

Литература

1. Аминова Л.В. Структурно-семантические особенности молодежного сленга в английском и французском языках: Автореф. дис. ... канд. филол. наук / Аминова Лиана Васимовна. – Уфа, 2004. – 18 с.
2. Арутюнова Н.Д. Метафора и дискурс / Н.Д. Арутюнова // Теория метафоры. – М.: Прогресс, 1990. – С. 5-33.
3. Бородина М.А. К типологии и методике историко-семантических исследований (на материале лексики французского языка) / М.А. Бородина. – Ленинград: Наука, 1979. – 230с.
4. Крысин Л.П. О речевом поведении человека в малых социальных общностях: Постановка вопроса / Л.П. Крысин // Язык и Личность. – М.: Наука, 1989. – С. 78-86.
5. Нахратова С.Ю., Сидорова Л.Н. Метафорическое концептирование как способ психологической интерпретации / структура языкового сознания.- М., Наука, 1990. – С. 96-105.
6. Шмелев Д.Н. Современный русский язык. Лексика: Учеб. Пособие для студентов пед. ин-тов / Д.Н. Шмелев – М.: Просвещение, 1977. – 334 с.
7. Girard E., Kernel B. Le vrai langage des jeunes expliqué aux parents qui n'entravent plus rien. – Paris : Albin Michel, 1996. – 269p.
8. Goudaillier J.-P. Comment tu tchatches! Dictionnaire du français contemporain des cités. – P. : Maisonneuve et Larose, 2001. – 304p.

Е.Л. Куксова

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ ФРАНЦУЗСКОГО ДЕЛОВОГО ПИСЬМА-ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В мире делового общения, где компании стремятся завладеть вниманием большего количества клиентов, широко используется коммерческое письмо. Особого внимания среди различных видов таких писем заслуживает письмо-предложение или оферта, в котором обычно указываются наименование предлагаемого товара, его количество и качество, цена, срок поставки, условия платежа, род упаковки и т.п. Оферта зачастую отправляется по инициативе продавца в следующих случаях: в ответ на запрос покупателя, на основе твердой договоренности о заключении сделки или спонтанно с целью привлечь новых клиентов или продвинуть новый товар среди постоянных покупателей. Следовательно, письмо-предложение – это разновидность коммерческого письма, целью которого является официальное предложение адресату относительно поставки той или иной продукции с указанием конкретных условий сделки.

Как отмечает А. Кеннеди, оферты часто приравнивают к договору о купле-продаже, поэтому они имеют юридическую силу и подлежат обязательному рассмотрению. Письмо-предложение требует обязательного официального ответа. Ученый отмечает, что письмо-предложение может быть твердым или свободным [Кеннеди 2006].

Твердое предложение, по мнению А. Кеннеди, представляет собой предложение на определенный товар, сделанное только одному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец считает себя связанным условиями предложения. Срок действительности предложения при этом является необходимым реквизитом твердого предложения, так как он определяет срок его обязательности по отношению к продавцу [там же].

Если продавец не получит ответ в течение установленного срока, то он автоматически освобождается от сделанного предложения, например:

Madame, Monsieur,

Suite à nos entretiens téléphoniques, nous avons le plaisir de vous annoncer que maintenant nous avons à notre disposition toutes les 350 tables de chêne dont vous avez parlé. Nous vous envoyons le jour même (indiquer la date) la facture de paiement N 345672 980 AS si cela vous intéresse encore. La marchandise vous sera livrée sous quarante huit heures ainsi que les échantillons de nos nouveaux produits.

Au cas si vous ne répondez pas à cette lettre au cours de trois jours nous annulerons la commande.

Nous vous envoyons ci-jointe un nouveaux catalogue de tous nos produits avec les prix et toute l'information complémentaire.

Dans attente de votre réponse positive, nous vous prions de croire, Madame, Monsieur, en l'expression de nos salutations distinguées.

В данном письме рассматривается предложение на покупку товара, о котором поставщик и покупатель неоднократно говорили по телефону. Продавец указывает дату отправления товара и номер платежного счета, отмечая, что в случае если покупатель не ответит на данное письмо, заказ будет аннулирован.

Если же предложение делается без всяких обязательств со стороны продавца, то оно считается свободным:

Madame, Monsieur,

L'essor du marché immobilier ces dernières années a pour conséquence directe la construction de maisons et autres immeubles en nombre important.

Depuis quelques mois, cette embellie semble ne plus progresser, forçant alors en prendre en considérations les demandes des clients en proposant des produits de qualités tout en respectant un grille tarifaire toujours plus restrictive.

A ce titre, nos gammes de matériaux de constructions présentent les avantages d'être d'un rapport qualité prix que vous ne pourrez trouver ailleurs. Leur fabrication, contrôlée selon les normes ISO 14001 s'effectue à partir de matières premières sélectionnées parmi ce qui peut se faire de mieux sur le marché.

C'est pourquoi et compte tenu de votre activité, nous souhaiterions vous rencontrer pour vous présenter plus en avant notre gamme de produits.

