

## **Предконтрактная переписка как вид делового письма на практикуме по культуре письменного речевого общения**

На современном этапе развития общества, международных отношений и системы образования в частности первоочередной целью педагогов вузов становится обучение студентов в соответствии с существующими российскими и международными стандартами «модели специалиста». Основной целью российского профессионального образования является «подготовка квалифицированного работника соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда, компетентного, ответственного, свободно владеющего своей профессией и ориентированного в смежных областях деятельности, способного к эффективной работе по специальности на уровне мировых стандартов, готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности» [Приказ N393, 2002].

В целях достижения необходимого качества образования планируется усилить роль такой дисциплины, обеспечивающей успешную социализацию обучаемых, как иностранный язык. Для этого во многих вузах России разрабатываются и апробируются различные программы учебных курсов по иностранному языку, направленных на глубокое и всестороннее развитие лингвистических навыков. Так, нашел свое применение практикум по культуре письменного речевого общения на английском языке, основной целью которого является повышение уровня письменной речевой культуры будущего специалиста, что составляет важную часть его профессиональной подготовки [Егурнова 2008: 4].

На занятиях студенты овладевают дискурсивной структурой текстов разной стилистической направленности: нейтральных, научных, публицистических, а также официально-деловых. Они учатся грамотно

излагать мысли и соблюдать правильное структурное оформление и содержательное наполнение различных видов эссе (повествовательного, описательного, аргументативного и т.п.), писем личного и делового характера.

В связи с тем, что многие отечественные компании стремятся перевести свои деловые экономические отношения на более высокий, международный уровень, тем самым увеличивая масштабы производства, заключая выгодные контракты и преумножая прибыль, особое внимание на практикумах по культуре письма уделяется умению вести деловую переписку на английском языке и в частности – предконтрактную переписку.

Предконтрактная переписка – это обмен письмами делового характера, предшествующими заключению договора купли-продажи. Стороны обмениваются информацией, выясняя возможность совершения сделки, позиции сторон и т.п. Подобная переписка, при отсутствии каких-либо вопросов и недопонимания, состоит из 3-х последовательных процессов [Жданов 2006: 24]:

- 1) предложение (offer);
- 2) заказ (order);
- 3) контракт (contract).

Каждое из таких писем (1 и 2) оформляется на фирменном бланке компании, где заранее указаны ее логотип, название, адрес и контактная информация. Кроме того, такие письма должны быть выдержанны в деловом стиле. Для этого в английском языке существует много фраз и клише. Вот некоторые из них:

- We owe your address to the Agency “...”.
- I am writing to you to introduce our company. We are manufacturers of ...
- I am very pleased to write you about our company and its products.
- We believe that you may get interested in our products. We produce ...

- We are a company which imports/exports ... for the ... (industrial, do-it-yourself, etc.) markets.
- This is a new word in the world of ... (computers, techniques, etc.)
- It is an unprecedented ... (product, service, etc.)
- We suppose that our products will be of interest for ... (young families, teens, etc.)
- In fact we are interested in ... (long term working relations, creating a chain of retailers, agreements only, etc.) [Азарова 2005: 34]
- Please find enclosed 5 units of ... for your review and evaluation.
- We enclose our latest ... (catalogue, booklet, price list, etc.)
- The quantity discounts vary according to the size of the order.
- We can allow you a special discount of 20% on the prices quoted.
- We enclose our order for immediate delivery.
- Please supply/send us the undermentioned goods.
- Our usual terms are cash against documents.
- Kindly remember: this offer expires on September 30th. [Naterop 2004: 23]

Письмо-предложение обычно содержит следующую информацию: представление компании (продукта, услуг), описание преимуществ продукта, определение потенциальных потребителей, предложение о сотрудничестве, образцы продукта, готовность ответить на любые вопросы, стандартное окончание письма.



**LOLO Toys Company**  
**27 Lenin St.**  
**Komsomolsk-on-Amur, Russia**  
**Telephone (4217) 520444**

2 March, 2008

Nary Toy Products  
Taunton, Somerset  
England

Dear Mr. Nary,

I am very pleased to introduce you our company and its products (toys and table-games) for possible cooperation with your company.

