

Задание 12. 1. sufre. 2. abarcan. 3. excluyen. 4. cubre. 5. incluye. 6. ofrece. 7. causan.

Задание 13. 1. cobertura. 2. indemnización. 3. riesgos. 4. sinistro. 5. compañías de seguros. 6. contrato de seguro. 7. asegurado.

Урок 11

Задание 3. 1. se gravan. 2. se calcula 3. se conceden. 4. son susceptibles. 5. se devengan. 6. expide.

Задание 4. 1. territorio fiscal único 2. tarifas arancelarias 3. impuestos porcentuales 4. franquicias 5. trámites 6. visado 7. soporte formal.

Задание 12. 1. recibe 2. tienen 3. asigna 4. reciben 5. presentarlas 6. redactarse 7. se procede 8. identificar

Задание 13. 1. código numérico 2. declaración en aduana 3. despacho en aduana 4. declarante, control de mercancías. 5. expedición del levante / concesión del levante, decomiso 6. cumplimiento de las condiciones 7. trámites.

Задание 16. 1. se aplican 2. establecerse. 3. se conceden 4. se aplica 5. percibir

Задание 17. 1. derechos o gravámenes 2. derechos ad valorem 3. franquicias 4. valor en aduana 5. contingentes arancelarios.

Сокращения

В деловых документах широко используются сокращения, позволяющие экономить место в тексте и время. Не все сокращения однозначны: часто одно слово может сокращаться несколькими способами, а одно сокращение может соответствовать нескольким словам. Однако возможная множественность соотношений не вызывает сложностей, поскольку в конкретном тексте она становится контекстуально однозначной.

Существуют разные способы сокращения слов. Слово может сокращаться за счет опущения части букв, при этом сохраняют обычно согласные и повторяющиеся гласные, что позволяет легко узнавать сокращенное слово. Особо важное значение имеет начало слова и его конец, особенно если возможны несколько вариантов окончания. Например: *uто*. – *uestro* – ваш, *vra*. – *uestra* – ваща. Степень сокращения может быть различной. При максимальном сокращении сохраняются только начальная и конечная буквы или даже только начальная, например, *D. Don* – дон, господин; *D.^a* – *Doña* – доья, госпожа. При минимальном сокращении опускаются обычно средние буквы или слоги, например: *hnos.* – *hermanos* – братья.

Форма сокращения тоже может быть различной, чаще всего используется сплошное написание букв (*hnos.*) или написание последней буквы или букв вверху (*D.^a*).

Вторым широко распространенным способом является сокращение слов за счет усечения его конечной части. Степень усечения также может быть разной. Основным фактором остается при этом возможность легкого прочтения, иначе экономия места и времени пишущего не оправдывает затрат усилий читающего на расшифровку.

Минимальное усечение состоит в опущении последней буквы, обычно такой способ применяется к словам, которые из-за небольшой длины нет необходимости сокращать более, например, *ant.* – *ante* – перед, либо к словам, не очень частотным и не вполне легко узнаваемым в тексте, например, *fuer.* – *fuero* – свод законов.

При среднем сокращении от слова сохраняется несколько букв, но усекается больше одной, например, *confir.* – *confirmado* – подтверждает (такой-то).

При максимальном усечении от слова сохраняется лишь первая буква (D.).

Существуют некоторые общие правила в графическом представлении сокращений.

Если сокращение состоит из нескольких слов, после каждого должна ставиться точка во избежание путаницы. Однако многие аббревиатуры, состоящие из одних только начальных букв (С.Е.Е.), особенно названия организаций, могут утрачивать точки в написании, если эти аббревиатуры широко известны, например, С.Е.Е. и СЕЕ. Написанию без точек может способствовать и структура аббревиатуры, которая позволяет ее прочтение как слова (о чтении аббревиатур см. ниже).

При использовании в сокращении верхнего индекса обычно ставится сначала точки и затем буква: D.^a. Точка не ставится, если буква в верхнем индексе подчеркивается, например, З.^{er}, но З^{er}.

Для указания, что слово используется во множественном числе, добавляется -s, например, págs. – páginas – страницы.

Множественное число может также обозначаться удвоением буквы, например: ЕЕ.УУ. – Estados Unidos – Соединенные Штаты, С.С.О.О. – Comisiones Obreras – рабочие комиссии (профсоюз в Испании), FF.СС. – Ferrocarriles – железные дороги. В частности, обозначение железной дороги используется в городах Испании как дорожный указатель железнодорожного вокзала. Одновременно эта аббревиатура иллюстрирует сокращение по первым буквам слогов (каждого или самых важных). Сейчас этот способ уже не используется, сохранились лишь некоторые из таких аббревиатур, сравните, например: ss. – subscriptus (firmado) – подписано (таким-то).

При чтении аббревиатур действуют следующие правила.

1. Прочитывается не сокращение по буквам, а полное слово, например: Vd. – usted, S^a – señora.

2. Сокращения, которые образуют легко произносимые слоги, читаются так, как они написаны, например: RENFE – la RENFE, О.Р.Е.Р. – la опер. Напомним, что для испанского языка условием легкого прочтения является отсутствие скоплений более двух согласных. При выборе артикля для чтения аббревиатур основным правилом является его обусловленность родом ключевого слова аббревиатуры: la red , RENFE, la organización в ОРЕР.

*Список сокращений**

a/c.	a cuenta	за счет
a/f.	a favor	в пользу
acept.	aceptación	принятие; акцепт
admón.	administración	администрация; ру- ководство; власти
admor.	administrador	управляющий, заве- дующий
alm.	almacén	склад; магазин
Apt.,apdo. o aptdo.	apartado (correos)	отделение (почтовое)
Art., Arto., Art. ^º , art., arto., art. ^º	artículo	статья (закона, дого- вора)
Arts., arts.	artículos	статьи (закона, дого- вора)
Avd., Avda.	avenida	проспект, авеню
B.I.R.D., BIRD	Banco Internacional para la Reconstrucción y Desarrollo	Международный банк реконструкции и развития, МБРР
B.O.	Boletín Oficial	официальный бюл- летень (Испания)
B.O.E., BOE, B.O. del E.	Boletín Oficial del Estado	Официальный пра- вительственный бюл- летень (Испания)
B/L	<i>Bill of Lading</i> “conocimiento de embarque”	коносамент
Bco., B.	banco	банк
Benf.	beneficiario	бенефициар, получа- тель

c.	corriente	текущий
C.	carta	письмо; устав, хартия
C., C/, c/, c.	cargo, cuenta	груз; счет (банковский); начисление
C.I.F.	código de identificación fiscal	идентификационный номер (для юридических лиц в Испании)
C.O., c/o.	carta orden	приказ (вкладчика) по безналичным расчетам
c.s.	cantidad suficiente	достаточное количество
C.V., CV, Cv, c.v., cv., H.P.	caballo de vapor	лошадиная сила
C/, C, c/, c/, c.	calle	улица
C/A	cuenta de ahorros	сберегательный счет
c/c	cuenta corriente	текущий счет
c/u., c/u., c.u., c.-u., cu	cada unidad, cada uno	каждая единица; каждый
CA	caja de ahorro	сберегательная касса (Испания)
Cap., cap.	capital	капитал; столица
Cap., cap., cap. ^o	capítulo	глава
Cd., Cd, Cdad.	ciudad	город
Cdnes.	condiciones	условия
CEE, C.E.E.	Comunidad Económica Europea	Европейское экономическое сообщество, ЕЭС
Cert., Certif.	certificado	свидетельство, сертификат, справка; засвидетельствованный; заказной

cg., cg	centígramo	сантиграмм
cgo., c.	cargo	приход
Cia., Cía, Cia., C. ^{ia} , C. ^{ia} , Comp. ^a , c. ^a	compañía	компания
Cm., cm., cm	centímetro	сантиметр
Cód., Cod.	código	свод законов, кодекс; код, шифр
Com.	comisión	комиссия
cont.	contabilidad	бухгалтерия; отчет- ность
Cont.	(al) contado; contenedor	за наличный расчет; контейнер
Coop.	cooperativa	кооператив; коопе- рация
cop.	copia	копия
Cta. cte., c/c.	cuenta corriente	текущий счет
Cta.. cta.	cuenta	счет
ctcas.	características	характеристики; свой- ства
cte.	corriente	текущий
cto.	crédito	кредит; аккредитив
ch/.	cheque	чек
D.	Don	дон
D. ^a , D ^a , D ^a , Da	Doña	дона
D.M., DM, D.m., Dm	Dios mediante	с Божьей помощью
D.N.I., DNI	documento nacional de identidad	удостоверение лич- ности (в Испании)
d/.	días	сроком на (столько- то) дней

d/A, d/a	documentos contra aceptación	документы против акцепта
d/f., d.f.	días fecha	(столько-то) дней от сего числа
d/P	documentos contra pago	документы против платежа
d/p., d/p	días plazo	(столько-то) дней
d/v., d/v, d.v.	días vista	(столько-то) дней по предъявлении
Dg., dg., dg	decagramo	дециграмм, дг
Dm.	decámetro	декаметр, дкм
dm., dm	decímetro	дециметр, дм
Doc., doc.	documento	документ
dpdo., dupl.	duplicado	дубликат
Dpto., Dpto, DPTO, dpto.	departamento	отдел, департамент
Dr.	(de) derecha	правый, находящийся справа
Dr., Dr, dr.	doctor	доктор (ученая степень), врач
dra.	derecha	правая, находящаяся справа
Dra., Dra	doctora	доктор (ученая степень), женщина-врач
Dto., dto	descuento	скидка
Dto..	director	директор
Dup., Dupd., dupdo., dup. ^{do} , dupl.	duplicado	дубликат
e.	ejemplo	пример
E., E	este	восток, В., в.

E., e., e/.	envío	отправил груз (такой-то)
E.P.M., EPM, e.p.m.	en propia mano	в собственные руки (надпись на конверте)
E/, e/, ef.	efecto	вексель; ценная бумага
E/cob.	efecto a cobrar	подлежащая инкассированию ценная бумага
E/neg.	efecto a negociar	подлежащая неготированию ценная бумага
E/pag.	efecto a pagar	подлежащая оплате ценная бумага
Ed., ed.	Edición, editor, editorial	издание, выпуск; издатель; издательство
eft.	efecto	ценная бумага
efvo.	efectivo	наличный; действительный
ej.	ejemplo	пример
etc.	etcétera	и т.д.
Excmo. Sr.	Excelentísimo Señor	его превосходительство
Expte., expte., Exp.	expediente	личное дело, досье; дело, документация
ext.	exterior	внешний, наружный
F, f., fol., f. ^o	folio	лист
f/f.	fecha factura	дата оформления фактуры

Fabr.	fabricante	производитель
Fábr., fáb.	fábrica	завод; производство, изготовление
fact., facta.	factura	фактура, накладная, счет
fcha.	fecha	дата; число
Fund., fund.	fundación, fundador	фонд; основатель, учредитель
g., g, gr., gr	gramo	грамм, г
G.P., GP, Gp, g/p., g.p.	giro postal	почтовый перевод
G.T., G.t., g/t., g/t. ^o	giro telegráfico	телеграфный (денежный) перевод
g/, g/, g.	giro	почтовый (денежный) перевод; вексельный оборот; жиро; тратта
gral.	general	общий
Gte., gte	gerente	управляющий, заведующий, администратор
gtos., gts.	gastos	расходы, затраты, издержки
gts. giales.	gastos generales	общие затраты
H, h, h	hora	час
H.	hijo	сын
Ha., Ha, Há, ha.	hectárea	гектар, га
Hgr., Hg., hg., hg	hectogramo	гектограмм, гг
Hl., hl., hl	hectolitro	гектолитр, гл
Hm., hm	hectómetro	гектометр, гм
Hnos., Hermos	hermanos	братья

I.V.A.	Impuesto sobre el Valor Añadido	налог на добавленную стоимость, НДС
IAE	Impuesto sobre Actividades Económicas	налог на все виды экономической деятельности
Ib., ib., idíd.	ibídem	там же
Id., id., id.	idem	тот же, то же
IE	Impuestos Especiales	специальные налоги
Ilmo., Il. ^{mo}	Ilustrísimo	глубокоуважаемый (эпистолярно)
Impte.	importe	сумма
Impto.	impuesto	налог
IPC	índice de precios al consumo	индекс розничных цен
Jun.	junta	совет
Juz., Juzg. ^o	juzgado	суд
Kg., Kg, kg., kg, K., k., k	kilogramo	килограмм, кг
km./h.	kilómetro por hora	километр в час, км/ч
Km.; Km, km., km	kilómetro	километр, км
Km. ² , Km ² , km ² , km ²	kilómetro cuadrado	квадратный километр, км ²
L., l.	ley	закон
L/, L/, l/.	letra de cambio	вексель
Ldo., Licdo.	licenciado	лицензиат

LTD, Ltd	limited	(акционерное общество) с ограниченной ответственностью
Ltda., Ltda.	(de responsabilidad) limitada	(акционерное общество) с ограниченной ответственностью
M.	Ministerio	министерство
M. de AA.EE.	Ministerio de Asuntos Exteriores	Министерство иностранных дел, МИД
M., M, m., m	minuto	минута
M., m.	muy	очень
m., m/	mi, mío	мой
m., mt.	metro	метр
m. ²	metro cuadrado	квадратный метр, м ²
m. ³	metro cúbico	кубометр, м ³
M.E.	moneda extranjera	иностранный валюты
m/., m.	mes	месяц
m/c., m/c	mi cuenta; mi cargo; mi casa	(в) мой счет; мой груз; моя фирма
m/f., m/fr.	(a) mi favor	в мою пользу
m/fra., m/fact.	mi factura	моя фактура (или на-кладная)
m/n., M.N.	moneda nacional	национальная валюта
m/v.	meses vista	сроком на (столько-то) месяцев по предъявлении
Máx., Max., máx., max.	máximo	максимальный, максимум
merc.	mercancía	товар, груз

Mg., Mg, mg.	milígramo	миллиграмм, мг
Min, Min., mín.	mínimo	минимальный, ми- нимум
ml., ml	mililitro	миллилитр, мл
Mm, mm., mm, m/m., m/m	milímetro	миллиметр, мм
Mod., mod.	modelo	образец
N	norte	север, С., с.
n.	nacido	родившийся (в та- ком-то году)
n.	nata	урожденная (перед девичьей фамилией)
N., N	nota	примечание
N., N, n.	nacional	национальный
N., N, n.	nombre	имя; имя и фамилия; название
N., n/.	nuestro/nuestra	наш
N.B., NB	<i>nota bene</i> , “nótese”	нота-бене
N.I.F.	número de identifi- cación fiscal	идентификационный номер (для физиче- ских лиц, Испания)
N.O., NO., NO	noroeste	северо-запад, с.-з.
n/c.	nuestra casa	наша фирма
n/cgo.	nuestro cargo	наш груз; (в) наш де- бет
n/cta. N/C., n/c.	nuestra cuenta	наш счет
n/ch.	nuestro cheque	наш чек
n/f.	(a) nuestro favor	в нашу пользу

n/fra., n/fac.	nuestra factura	наша фактура, наша накладная
n/g.	nuestro giro	наш (денежный) перевод; наш вексельный оборот; наше жиро; наша тратта
N/L., n/L., n/l.	nuestra letra	наш вексель
n/o.	nuestra orden (de pagos)	наše платежное поручение, наш “приказ”
n/P., n/p.	nuestro pagaré	наše долговое обязательство; наша расписка; наш вексель
N/ref., n/ref.	nuestra referencia...	ссылка на...
N/ref., n/ref., n/r., n/r	nuestra remesa	наша римесса
NE	nordeste	северо-восток, с.-в.
Nom.	nominal	номинальный
Núm., No., N. ^o , N. ^o ., n. ^o ., n. ^o	número	номер; число; количество
O., O/., o., o/	orden	платежное поручение
O.M., OM	Orden ministerial	постановление министерства (или министра)
O., O	oeste	запад, З., з.
O/p.	orden de pago	платежное поручение
P.	poder; policía	власть; полиция; полицейский
P., P, P/, p., p	por	за (такого-то); по поручению (такого-то) лица (в документах ставится перед подписью)

P., p.	porte	доставка; перевозка
P., p., pr.	precio	цена
p., p. ^a , p ^a	para	<i>предлог</i>
p., p/, p. ^r	por	<i>предлог</i>
p., pmp.	próximo	следующий (о году, месяце и т.п.)
p.a.	peso aproximado	ориентировочный (или приблизительный) вес
P.A., PA, P.a., P/a, p.a.	por autorización (o por ausencia)	за (такого-то) (в документах перед подписью)
p.c.	лат. per capita	(доход) на душу населения
p.c., p%	por ciento	процент
P.D.	por delegación	по поручению (такого-то лица или организации)
P.D., PD, P.d.	posdata	постскриптум
p.ej.	por ejemplo	например
P.N., p.n.	peso neto	вес нетто, чистый вес
p. ^o , P.	paseo	бульвар
p.o., P.O., p/o	por orden	по поручению
P.P., PP, p.p., P.p.	porte pagado	с оплаченной доставкой
P.P., PP., p.p., pp	por poder	по доверенности, по полномочию
P.S.	post scriptum	постскриптум
p.s.	por sustitución	исполняющий обязанности, и.о.
P.V.P., PVP	precio de venta al público	продажная цена (розничная цена на потребительские товары)

P., P., p/.	pagaré	долговое обязательство; расписка
p/cta., p/cta	por cuenta	за счет (такой-то фирмы или такого-то лица)
p/p	por persona	на (каждого человека), на душу населения; с (каждого) человека
Pág., págs., P., P.	página	страница
Pcia., Pv., prov.	provincia	провинция
Pl., P., Pza., pza.	plaza	площадь (в населенном пункте)
pr.	poder	доверенность
pxmo.pdo., ppdo., p.p.	próximo pasado	в прошлом месяце; (в такой-то день) на прошлой неделе
PYME, PYMES, PYMES	pequeñas y medianas empresas	мелкие и средние предприятия (Испания)
pza.	pieza	штука, шт
Ref., Rf. ^a	referencia	ссылка
rte.	remitente	отправитель
r.p.m.	revoluciones por minuto	оборотов в минуту
S.A., SA, s.a., S. _{dad} A. _{ma}	sociedad anónima	акционерное общество
S.C., S.c., s.c., s./c., s/c., s/c	su casa	ваша фирма

S.E. u O., SEUO, s.e.u.o.	salvo error u omisión	исключая ошибки и пропуски
S.E., SE	Su Excelencia	его превосходитель- ство
S.E., SE., SE	sudeste, sureste	юго-восток, ю.-в.
s.f.	según factura	согласно накладной
s.f.	sin fecha	без указания даты
S.G.	sin gastos	без издержек
S.L., SL	sociedad (de res- ponsabilidad) limitada	общество с ограни- ченной ответствен- ностью
S.M., SM	Su Majestad	Ваше величество
S.O., SO., SO	sudoeste, suroeste	юго-запад, ю.-з.
s.p.	su pedido	ваши заказ; ваша просьба; ваш запрос
S.R.C., s.r.c.	se ruega contestar	ответьте, пожалуйста
S.S., s.s.	seguro servidor	покорный слуга (эпистолярно)
S.S.M.M.	Sus Majestades	Ваши величества
S.S.S., s.s.s., sss	su seguro servidor	ваши покорный слуга (эпистолярно)
s/cgo., s/c.	su cargo	ваши груз; (в) ваш де- бет
s/fra.	su factura	ваши фактура; ваши накладная
s/g.	su giro	ваши перевод; ваши жиро; ваши тратта
s/L., s/l.	su letra	ваши вексель
S/N., S/N, Sn., s.n., s/n., s/n	sin número	без указания номера; б/н

s/o.	su orden (de pagos)	ваше платежное поручение; ваш “приказ”
s/p.	su pagaré	ваше долговое обязательство; ваш вексель; ваша расписка
s/r.	su remesa	ваши (денежный) перевод
s/ref., s/ref	su referencia	со ссылкой на ваш номер
Sdad.	sociedad	общество
Sdo., sdo.	saldo	сальдо
Sf., s.f., s/f., s/fv.	(a) su favor	в вашу пользу
Sg., s/g., s/.	según	согласно, соответственно
sig., sg., sgte.	siguiente	следующий
Soc.	sociedad	общество; объединение, товарищество
Sr., Sr., S. ^r	Señor	сеньор, господин
sra., s ^{ra}	secretaria	женщина-секретарь
Sra., Sra., S. ^a	Señora	сеньора, госпожа
Sras.	señoras	дамы, госпожи
Sres., Srs., S.S., SS	señores	господа
sro., s ^{ro}	secretario	секретарь
Srta., Srita., Sr. ^{ta}	señorita	сеньорита
ss., sigs.	siguentes	следующие
T., T	tara	тара, упаковка
T., Tel., tel., Tel,	teléfono	телефон
Teléf., tef., tlf.		

T.M., TM., TM, Tm., Tm, T(m)	tonelada métrica	метрическая тонна
t/.	talón	талон, купон
Tit., tit., tit.º, titº.	título	ценная бумага, документ; титул, звание
Ud., Ud	usted	Вы (форма вежливого обращения к одному лицу)
Uds., Uds	ustedes	Вы (форма вежливого обращения к нескольким лицам)
últ., últ.º	último	прошедший, прошлый (о году, месяце и т.п.)
ultim. ^{te}	últimamente	в последнее время; наконец, в конечном счета
V, v., vro.	vuestro	ваши
V., v.	véase	смотри, см.
V., V/, v.	valor	стоимость; величина, значение
V.E., VE	Vuestra Excelencia	вашие превосходительство
V.G., v.g., vg., v.gr.	verbigracia	например, для примера
V.I., VI	Vuestra (Señoría) Ilustrísima	ваша светлость
V.º B.º, VºBº, Vo.Bo.	Visto bueno	разрешаю, согласен, утверждаю
V/.	vále	расписка, квитанция; вексель, чек
v/c.	vuestra cuenta	ваши счет

V/cta.	valor en cuenta	сумма на счету
V/r.	valor recibido	поступившая сумма, полученная сумма
Vd.	usted	Вы (форма вежливо- го обращения к од- ному лицу)
Vda., v., v	viuda	вдова
Vds.	ustedes	Вы (форма вежливо- го обращения к не- скольким лицам)
vol.	volumen	объем
vra.	vuestra	ваши
vto.	vencimiento	истечение срока (платежа, векселя)

* Сокращенные обозначения международных коммерческих терминов в данной таблице не приводятся, см. лингво-коммерческий комментарий урока 3.

Инициалы

Имя может обозначаться начальной буквой лишь в том случае, если оно легко узнаваемо. При этом обязательно использование точки.

Список основных инициалов имен

A.	Alberto, Alfonso, Ángel, Ángeles, Antonio
Alb.	Alberto
Alf.	Alfonso
Álv.	Álvaro
Anto.	Antonio
B.	Benito, Benedicto, Bartolomé
Br.	Braulio
C.	Carlos, Carmen, Cayo, César
C. ^a	Carlota, Carolina, Cristina
Cdad.	Caridad
Cn.	Cneo
Cons.	Constantino
D.	Domingo
Dn.	Daniel
E.	Emilio
Er.	Ernesto
Eu.	Eugenio, Eufemio...
F.	Felipe, Francisco
Fdo.	Fernando
G.	Gabriel, Gonzalo, Guillermo
I.	Inés
Ig.	Ignacio

Inma.	Inmaculada
J.	Jaime, Javier (Francisco...), Jesús, Jorge, José, Juan, Julio
J. ^a	Josefina, Juana
Jn.	Juan
Js.	Jesús
L.	Luis
Ldo.	Leonardo
M.	María, Marta, Miguel
M. ^a	María
Mgna.	Magdalena
P.	Pedro, Pablo
Pb.	Pablo
Pd.	Pedro
R.	Rafael, Ramón, Raúl, Roberto, Rosa
R. ^o	Rodrigo
S.	Santiago, Soledad
T.	Teresa, Tomás
V.	Vicente
Vis.	Visitación
W.	Wilfredo
Y.	Yolanda
Zac.	Zacarias

Дополнительная информация

Informaciones de interés

HOTELES

<http://interhotel.com>

Reserva e información telefónica : + (34) 902 180743

Más de 120.000 hoteles del mundo.

AEROPUERTOS

<http://interhotel.com/airports/es/>

Aeropuertos del mundo (Europa, África, América del Norte, América del Sur, Centroamérica, Asia, Oceanía, Oriente Medio)

DIVISAS

<http://www.oanda.com/convert/classic?user=interhotel&lang=es>

Convertidor de 164 Divisas

HORAS

<http://interhotel.com/intl/es/timeconverter.html>

Convertidor Horario

TURISMO Y VIAJES

ARGENTINA

Este país posee algunas de las montañas más altas del mundo, los desiertos expansivos, y de las cascadas más impresionantes.

Cuándo ir

Preferentemente entre octubre y marzo, época que corresponde a los meses de primavera y verano en el hemisferio austral. La estación de invierno es, no obstante, agradable en las regiones de Salta, de San Juan y de Mendoza, en las mesetas soleadas que dominan las

cimas nevadas de los Andes. Se puede practicar el esquí, bien en la frontera chilena (Portillo), bien en la Patagonia septentrional, en la región de los lagos (San Carlos de Bariloche).

Cómo ir

Teniendo en cuenta las distancias y la monotonía de la Pampa, preferentemente en avión, a condición de hacer luego excursiones en coche o autocar cuando se llegue al destino. Un puente aéreo une Buenos Aires con Montevideo, su vecina uruguaya, y se vuela directamente al centro de la capital.