Dans cette attente, nous vous prions de recevoir, Madame, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.

В данной оферте не фигурирует четкая дата поставки товара, и оно носит скорее информативный характер для привлечения новой клиентуры.

Следует отметить, что оферта как твердая, так и свободная имеют много общего, наряду с принципиальными различиями. Так, например, письма оферты двух типов можно условно поделить на несколько частей: введение, где продавец

обосновывает важность использования данного товара; основная часть, где дается перечень продукции и излагаются такие условия коммерческой сделки как сроки, номенклатура продукции, ее количество, порядок расчетов и т. п.; заключительная часть, где продавец выражает свое желание на продуктивное сотрудничество с адресатом.

Также к общим чертам твердого и свободного предложения можно отнести конкретность и точность в изложении. Особенности составления оферты определяет структуру и стиль письма. В письме-предложении часто используются устойчивые клише.

Так, например, в поле «Objet» (тема) к тексту письма часто употребляются такие выражения как:

О предложении на поставку... _____ Offre de livraison de...

О поставке... _____ Livraison de...

Для успешного предложения следует тщательно отбирать фразы, избегая прямого обращения, начинающего со слов «предлагаю (предлагаем)...» (nous vous offrons). Правильнее начать оферту с благодарности за проявленный интерес к предложению и за сотрудничество, например:

Принимая во внимание многолетнее и взаимовыгодное сотрудничество ...

Compte tenu de notre collaboration productive...

Подтверждаем с благодарностью получение Вашего запроса и сообщаем...

Nous avons reçu votre commande du (date) et nous vous en remercions...

Благодарим Вас за интерес, проявленный Вашим предприятием...

Nous vous remercions de l'intérêt que vous portez sur nos produits...

В самом тексте письма-оферты принято использовать следующие формулировки для описания предложения:

Имеем честь предложить...

Nous avons l'honneur de vous proposer...

В соответствии с ранее достигнутой договоренностью предлагаем Вам осуществить поставку...

Comme convenu nous vous proposons d'effectuer la livraisons de...

В письме-предложении обязательно должно быть указано количество и качество товара:

Вашему вниманию предлагается (наименование продукции) в количестве, соответствующем...

Nous vous proposons (nom de produit) en quantité de...

Также оферта должна уверить клиента в надежности данного продукта и безупречности его качества:

Качество продукции в основном отвечает качеству образцов аналогичной продукции, переданной Вам ранее...

La qualité des produits correspond à la qualité des échantillons, que nous vous avons déjà envoyés...

Качество услуг подтверждается прилагаемым к письму сертификатом...

La qualité des services est soutenue par le certificat N 453672 78 ci-joint...

Указав важные характеристики предлагаемого товара, в заключительной части письма обычно рассматриваются стоимость и сроки поставки:

Вы получите заказанную продукцию в течение ... дней с момента...

Vous recevrez la marchandise au cours de ... jours du moment de ...

Продукция будет поставляться немедленно после оплаты...

La marchandise vous sera livrée just après le paiement...

Цена товара включает стоимость упаковки и маркировки...

Le prix de la marchandise comprend celui de l'emballage et marquage...

Цена не включает стоимость транспортировки ...

Le prix de la marchandise ne comprend pas celui de transport...

Оплата производится по счету №...

Le paiement se fait par la facture N ...

Оплата производится через отделение банка...

Le paiement se fait par l'agence bancaire...

Поскольку оферта предполагает получение ответа, то в **заключительной её** части часто используются следующие стандартные выражения:

Настоящее предложение действительно до...

L'offre présente est valable jusqu'à...

Просим подтвердить наше предложение в течение 10 дней со дня получения нашего письма...

Nous vous demandons de confirmer cette offre pendant 10 jours du jour de la réception de notre lettre...

Заключительной фразой письма-предложения станет формула вежливости, где адресант выказывает свое почтение и свои надежды на сотрудничество:

С уважением...

Je vous prie de croire, Monsieur, à l'assurance de mes sentiments très respectueux.

Мы рассмотрели характерные особенности письма-предложения или оферты. Данный вид коммерческого письма имеет целью сделать адресату официальное предложение относительно поставки той или иной продукции с указанием конкретных условий сделки. При этом выделяются два типа оферты: твердая, с указанием даты и стоимости товара, и свободная, не обязывающая клиента покупать предлагаемый товар. Письмо-предложение зачастую составляется из стандартных фраз.

Литература

1. Alain Kennedy Lettres d'offre de service : Comment se vendre auprès d'un employeur. – P.: Québecor, 2006. – 216 p.

С.С. Кулик, Д.Н. Литвинова

ФИЗИЧЕСКИЕ ВЕЛИЧИНЫ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ЗНАНИЙ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ О ЯЗЫКЕ ФИЗИКИ НА ЭТАПЕ ПРЕДВУЗОВСКОЙ ПОДГОТОВКИ

Физика в системе предвузовской подготовки иностранных учащихся играет важную роль. Так как обучение специалистов различных специальностей