Our table-games are new invention of modern scientists and educators. These games are highly recommended to children of two to ten. They make the educational and developmental process very interesting, absorbing and attractive for little gamers.

All our products are made of highly qualified materials and are approved by the Ministry of Public Health and Education.

I would like to emphasize that there are no such high-quality developmental products for children on English market.

We are particularly interested in long term relations with your trade company.

Please find enclosed 3 units of the product mentioned above for your review and evaluation and the latest catalogue of our goods with current price list.

Yours faithfully,  
*Подпись*  
O. Arapova  
Toys Dealer  
LOLO Toys Company.

Enc.

Заказ также имеет определенную форму: ссылка на письмо-предложение, повтор условий заказа (цена, качество, скидки и т.п.), подтверждение заказа, подтверждение условия платежей, указание сроков и условий доставки, стандартное окончание письма.

## NARY TOY PRODUCTS

P.O. Box 101335  
144 West 39 Street  
Kansas City, Kansas 61007  
Sanity713@mail.ru  
March 26, 2008

LOLO Toys Company  
27 Lenin Street  
Komsomolsk-on-Amur, Russia 681013

Dear Miss Arapova:

We thank you for your letter of March 2, in which you enclosed 3 units of the product and the catalogue with the price list.

We have tested your products and the demonstration convinced us that these models will meet our requirements. Your offer of a 12% trade discount is also satisfactory. We are therefore placing an order for 150 toys and 50 table-games, enclosing our official order form No 342-ASD.

Our usual method of payments is being cheque drawn on our account at London Credit Bank, London and we trust that this will be acceptable to you.

This order is subject to delivery before July 23, 2008 and we reserve the right to cancel the order and/or return the goods at your own risk and expense at any time after that date.

We look forward to receiving our order and doing business with you in future.

Sincerely yours,  
*Подпись*  
S.S. Brown  
Managing Director  
Nary Toy Products

Enc. Order No 342-ASD

### Библиографический список:

1. Российская Федерация. Законы. О Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года: федер. закон: [принят Правительством Российской Федерации 29 декабря 2001 г. № 1756-р]. – М.:

Приказ N 393 от 11.02.2002. – (Документ действует). – Режим доступа: [www.edu.ru](http://www.edu.ru)

2. Практикум по культуре письменного речевого общения основной образовательной программы подготовки дипломированных специалистов по специальности 031201 Теория и методика преподавания иностранных языков и культур // А.А. Егурнова / Рабочая программа по дисциплине. – Комсомольск-на-Амуре: ГОУВПО «КнАГТУ», 2008.

3. Азарова, О. «Я вам пишу» Деловые и личные письма по-английски и по-русски / О. Азарова. – Ростов н/Д, 2005. – 336 с.

4. Жданов, А.А. Деловые письма и контракты. На русском, английском, немецком языках / А.А. Жданов, И.Ф. Жданова. – М., 2006. – 288 с.

5. Naterop, B. Business Letters for all / Bertha J. Naterop, Erich Weis, Eva Haberfellner. – Oxford University Press, 2004. – 163 с.

Н.Д. Каджая  
г. Кутаиси, Грузия

### **О роли образцов судебной речи выдающихся русских юристов в становлении языковой личности при обучении русскому языку профессионального общения**

На юридическом факультете, наряду с программным материалом, необходимо учить студентов основам ораторской судебной речи. Судебное красноречие – это род речи, призванный оказывать целенаправленное и эффективное воздействие на суд, способствовать формированию убеждений судей и присутствующих в зале суда граждан. При этом следует четко разделить приемы прокурорской, или обвинительной, речи и адвокатской, или защитительной, речи. Студенты должны усвоить специфику судебной монологической речи. С этой целью на занятии по русскому языку как иностранному изучается (читается, переводится, воспроизводится) текст, в котором дается определение судебной речи: