

Федеральное агентство по образованию
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГОУВПО «АмГУ»

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой китаеведения
_____ И.Б. Кейдун
«_____» _____ 2007г.

**ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС
ВТОРОГО ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА**

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

для специальности
031202 – «Перевод и переводоведение»

Составитель: Г.В. Сарина

Благовещенск

2007

*Печатается по решению
редакционно-издательского совета
факультета международных отношений
Амурского государственного
университета*

Сарина Г.В. (составитель)

Практический курс второго иностранного языка (бизнес). Учебно-методический комплекс для студентов специальности 031202 – «Перевод и переводоведение». – Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2007. – 34 с.

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Практический курс второго иностранного языка (бизнес)» предназначен для студентов филологического факультета, обучающихся по специальности 031202 – «Перевод и переводоведение». Учебно-методический комплекс включает рабочую программу по дисциплине с кратким изложением содержания основных тем и примерным почасовым распределением материала, с комплектами домашних заданий, контрольно-проверочные материалы, задания для самостоятельной работы, задания к экзамену.

© Амурский государственный университет, 2007

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

1. Рабочая программа курса «Практический курс второго иностранного языка».....	4
2. Структура курса.....	6
3. Содержание курса.....	10
4. Методические рекомендации по проведению практических занятий.....	17
5. Материал для самостоятельной работы студентов.....	17
6. Комплект заданий для контрольных работ.....	26
7. Комплект экзаменационных заданий.....	30
8. Список литературы	33

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА КУРСА
«ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС ВТОРОГО ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА»

Курс предназначен для студентов 4 года обучения, изучающих китайский язык как второй иностранный язык по специальности 0310601 «Перевод и переводоведение» (7 и 8 семестр) и ставит своей целью развитие навыков делового общения на китайском языке, ознакомление с некоторыми реалиями внешнеэкономической деятельности предприятия. Все поурочные разработки по данной дисциплине содержат большое количество разговорных штампов, устойчивых выражений, свойственных деловой речи на китайском языке. Изучение тем, предлагаемых в процессе изучения курса позволяет накопить достаточный багаж лексических, грамматических и страноведческих знаний. При проведении занятий основной упор делается на развитии у студентов навыков аудирования и говорения на китайском языке по темам делового общения. В процессе обучения рассматриваются вопросы экспортно-импортной деятельности: изучение рынка, выбор партнера, анализ деятельности фирмы, внешнеторговый контракт, международная кооперация, деловое общение др.

Данный курс является практическим, поэтому помимо изучения бизнес лексики так же предполагает и дальнейшее совершенствование развития навыков разговорной речи.

С учетом специфики данного курса предлагается следующая структура проведения практических занятий:

1. Ознакомление со спецификой, реалиями внешнеэкономической деятельности (коммерческий комментарий)
2. Работа с языковым текстом по данной тематике (чтение, перевод, ответы на вопросы)

3. Закрепление изученного материала, отработка речевых навыков, (чтение, составление диалогов, выполнение разного рода упражнений, проведение переговоров и т.д.)
4. Закрепление знаний в виде уроков – повторений (тесты, задания творческого соревновательного характера)

Контроль знаний осуществляется в устной форме в виде перевода материала по той или иной теме и частично в письменной форме в виде диктантов, переводов небольших ситуаций – опор.

На практических занятиях, посвященных разговорному языку:

Планируемые результаты обучения. По окончании предлагаемого курса студент должен уметь:

- активно владеть наиболее употребительной (базовой) грамматикой и основными грамматическими явлениями, характерными для деловой речи;
- знать базовую лексику, необходимую для делового общения (до 300 разговорных фраз и 25-30 фразеологизмов); название торговых и экономических организаций, должностную структуру компании; банковские, финансовые и юридические термины;
- переводить предложения с китайского языка на русский и с русского языка на китайский;
- уметь реагировать на произнесённые реплики, составлять мини-диалоги.

Методически курс построен на следующих принципах:

- особый упор на систематическое заучивание лексики, речевых штампов;
- активная и разнообразная коммуникативная практика; обыгрывание тематических речевых ситуаций с использованием заученной лексики;

- многократные, продолжительные тренировки в аудировании китайской речи.

Структура курса

Курс рассчитан на 204 часа аудиторных занятий в течение двух семестров. В течение 1-го семестра 72 часа отводится на бизнес курс и 36 часов на разговорный язык. Во втором семестре все занятия (96 часов) проводятся только по бизнес-курсу.

На каждом аудиторном занятии предполагается использовать все 4 вида деятельности (говорение, аудирование, чтение, письмо). Учитывая специфику предлагаемого курса, в котором основной упор делается на развитие основ диалогической речи, большое внимание уделяется говорению и аудированию. Изучение и отработка тем уроков проводится в диалогово-разговорных формах на китайском языке. Большое значение в структуре данного курса уделяется вопросам этики в общении с зарубежными партнёрами.

Перевод. Формирование и совершенствование навыков устного перевода текстов, составленных в форме диалогов;

- умение находить правильные лексические и грамматические эквиваленты в двух языках;
- умение адекватно выражать высказывание синтаксически с учетом особенностей языка подлинника.

Чтение. Приобретение навыков прочтения диалогов на бизнес-тематику, а так же на бытовые темы.

Говорение. Совершенствование навыков диалогической неподготовленной (спонтанной) речи по изучаемым темам.

Фонетика. Коррекция навыков фонетического чтения. Закрепление навыков воспроизведения текста с правильным интонационно-ритмическим рисунком.

Лексика. Целенаправленное изучение лексики, присущей сфере делового общения. Расширение активного вокабуляра по пройденным ранее темам.

Грамматика. Закрепление ранее изученных грамматических структур китайского предложения; знакомство с основными грамматическими конструкциями, используемыми в деловой речи.

Структура курса (в часах)

<i>неделя</i>	<i>Содержание обучения</i>	<i>часы</i>	<i>Самост. работа</i>
<i>1-3 недели</i>	<i>ПЕРВЫЙ СЕМЕСТР</i>		
	<i>Бизнес курс</i>		
	1. Встреча иностранных граждан в аэропорту.	6	4
	2. Продолжительность и цель визита.	6	4
	<i>Разговорный китайский</i>		
	1. 你想买什么衣服? (урок 9)	2	2
2. 找一座有名的山爬爬 (урок 8)	2		
3. 你教我做这个菜吧! (урок 13)	2	2	
<i>4-6 недели</i>	<i>Бизнес курс</i>		
	1. На банкете (приглашение на банкет, организация банкета, выбор и заказ блюд, произношение тостов, выражение благодарности).	12	2
	<i>Разговорный китайский</i>		
	1. 我们了解一下留学生的周末生活 (урок 16)	4	
2. 漂亮不漂亮不是最重要的 (урок 17)	2	2	

<p>7-9 недели</p>	<p>Бизнес курс</p> <p>1. Запрос цены (ознакомление с каталогом предлагаемых товаров, запрос цены, просьба о предоставлении скидок)</p> <p>Разговорный китайский</p> <p>1. 早吃好, 午吃饱, 晚吃少 (урок 18)</p> <p>2. 我在中国的留学生活 (урок 20)</p> <p>3. 哪里哪里 (笑话四则) (урок 21)</p>	<p>12</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p>	<p>6</p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>10-12 недели</p>	<p>Бизнес курс</p> <p>1. Предложение цены. Оферта.</p> <p>Разговорный китайский</p> <p>1. 你能给我推荐一条最佳旅游路线吗? (урок 25)</p> <p>2. 他们的夜生活多丰富哇! (урок 4, 2 ч.)</p> <p>3. 你想要个孩子吗? (урок 12, 2 ч)</p>	<p>12</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p>	<p>6</p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>13-15 недели</p>	<p>Бизнес курс</p> <p>1. Размещение заказа (обсуждение качества и количества товара)</p> <p>Разговорный китайский</p> <p>1. 我们这里不算富 (урок 9, ч.2)</p> <p>2. 我们的城市生活中还缺少点什么呢? (урок 13, ч.2)</p>	<p>12</p> <p>4</p> <p>2</p>	<p>10</p> <p>2</p>
<p>16-18 недели</p>	<p>Бизнес курс</p> <p>1. Контрактная цена.</p> <p>2. Обсуждение скидок.</p> <p>Разговорный китайский</p> <p>1. 你们自己找工作容易吗? (урок 14, ч.2)</p> <p>2. 女人穿上旗袍真是挺漂亮的 (урок 17, ч.2)</p>	<p>6</p> <p>6</p> <p>4</p> <p>2</p>	<p>8</p> <p>6</p> <p>2</p>

<i>неделя</i>	<i>ВТОРОЙ СЕМЕСТР</i>	<i>часы</i>	<i>Самост. работа</i>
<i>1-2 недели</i>	<i>Бизнес курс</i> 1. Качество товара. Сроки поставки.	<i>12</i>	<i>10</i>
<i>3-4 недели</i>	2. Условия платежа (аккредитив, инкассо, вексель, банковский перевод)	<i>12</i>	<i>10</i>
<i>5-6 недели</i>	3. Упаковка и маркировка	<i>12</i>	<i>10</i>
<i>7неделя</i>	4. Пограничный и таможенный контроль	<i>6</i>	<i>12</i>
<i>8-9 недели</i>	5.Инспектирование товара. Гарантии и страховка. Ответственность по товару.	<i>12</i>	<i>10</i>
<i>10-12 недели</i>	6. Рекламация. Арбитраж. Форс-мажор.	<i>18</i>	<i>10</i>
<i>13-14 недели</i>	7. Завершение переговоров. Проверка и подписание контракта. Контрактная документация.	<i>12</i>	<i>12</i>
<i>15-16 недели</i>	8. Проводы бизнес-партнеров. Преподнесение подарков и сувениров на память.	<i>12</i>	<i>10</i>
	<i>Итого</i>	<i>204</i>	<i>156</i>

СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

Поурочно перечислены темы практических занятий, основные слова и выражения, а так же грамматические конструкции, которыми должен владеть студент после прохождения темы.

1. Встреча иностранных граждан в аэропорту (6 часов)

Основные слова и выражения:

委托	поручить, поручение	代表	от имени, по поручению
代表团	делегация	急事	срочное дело
经理	менеджер	表示歉意	извиниться
职员	служащий	迎接	встречать, приветствовать
总裁	президент (компании)	热烈欢迎	горячо приветствовать
面对面的谈判	переговоры без посредников		
随便吩咐	распоряжаться по своему усмотрению		
纺织品进出口公司	Компания по импорту-экспорту текстильной продукции		

Грамматические конструкции:

- 1)的话
- 2) 请允许我代表我们公司向贵代表团表示欢迎
我们经理请我代表他向你们表示歉意

2. Продолжительность и цель визита (6 часов)

Основные слова и выражения:

安排	размещать	讨论	обсуждать
下榻	остановиться (на ночлег)	处理	устраивать, вести
逗留	задержаться, пробыть	筹备	подготовить (подготовка)
访问时间的长短	продолжительность визита		
产品的销路	пути реализации продукции		
开办合资企业的合伙人	компаньон для создания совместного предприятия		
人生地不熟	все незнакомо		
多多关照	заботиться		

Грамматические конструкции:

- 1) 对....怎么样?
- 2) 在....期间
- 3) 与

3. На банкете (приглашение на банкет, организация банкета, выбор и заказ блюд, произнесение тостов, выражение благодарности, 12 часов)

Основные слова и выражения:

宴会	банкет	菜肴	блюдо, закуска
请帖	приглашение (пригласит. билет)	入席	занимать места, рассаживаться
丰盛	роскошный, богатый	斟	наливать
设宴	устроить прием	尝	пробовать
夸	хвалить	饯行	устроить прощальный банкет
烹饪	готовить, кулинария	味道	вкус
调料	приправы, специи	有所闻	наслышан
接风洗尘	дать банкет в честь приезда	祝酒词	тост
可随主便	гость слушает хозяина	祝胃口好	желать приятного аппетита

Грамматические конструкции:

- 1) 设宴为了庆祝.....
- 2) 为.... 干杯!
- 3) 祝您....
- 4) 舍不得
- 5) 让.... 度过愉快的夜晚

4. Запрос цены (ознакомление с каталогом предлагаемых товаров, запрос цены, просьба о предоставлении скидок, 12 часов)

Основные слова и выражения:

询价	запрашивать цену, запрос	产品	продукция
成本	себестоимость	推销	сбывать, реализовать
研究	изучать	材料	материал, сырье
样本	каталог, товарные образцы	负责	нести ответственность
要求	требовать, требование	日用品	товары широкого потребления
机械	механизм	样品	образец
轻工业	легкая промышленность	化肥	химические удобрения