El argentino le da mucha importancia al capítulo del nacionalismo. Hay que manifestar, pues, el mayor respeto en lo que respecta a la historia de la República, a sus héroes, a su pasado. No hay que poner en duda que Buenos Aires eclipsa a todas las demás ciudades de América Latina. A los argentinos les gusta también la elegancia en el vestir: no hay que dudar en vestirse bien. No hay que olvidar que el célebre cantante de tangos, Carlos Gardel, aunque nacido en Toulouse, fue y sigue siendo una gloria nacional de primera magnitud, el símbolo del alma argentina. Hay que esforzarse para olvidar que estamos en el continente americano, sospechando mezcla de razas: los argentinos, de una vez por todas, son los europeos de América Latina.

Los horarios se sitúan a medio camino entre los de España y los de Italia o Francia.

BOLIVIA

Conviene saber

Su situación política es inestable, debido al enfrentamiento entre el Gobierno y los productores de coca. No se necesita visado para viajes inferiores a 90 días. Con raras excepciones, las carreteras son malas y accidentadas. Hay que viajar con precaución por las regiones de Chapare, Puerto Suárez (por el tráfico de cocaína) y Non Yungas (caminos peligrosos). Los autocares son pintorescos y al alcance de todos los bolsillos, pero los viajeros que tienen prisa preferirán los colectivos (taxis colectivos asequibles) para

distancias medias y el ferrolús (especie de automotor) para los grandes recorridos.

Compras

Es difícil volver de Bolivia sin una colección de jerseys de lana de llama o alpaca, gorros con orejeras, ponchos coloreados o joyas de plata. Todo esto se puede conseguir en La Paz, pero naturalmente es más caro y menos auténtico que en los mercados de pueblo. Los amantes de instrumentos de música andinos tendrán mil cosas que escoger en Oruro, donde se encuentran, flautas y charangos a precios muy ventajosos.

CHILE

Un país lleno de belleza natural, rodeada de lagos, montañas, glaciares, volcanes y parques naturales.

Conviene saber

Formalidades de entrada: Pasaporte válido. No hace falta visado ni vacuna.

Modo de vida: El modo de vida chileno es muy parecido al de España. Desayuno ligero, comida abundante, a veces seguida de una siesta. Cena servida en torno a las 9 de la noche. Hay que anotar que, en los restaurantes de cierta clase, la gente va bien vestida por la tarde; el traje y la corbata a veces son de rigor.

Medios de transporte: Aparte del avión, se puede elegir entre el coche alquilado que permite la visita norte-sur por la carretera Panamericana, y el ferrocarril, que también recorre el país en sentido longitudinal, con líneas transversales hacia los puertos del Pacífico, ofreciendo panoramas de montaña impresionantes. En la ciudad, y sobre todo en Santiago, los taxis no son caros. Los autobuses son bastante complicados de usar, pero son rápidos y baratos. El metro de Santiago no está terminado; la única línea en servicio, que pasa bajo la Alameda Bernardo O'Higgins, es muy apreciada por su rapidez y confort.

Compras

Ponchos. Existen muy finos, en lana de cordero o de llama, pero tienen menos colorido y sus dibujos son menos elaborados que en otros países de América Latina.

Cestería. Se encuentran objetos magníficos, sobre todo en la región de Rari, donde las mujeres sacan de las raíces del álamo fibras tan finas como las crines de un caballo.

En este campo hay que destacar que en el mercado indio de Temuco se pueden comprar bellísimos animales de mimbre, trenzados por los araucanos según técnicas heredadas secularmente.

Madera. Sobre todo los pesados estribos de los «*duasos*», en forma de zuecos, están finamente trabajados y por otra parte, se pueden destacar los «*moai*» que son modelos en pequeña escala de las estatuas de la isla de Pascua, si es que verdaderamente proceden de la isla.

Cerámica: Hay numerosos objetos de terracota. Los más apreciados son las cerámicas negras de Quinchamalí.

Plata. Se encuentran todo tipo de joyas de plata. Las más bellas las fabrican los araucanos, que suelen mezclar estaño con la plata.

Cobre. Es el metal nacional y el elemento de decoración por excelencia: joyas, utensilios, incrustaciones de muebles, de paneles, etc.

COLOMBIAConviene saber

La mejor época del año para visitar Colombia es la estación seca, de diciembre a abril. La temperatura depende de la altitud, hay que proveerse a la vez de vestidos cálidos y ligeros.

Incluso en las grandes ciudades, es prudente beber agua mineral o agua hervida, ya que los riesgos de tifus son elevados. La hepatitis está muy extendida y se aconseja a los visitantes el hacerse inyectar gamma-globulina antes de su estancia. La vacuna contra la viruela no es obligatoria.

Las carreteras son de calidad desigual. Más vale evitar conducir de noche, so pena de tener que esperar una reparación hipotética durante horas en un frío glacial. Los coches no se privan ni de pinchazos ni de reventones, y uno puede optar por el tren cuando las carreteras no están asfaltadas. Hay que tener cuidado con los taxis ilegales, el resultado puede ser un robo o un secuestro.

Colombia ha conseguido fama de violencia que no deja de tener cierto fundamento. El tráfico de drogas de Guajira, el de esmeraldas (las minas ahora están seriamente controladas por el Estado), la superpoblación de las grandes ciudades y el paro, ha llevado el desarrollo de la criminalidad. Los ladrones y rateros son de notable habilidad por lo que llevar joyas, aparatos fotográficos u otros objetos de valor no es muy aconsejable.

Más vale, por lo demás, ocultar el dinero en un bolsillo secreto, llevando siempre a mano una suma ligera, destinada a contentar a un eventual agresor de carácter irascible y de navaja fácil. Es peligroso mezclarse con una multitud y circular solo por la noche, pero aparte de esto, la vida en Bogotá, por ejemplo, no es más peligrosa que en muchas otras capitales.

Es mejor visitar las zonas turísticas más importantes, evitar las zonas rurales y de montaña. Evitar también los llanos orientales, en especial los departamentos del Guaviare, el Meta, el Caquetá y Arauca.

Compras

Colombia es uno de los países de América Latina en que el costo de la vida es más bajo. Se encuentran evidentemente esmeraldas y joyas de oro y plata, sobre todo en Bogotá, pero los collares de cuarzo, las piedras semipreciosas o incluso granos teñidos son también originales, siendo al mismo tiempo más asequibles. Los objetos de cuero son de excelente calidad y se puede uno procurar por todas partes maletas, bolsos, botas y cinturones.

La ruana (poncho colombiano) es a la vez cálida y elegante. Por fin, el artesanado tradicional ofrece cantidad de recuerdos con sus cerámicas, cestería y objetos tallados en cuerno.

COSTA RICA

Cómo ir

Desde España, las conexiones aéreas con Costa Rica se realizan vía Miami a San Juan de Puerto Rico con varios vuelos semanales.

Compras

Vasijas y caretas de cerámica decoradas a mano, que copian modelos de las tres culturas indígenas (térribes, misquitos y guatusos), artículos fabricados en henequén (mimbres), tallas de madera que reproducen animales y pájaros exóticos.

CUBA

Visite esta isla llena de playas de agua cristalina.

Cuándo ir

El clima es tropical sin grandes excesos, refrescado por los vientos alisios. Hay dos estaciones, la lluviosa de mayo a octubre y la seca, de noviembre a abril. Se disfruta del sol un promedio de 330 días al año, con una temperatura media de 25,5° C. El mes más frío es enero y el más cálido julio. Los meses de menos precipitaciones son agosto y diciembre. Se recomiendan vestidos ligeros, tanto para el día como para la noche, aunque para visitar algunos lugares, como el cabaret Tropicana, se requiere algo un poco más formal. Todo visitante debe poseer un pasaporte o un documento de viaje expedido a su nombre y la correspondiente visa o Tarjeta del Turista.

Cómo ir

Tanto Iberia como Cubana de Aviación realizan diversos vuelos semanales desde España a La Habana. En el caso de los vuelos a Cayo Coco, Cubana de Aviación cubre los desplazamientos internacionales hasta el Cayo. Existe un aeropuerto internacional en Ciego de Ávila a 80 km.

Compras

Cada hotel, villa o aeropuerto cuenta con tiendas en las que se encuentran artículos de firmas de prestigio, amén de puros habanos,

ron cubano, jugos, conservas, artesanías diversas, libros, discos, tarjetas postales, camisetas, etc. La flor nacional es la mariposa, una especie de jazmín de flores blancas y olorosas. Fue símbolo de rebeldía y pureza durante las guerras de independencia. El ave nacional es el tocororo, una especie autóctona que reproduce en su plumaje los colores de la enseña nacional. El árbol nacional es la palma real, que aunque no es oriunda de la isla, su profusión y simbolismo es de la máxima significación para los cubanos.

ECUADOR

Conviene saber

La mejor época para visitar Ecuador es la estación seca, de junio a octubre. Las temperaturas varían según que se esté en la costa, en la sierra o en Oriente. Se recomienda llevar vestidos calientes y vestidos ligeros. Las playas son especialmente bellas en la costa norte, cerca de Esmeraldas. En Quito, las mañanas son soleadas, pero por las tardes suele haber tormentas.

La línea equinocial pasa muy cerca de allí, por lo que el sol sale y se pone todo el año a la misma hora.

La carretera principal que atraviesa el país de norte a sur, pasando por la capital es excelente. Las carreteras transversales están en peor estado, pero los transportes en común, sobre todo los autocares, saben enfrentarse con las dificultades del terreno. Hay que tener cuidado al conducir, pues casi nadie respeta las reglas. Conducir de noche puede ser una pesadilla.

La vida es muy asequible ya se trate de hoteles, restaurantes o transportes.

Es mejor no visitar las zonas de la Amazonía próximas a la frontera con Colombia, y viajar con precaución por Guayaquil y zonas de playa en Esmeraldas y Manabí.

Hay que prever remedios contra la disentería y, si es posible, beber agua mineral fuera de las grandes ciudades.

Compras

Si el Ecuador es la patria de los auténticos sombreros «panamás», es también un inmenso mercado para las falsas cabezas reducidas de los indios Jívaros. En cambio, los ponchos de lana son de excelente calidad, y uno no puede dejar el país sin una blusa bordada, un cinturón tejido y un tapiz de los indios salasacas. Por no hablar, por supuesto, de los cueros y cerámicas.

EL SALVADOR

Conviene saber

ADVERTENCIA: Este país, con indudables encantos turísticos, ha estado sometido durante los últimos años a fuertes tensiones sociales que han generado un clima de violencia. Ante la falta de seguridad, el turismo se ha resentido considerablemente, siendo muy limitadas las ofertas disponibles.

ESPAÑA

Descubra las playas y las costumbres del país turístico por excelencia.

Conviene saber

España es el tercer destino turístico en el mundo después de Estados Unidos y Francia, con unas cifras que oscilan entre los 50 y 60 millones de turistas al año.

La variedad geográfica, cultural, lingüística, climatológica, gastronómica y sobre todo sus miles de kilómetros de playas, hacen de España un destino turístico atractivo para todo tipo de preferencias.

Miles de kilómetros de costas en mar mediterráneo, el cántabro, el océano atlántico, y los archipiélagos Canario y Balear son el principal atractivo turístico ya que atraen cada año a los turistas, sobre todo de El Reino Unido, Alemania, los países nórdicos y demás países europeos. Excelentes playas, servicios, instalaciones hoteleras y abundante oferta gastronómica y sobre todo precios atractivos para el turista europeo avalan su posición en el turismo mundial.

España es además un destino muy importante para el turismo cultural, con sus cientos de museos, patrimonio de la humanidad, monumentos prehistóricos, romanos, árabes y medievales. Ciudades como Toledo, Córdoba, Granada, Sevilla, Salamanca, Segovia y Santiago de Compostela son la meca de los amantes de la arquitectura y la historia de todos los países del mundo.

Como consecuencia del enorme salto económico que ha dado España en las últimas décadas, convirtiéndose en una de las 10 economías más importantes a nivel mundial, es también importante el turismo de incentivos, negocios y congresos con una excelente infraestructura por todo el país. Ciudades como Madrid, Barcelona, Valencia, Bilbao, Sevilla son el destino diario de políticos, hombres de negocios, estudiantes, etc.

Gastronomía

La variedad cultural de España con sus regiones autónomas se refleja también en su gastronomía, de norte a sur y de Este a Oeste. La paella valenciana, la fabada asturiana, el cocido madrileño, el gazpacho andaluz, el pulpo a la gallega, el cordero segoviano, el vino riojano, la cava catalana y un sin fin más de platos y bebidas de renombre por todo el mundo son uno de los principales avales de España como país turístico por excelencia.

Ocio

Una enorme oferta de festividades religiosas y tradicionales locales, de las cuales destacan la Semana Santa en todas las provincias, sobre todo en Sevilla, la Feria de Abril de Sevilla, Las Fallas de Valencia, Los San Fermínes de Pamplona, además una oferta cultural abundante de museos, teatros, cines, discotecas, verbenas locales.

El país ofrece también varias posibilidades para la práctica de deportes acuáticos y aventura, senderismo, ciclismo además de una destacable red de balnearios.

Compras

Cerámica, bronce, barro y madera son los materiales de la variadísima artesanía española de la cual destaca por su belleza y perfección el arte de Toledo y la cerámica andaluza.

De los productos comerciales destacan la piel y los zapatos, la moda, los quesos, el vino y el jamón, y confitería local de cada región.

GUATEMALA

Conviene saber

La red viaria asfaltada comprende cuatro grandes ejes: la «Panamericana»; la ruta del Atlántico (en el valle del Motagua); la carretera de la Verapaz (hacia Cobán); y la carretera de llanura pacífica. Fuera de estas vías de gran circulación, las pistas que llevan a los pueblecitos en su mayoría son aptas para vehículos (al menos seis a ocho meses por año). Es prudente informarse antes de cada etapa (sobre todo en Petén) entre los conductores de los autocares locales, que es por lo demás la forma de transporte más utilizada, y, para el visitante de paso, la más práctica.

El país es bello siempre. De mayo a octubre, pese al esplendor de los paisajes, la estancia puede chafarse en parte por lluvias abundantes. El periodo más favorable se sitúa entre noviembre y mayo.

Las grandes ciudades y pueblos situados en los itinerarios turísticos (Panajachel, Chichicastenango) disponen de hoteles confortables; en otros sitios, hay que esperar menos comodidades (ver el Instituto Guatemalteco del Turismo, INGUAT, en el Centro Cívico, de Guatemala).

Compras

Se pueden adquirir las diferentes piezas de tejido que constituyen los trajes locales en algunas tiendas especializadas (centros turísticos) o en los mercados. En muchos pueblos, las mujeres solicitan directamente a los visitantes. En cualquier caso, una regla se impone: el regateo amistoso. Una reconversión reciente (debida al turismo) consiste en presentar los tejidos tradicionales en forma de paneles decorativos. Las mantas y ponchos de Momostenango, especialmente famosos, se venden por las cooperativas locales, pero se encuentran sobre todo en los mercados de las altas mesetas.

A parte de los productos tejidos, los mercados ofrecen todo tipo de artículos de cestería y de cerámica rústica, así como esculturas en madera, máscaras pequeñas, estatuas policromas, las más de las veces de una factura bastante sumaria.

La venta de objetos de excavaciones (jades, piedras, cerámicas) es cosa de los anticuarios. Está sometida a la expedición de un certificado, que podrá ser exigido por la aduana. La proliferación de copias supone que el comprador debe tener algún conocimiento en la materia.

HAITÍ

Conviene saber

ADVERTENCIA: Aunque se trata de un país con indudables curiosidades, su reducido tamaño hace que la mayoría de los turistas lo consideren como una etapa de un recorrido más amplio. Los viajes organizados ya preven la visita de los lugares de mayor interés, y generalmente incluyen una parada en alguna de las tiendas especializadas en ventas de objetos y recuerdos turísticos.

HONDURAS

Conviene saber

ADVERTENCIA: Aunque se trata de un país con indudables curiosidades, su reducido tamaño hace que la mayoría de los turistas lo consideren como una etapa de un recorrido más amplio. Los viajes organizados ya preven la visita de los lugares de mayor interés, y generalmente incluyen una parada en alguna de las tiendas especializadas en ventas de objetos y recuerdos turísticos.

MÉXICO

Conozca sus diversas culturas así como sus playas de agua azul turquesa.

Conviene saber

Como Méjico es inmenso, no se puede visitar a fondo en un solo viaje. Se organizará, pues, el itinerario en cuestión de sus preferen-

cias: arqueología precolombina, ciudades coloniales, pueblos indios, estaciones balnearias, etc. Si se desea entrar verdaderamente en contacto con las tribus indias que viven apartados de la vida moderna, habrá que prever auténticas expediciones, que comporten largas excursiones pedestres o ecuestres. Además, grandes partes del territorio están bastante mal comunicadas por carretera y hay que prever vehículos todo-terreno para explorar la Baja California o ciertas regiones del Estado de Chiapas. La señalización viaria a veces es deficiente, por lo que no hay que dudar en informarse en los cruces de caminos.

En los pueblos, las tardes de fiesta, el abuso de la bebida puede provocar un comportamiento bastante agresivo. Si, en la pulquería de un pueblecito, se os ofrece un vaso, no lo rechazéis: sería considerado como un insulto grave. Esto dicho, en general nadie es más afable, más cortés y mejor dispuesto a ayudar al extranjero que el mexicano medio.

NICARAGUA

Cuándo ir

El clima es tropical sin grandes excesos, refrescado por los vientos alisios. Hay dos estaciones, la lluviosa de mayo a octubre y la seca, de noviembre a abril. Se disfruta del sol un promedio de 330 días al año, con una temperatura media de 25,5° C. El mes más frío es enero y el más cálido, julio. Los meses de menos precipitaciones son agosto y diciembre. Se recomiendan vestidos ligeros, tanto para el día como para la noche.

Cómo ir

Hay vuelos diarios desde Miami, Caracas, Bogotá y otros países vecinos hasta Managua.

PANAMÁ

Cuándo ir

El clima es tropical sin grandes excesos, refrescado por los vientos alisios. Hay dos estaciones, la lluviosa de mayo a octubre y la

seca, de noviembre a abril. Se disfruta del sol un promedio de 330 días al año, con una temperatura media de 26-27° C. El mes más frío es enero y el más cálido julio. Los meses de menos precipitaciones son agosto y diciembre.

Cómo ir

Se puede volar desde Caracas, Bogotá o Miami con cualquier línea aérea nacional, varias veces al día.

Compras

Artesanía, ropas femeninas (polleras), utensilios antiguos (reproducciones), madreperlas.

PARAGUAY

Cuándo ir

La mejor época para visitar el Paraguay es invierno, de mayo a septiembre. Hace mucho calor durante el resto del año.

Compras

La producción más característica del país es la famosa puntilla o encaje «ñanduti», mucho más barato en Itauguá que en Asunción.

También entre lo textil, el «aho poi», tejido bordado a mano, es muy apreciado para la confección de blusas campesinas y camisas que luego usarán los hombres.

En otro campo de la artesanía se encuentra en Asunción un gran número de pequeñas tiendas especializadas en artículos de cuero de buena calidad, que van desde la silla a las maletas, pasando por botas, a precios fuera de toda competencia.

PERÚ

Descubra sus ciudades coloniales que han preservado la herencia de los conquistadores españoles, explora la ciudad perdida de Machu Picchu.