Грамматические конструкции:

- 1) 对....感兴趣
- 2) 另外
- 3) 和....联系

5. Предложение цены. Оферта (12 часов)

Основные слова и выражения:

报价	предложение цены, оферта	高档货	высококачественный товар
时髦	модный	国际市场	
有销路	иметь сбыт	确认	убедиться, признать
名牌	марка	成本	себестоимость

运费 运输费用
保险费 保险费
数量 数量

欧洲 欧洲
新加坡 新加坡
竞争力 竞争力

Грамматические конструкции:

- 1) 较
- 2) 以....为准
- 3) 取决于
- 4) 似乎
- 5) 便于

6. Размещение заказа (обсуждение качества и количества товара, 12 часов)

Основные слова и выражения:

订货 订货
暂时 暂时
调查 调查
罗 罗 (12 дюжин)

快货 快货
满足 满足
卷 卷
打 打

Грамматические конструкции:

- 1) 作个调查
- 2) 真
- 3) 能否
- 4) 尽量
- 5) 就这样吧

7. Контрактная цена (6 часов)

Основные слова и выражения:

商谈 商谈
难以推销 难以推销
相比 相比
上涨 上涨
厉害 厉害
考虑 考虑
有把握 有把握
消费者 消费者
让步 让步
一言为定 一言为定
坦率得说 坦率得说

确实 确实
第一流 第一流
降价 降价
优惠 优惠
滞销 滞销
成交 成交
坚持 坚持
讨价还价 讨价还价
明智 明智

Грамматические конструкции:

- 1) 以这种价格买进
- 2) 难以
- 3) 实在无法
- 4) 就我所知
- 5) 让
- 6) 至少

8. Обсуждение скидок (6 часов).

Основные слова и выражения:

折扣 скидка	况且 более того
开玩笑 шутить	遗憾 сожалеть
行情 конъюнктура	减少 сократить, уменьшить
原则上 в принципе (принципиально)	数量 количество

Грамматические конструкции:

- 1) 并
- 2) 人家
- 3) 多少
- 4) 况且
- 5) 一次
- 6) 怎么考虑的?
- 7) 同意给你们 2 % 的折扣

9. Качество товара. Сроки поставки (12 часов)

Основные слова и выражения:

交货日期 срок поставки	准时 вовремя
上旬 первая декада	下半年 вторая половина года
季度 квартал	季节性 сезонность
紧张 напряженный	旺季 сезон оживления
提前 досрочно	耽搁 задержать
答应 обещать	最迟 самое позднее
尽量 насколько возможно	分批 партиями
转船 перевалка груза	联运 сквозной транзит
投入市场 выйти на рынок	赶不上 не успеть

Грамматические конструкции:

- 1) 对....来讲
- 2) 其中
- 3) 再早
- 4) 我看.....

10. Условия платежа (аккредитив, инкассо, вексель, банковский перевод), 12 часов

Основные слова и выражения:

承兑交单	документ против акцепта	保证	гарантия
付款交单	документ против платежа	利息	процент
信用证	аккредитив	数目	сумма
往来	связь	单据	документ, расписка
费用	расходы	支付	выплатить, платеж
账户	счет	开立	открыть
汇票	переводной вексель	押金	денежный залог
资金周转	оборот средств	制单证	готовить документы
手续费	сбор за оформление документов		
不可撤销的信用证	безотзывной аккредитив		

Грамматические конструкции:

- 1) 为....起见
- 2)以上
- 3) 从没有
- 4) 以及
- 5) 凭
- 6) 使得

11. Упаковка и маркировка (12 часов)

Основные слова и выражения:

包装	упаковка	节省	экономить
塑料纸	полиэтилен	远洋	транспортировка океаном
防潮纸	влагонепроницаемая бумага	结实	крепкий, прочный
减轻	облегчить	加固	укрепить
重量	вес	措施	меры
碰撞	ударять	潮气	сырость, влажность
损坏	испортить	污染	загрязнить, запачкать
标记	маркировка	易碎品	хрупкий груз
易燃品	легковоспламеняющийся груз	刷上	написать краской
毛重	вес брутто	净重	вес нетто
尼龙带	нейлоновая лента	胶带	клеякая лента, скотч

Грамматические конструкции:

- 1) 够
- 2) 无论如何

3) гл.+ 得 (不) +起

12. Пограничный и таможенный контроль (6 часов)

Основные слова и выражения:

签证	виза	关税	таможенная пошлина
申报单	декларация	结关	таможенная очистка
口岸	пункт перехода, порт	运单	транспортная накладная
发票	счет, счет-фактура	许可证	лицензия
严格	строгий, требовательный	开拆	вскрывать
免费	бесплатный, свободный от сборов	交通工具	транспортное средство

Грамматические конструкции:

- 1) 超过
- 2) 通过.....检查
- 2) 得

13. Инспектирование товара. Гарантии и страховка. Ответственность по товару (12 часов).

Основные слова и выражения:

保险	страхование	附加	добавить
投保	застраховать	惯例	установившаяся практика
航空运输	воздушный транспорт	陆上运输	наземный транспорт
规定	установить, нормировать	修改	исправить, переделать
水渍险	страхование с включением случаев частной аварии		
平安	страхование ответственности за повреждения, кроме случаев крушения		
油污险	риск загрязнения нефтепродуктами		
漏损险	риск утечки (при транспортировке груза)		

Грамматические конструкции:

- 1) 根据
- 2) 一般来说
- 3) 由
- 4) 只有....才

14. Рекламация. Арбитраж. Форс-мажор (18 часов).

Основные слова и выражения:

发现	обнаружить	赔偿	компенсировать
合格	соответствовать норме	负责	нести ответственность
索赔	рекламация, претензия	仲裁	арбитраж

约束力 сдерживающая сила	尊重 уважать
态度 поведение	受损 получить повреждения
争执 спорить	避免 избегать
偷窃 красть	原因 причина

Грамматические конструкции:

- 1) 一旦
- 2) 一致
- 3) 本着

15. Завершение переговоров. Проверка и подписание контракта. Контрактная документация (12 часов).

Основные слова и выражения:

签 подписывать	中止 остановить, прекратить
合同 контракт	改为 исправить на...
仔细 тщательно	补充 добавить
栏 колонка	段 часть, параграф
附件 приложение	草案 проект

Грамматические конструкции:

- 1) 未
- 2) 改为
- 3) 咱们

16. Проводы бизнес-партнеров. Преподнесение подарков и сувениров на память (12 часов).

Основные слова и выражения:

告别 расставаться, прощаться	转达问候 передать привет
照顾 учесть	舍不得 жалеть, жаль
周到 внимательный	巨大 огромный
表示衷心的感谢 выразить искреннюю благодарность	
鹏程万里 Большому кораблю – большое плавание!	

Грамматические конструкции:

- 1) 太麻烦您了, 打扰您了...
- 2) 以....名义
- 3) 挺好

Методические рекомендации по проведению практических занятий

Цель проведения практических занятий состоит в том, чтобы помочь обучающимся овладеть основами китайского языка делового общения, выработать практические навыки, необходимые для обеспечения деловых контактов, а так же сформировать умение работать со справочными материалами по торгово-экономической тематике на китайском языке.

Построение урока:

- 1) Ознакомление со словарем урока.
- 2) Прочтение диалогов по теме.
- 3) Ответ на вопросы по содержанию текстов.
- 4) Перевод предложений с русского языка.
- 5) Составление диалогов по предложенному сюжету.
- 6) Написание контрольной работы.

Самостоятельная работа студентов

На самостоятельную работу студентов отводится 156 часов. В связи с тем, что студенты данной специальности не имеют достаточного уровня знаний в экономической сфере, им предлагаются на самостоятельное прочтение справочные тексты на китайском языке, с комментариями на русском языке. Проверка выполнения заданий осуществляется во время практических занятий в устной и письменной форме.

Материалы для самостоятельной работы студентов

Тема: Встреча иностранных граждан в аэропорту.

Чтение диалогов с заучиванием подчеркнутых выражений.

会 ▪ 一

甲：先生 ▪ ， 早上好！ ▪ 就座吧，希望您能感 ▪ 到在自己家里一 ▪ ！

乙：我 ▪ 来介 ▪ 一下。 ▪ 位先生是俄 ▪ 斯成 ▪ 外 ▪ 公司的 ▪ 理 ▪ 索 ▪ 夫，我
是本公司的 ▪ ▪ ▪ 理，我性 ▪ 多落夫。 ▪ 多 ▪ 照。

- 甲：你很高。
- 丙：我也是。我方从事出口已有五年了，但从前与国没有系，所以我将十分高地考你方提出的任何建。您看，是介我公司的范的料。
- 甲：。便一下，你是怎和我公司系上的？
- 乙：我久公司大名。去年末在北京参国家用器展览会，我走遍了所有展，公司的品价廉美，很适我公司，于是我就下了你的地址。
- 甲：你的恭。三年前我公司向日本有名的“夏普”公司了几条最新生，聘了一些外国家，再加上了本公司有的管理和熟的工作人。我改建了工厂，在可以我生的家在国内已很有竞争力，另外署了一些外合同。公司具体哪些品感趣呢？
- 丙：我汽内使用的便携彩，激光唱片放音机，双卡音机等器很感趣。如果可以，我想看一看公司产品品。
- 甲：很抱歉，在没有的机会，因上星期我公室搬移，没来得及搬完一切，品。要是你不反的，明天我能送你去生厂家，当可熟悉所有商品。
- 已：个法是非常好的！
- 甲：那我就打个跟厂系。位喝咖啡吧！

Тема: Банкет

Перевод диалога с русского языка на китайский.

- А: Здравствуйте! Рады вас видеть у нас.
- В: Здравствуйте! Приятно познакомиться!
- А: Как вам нравится гостиница?
- В: Спасибо! Там очень удобно.
- А: Вы впервые в Китае?
- В: Кроме Юрия Петровича, все остальные в вашей стране первый раз.
- А: Наш город – старинный. В нем много достопримечательностей. Во время вашего пребывания мы устроим экскурсию, покажем вам наш город.
- В: Очень благодарны за внимание.
- А: Стол уже накрыт. Пожалуйста, занимайте места.
- В: Спасибо.
- А: Сегодня вечером наш генеральный директор устраивает здесь ужин в честь вашего приезда. Пожалуйста, попробуйте наши китайские блюда.
- В: Мы давно слышали о знаменитой китайской кухне. Она пользуется доброй славой во всем мире. Сейчас уже и в Москве открыто несколько китайских ресторанов. Посетителей всегда очень много.
- А: Разрешите налить вам вина. Это лучший сорт китайского вина. Позвольте мне предложить первый тост за приезд вашей делегации, за дружбу и

сотрудничество между нашими компаниями, а так же за здоровье всех присутствующих!

В: И за ваше здоровье! За наше сотрудничество!

А: Кушайте на здоровье!

В: Разрешите мне произнести тост. Хотя мы только что приехали в ваш город, мы уже успели его полюбить. Особенное впечатление на нас произвели жители вашего города. Они приветливы и гостеприимны. Мы глубоко тронуты вашим гостеприимством. Разрешите мне от имени нашей делегации выразить сердечную благодарность за теплый прием! До дна!

А: Спасибо огромное! Прошу вас, не стесняйтесь, почувствуйте себя как дома. Разрешите, я вам положу вот это блюдо – трепанги в соевом соусе. Попробуйте, очень вкусно. А может быть, вам палочками есть неудобно? Мы для вас приготовили ножи и вилки.

В: Спасибо. Я постараюсь научиться пользоваться палочками в Китае. После приезда домой смогу похвастаться.

А: Пожалуйста, не стесняйтесь. Пробуйте все блюда! Вот жареная курица, мясо в кисло-сладком соусе.

В: Действительно, всё очень вкусно. Недаром все хвалят китайскую кухню. Она на самом деле заслуживает похвалы.

А: Я вижу у всех пустые бокалы. Наполните их, пожалуйста!

В: Нет, нет, спасибо. Я много не пью.

А: Тогда попробуйте наше известное пиво Циндао.

В: Хорошо, спасибо.

А: Теперь же прошу поднять бокалы и выпить за развитие торговли между нашими компаниями. До дна!

В: Какой роскошный ужин!

А: Вот последнее блюдо – суп. У вас суп подаётся первым, а у нас наоборот – последним. Пожалуйста, пробуйте.

В: Да, у разных народов – разные привычки. Что касается супа, он – превкусный!