Conviene saber

Hay brotes estacionales de cólera y fiebre amarilla.

Hay que evitar los departamentos de San Martín y Huánuco por el narcoterrorismo. Provincias de Ayacucho, Huanacavelica, Apurímac, Junin y Pasco. Se puede viajar con precaución por los centros históricos de Lima, Cuzco y Arequipa pues existe peligro de robo.

Debido a las diferencias de temperatura entre la costa y la montaña, es prudente llevar vestidos ligeros y vestidos de abrigo.

La altitud de los Andes puede llegar a fatigar. Por encima de los 3.000 metros se aconseja reposar dos o tres horas después de llegar, antes de emprender cualquier visita. Más vale igualmente beber y comer ligeramente, y si es preciso, procurarse Coramina Glucosada en las farmacias. A falta de ello se puede beber mate de coca (infusión a base de hojas de coca). Los «andinistas» recomiendan llevar siempre un gorro de lana para librarse del «sorche» (mal de las montañas).

Hay que tomar el avión para evitar tramos de carretera demasiado escarpados y ver el panorama de la cordillera.

Compras

Los artesanos peruanos producen variados tejidos, cerámicas, objetos de cuero, joyas de plata. Los ponchos, gorros y bolsas de lana de llama o de alpaca se compran en los mercados siendo los mejor provistos los de Puno, Ayacucho y Cuzco.

Antes de comprar piezas de artesanía hay que solicitar el certificado del Instituto Nacional de Cultura.

PUERTO RICO

Cuándo ir

El clima es tropical sin grandes excesos, refrescado por los vientos alisios. Hay dos estaciones, la lluviosa de mayo a octubre y la seca, de noviembre a abril. Se disfruta del sol un promedio de 330 días al año, con una temperatura media de 25,5° C. El mes más frío es enero y el más cálido. Julio. Los meses de menos precipitaciones son agosto y diciembre.

Cómo ir

Iberia tiene tres vuelos semanales (martes, jueves y sábados) entre Madrid y San Juan. Si prefiere los viajes organizados, todos los mayoristas de viajes incluyen Puerto Rico entre sus destinos.

REPÚBLICA DOMINICANA

Visite esta isla llena de playas de agua cristalina.

Cuándo ir

La temperatura es tropical, suavizada por los vientos alisios, con una media de 25° C todo el año. La temporada alta va desde mediados de diciembre a mediados de abril.

Cómo ir

Consultar siempre las compañías aéreas de la antigua metrópolis que suelen tener vuelos regulares y ofertas de temporada. Alquilar un taxi es la mejor manera de conocer la isla. Los conductores actúan como guías turísticos.

Ocio

Toda clase de deportes náuticos y de buceo. También la pesca es una excelente opción para los aficionados.

Compras

En general se ofrecen al viajero, prendas de algodón estampadas o pintadas a mano. También, cerámica y objetos de madera tallada y de paja. Son interesantes las conchas marinas. Imprescindible probar el ron del lugar.

URUGUAY

Conviene saber

Un pequeño estado cuya situación económica se degradó paulatinamente a partir de los años 70. Hoy se está recuperando de la crisis. Tiene indudables atractivos turísticos.

Ocio

Para los amantes de las aves existen rutas de observación, no en vano Uruguay significa (en el antiguo idioma guaraní) el país de los pájaros pintados.

VENEZUELA

Un país con playas espectaculares, así como una cultura llena de riquezas.

Cuándo ir

El clima es subtropical con temperaturas medias de 27° C.

Cómo ir

Iberia y Viasa tienen vuelos diarios Madrid-Caracas. Existen vuelos charter hasta Isla Margarita. El transporte aéreo en el interior del país es excelente. Desde el aeropuerto de Maiquetía (Caracas), se puede enlazar con vuelos a Canaima, Puerto Ayacucho, Tucupita, Los Roques, Isla Margarita, Mérida, Maracaibo y otros destinos turísticos.

Compras

Loza, tapices, chinchorros (hamacas), tallas de madera, objetos de plata, marroquinería, artesanía, cueros que se pueden encontrar en una multitud de centros comerciales, situados en el Paseo de las Mercedes, Tamanaco o en Sabana Grande. Mérida, en el corazón de los Andes, es un puro bazar. Se pueden comprar perlas en Isla Margarita y rones añejos, como el antiguo de solera Santa Teresa.

Список
рекомендуемой литературы

Виноградов В.С. Грамматика испанского языка. Практический курс. — М.: Высшая школа, 1990. — 432 с.

Пасмурнов И.И. Словарь сокращений испанского языка.— М.: РУССО, Русский язык, 1996.— 624 с.

Бегонья Прието Пераль. Бизнес испанский за 30 дней. — К.: Методика, 2002.— 320 с.

Русско-испанский внешнеторговый словарь / И.В.Воскресенская, В.И.Митрохина, А.О.Кувалдин, А.В.Кузнецов. М.: Русский язык, 1990.— С.463-464.

Словарь банковско-биржевой лексики на шести языках /Сост. Ю.А.Бобылев. — М.: МаксОР, 1992.— 288 с.

Шевкун Е.В., Курченко О.О. Іспансько-український словник економічних термінів. — К.: Видавництво “Корнійчук”, 2001. — 344 с.

Shevkún E., Obrúchnikova O. Español: economía y finanzas. — К.: ВВП “Компас”, 2000.— 192 с.

Учебное издание

КАЛУСТОВА Ольга Михайловна

**БИЗНЕС-КУРС
ИСПАНСКОГО ЯЗЫКА**

Ответственный за выпуск *А.Б. Рассомахин*
Компьютерная верстка *С.В. Ивахнова*

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 29.01.04.953. П. 000216.06.01 от 19.06.2001 г.

Подписано в печать 8.07.04.
Формат 84×108/32. Гарнитура Таймс. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 23,52. Уч.-изд. л. 26,8.
Тираж 7000 экз. Заказ № 1833

ЗАО «Славянский дом книги».
Лицензия на издательскую деятельность № 065171 от 14.05.97 г.
129327, г. Москва, ул. Коминтерна, д. 26

Издательство ООО «ИП Логос».
Свидетельство гос. реестра издателей: ДК № 365 от 19.03.2001 г.
030057, г. Киев-57, ул. Смоленская, 5/1.
Тел. 10-380-044-456-58-32
Тел./факс 10-380-044-456-50-39
E-mail: vp_logos@ukr.net

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленных
диапозитивов в ОАО «Издательско-полиграфическое предприятие
«Правда Севера».
163002, г. Архангельск, пр. Новгородский, 32