А: Кушайте, пожалуйста, ещё.

В: Спасибо. Я уже сыт и ничего более не хочу.

А: Ну что ж, завтра мы приступаем к работе. Нас ждёт много дел. Поэтому я предлагаю закончить наш ужин.

В: Спасибо вам за прекрасный вечер!

Тема: Запрос цены

Подготовить письменный перевод письма.

中国轻工业品进出口公司:

贵公司本年四月五日来函, 询问天坛牌男衬衫在我地市场能否找到销路。恰巧我公司正考虑进口一批中国产男式衬衫进行试销。七八月十我地长神衬衫的销售季节。如你方衬衫品质优良, 价格有竞争性, 且能在五

月底、六月初供货，我方准备先订两千打。可分批装运。请按下列条款和条件报盘：

1. 最低到岸价格（含佣金 5%）；
2. 最早装运期；
3. 每批可拱数量；
4. 付款条件；
5. 包装；
6. 商品规格。

请立即以航邮将样品寄来，并确保商品能与样品完全一致。

盼望尽早报来最优惠实盘。

福特纺织品进出口公司

Тема: Контрактная цена

Перевод предложений с русского языка на китайский:

1. Чтобы сделка состоялась, мы готовы пойти на уступки в виде предоставления вашей стороне разумной скидки. Её размер будет зависеть от количества заказываемого товара.
2. Товар, который Вы хотите заказать, пользуется в настоящее время большим спросом на рынке, поэтому не о какой скидке не может быть и речи.
3. Тысяча двести долларов США – слишком большая цена за эту модель компьютера. Если Вы закажете партию более десяти штук, мы подумаем о снижении цены.
4. Пожалуйста, сообщите необходимое Вам количество по каждому виду товара, чтобы мы могли соответствующим образом откорректировать цены.
5. Эти несколько моделей головных уборов мы можем без проблем реализовать на нашем рынке, однако у нас нет уверенности относительно новых фасонов, поэтому мы закупим на пробу пока только по пять штук каждого из них.
6. -Господин Ван, есть ли какие-то подвижки относительно нашей контроферты.
- Директор еще не вернулся, а я, к сожалению, не имею права принимать подобные решения.

7. При покупке такого большого количества товара в других фирмах нам обычно предоставляли 2-3% скидку. Если Вы не согласны с этим условием, нам придется искать других поставщиков.
8. Вы знаете, что наши цены действительны в течение пяти дней, поэтому Вам нужно как можно скорее принять решение.
9. Если вы сравните наши прейскуранты с прейскурантами зарубежных фирм, то сможете заметить, что наша оферта соответствует уровню цен, сложившихся на мировом рынке.
- 10.- Какую скидку Вы можете нам предоставить?
 - Мы можем предоставить скидку в размере 2%, но не более того.
 - Хорошо, договорились.
- 11.- Пожалуйста, скажите нам, какова сегодняшняя цена за один комплект оборудования.
 - На данный момент она составляет около 100 тысяч рублей, однако, мы не исключаем возможность того, что в начале следующего года завод, вследствие инфляции, поднимет отпускную цену.
- 12.Я хочу напомнить Вам, что Ваш запрос кроме цены и качества, должен содержать подробные указания относительно технических характеристик, упаковки и сроков поставки товара.
- 13.В сравнении с другими производителями преимущество вашей фирмы в плане качества продукции очевидно, поэтому, я думаю, потребителей не будет сильно смущать разница в цене.
- 14.Только благодаря нашему многолетнему сотрудничеству мы снизим цену на 2%, это максимум что мы можем сделать.
- 15.Мы просим Вас предоставить цены в долларах США.
- 16.Ознакомившись с Вашими прайс-листами, мы обнаружили, что цены немного выросли. С чем это связано?
- 17.Обычно мы не предоставляем скидки на этот ходовой товар, но в качестве исключения готовы сбросить по 50 юаней с каждой тонны.
- 18.С ценой мы, кажется, разобрались. Сейчас поведем пообедим, а после продолжим обсуждение оставшихся нюансов (обсуждение других пунктов Вашего запроса).
- 19.- Давайте поведем на взаимные уступки. Мы по вашей просьбе снизили итоговую цену до 1 млн. 400 тыс. рублей, но в этом случае расчет должен быть осуществлен в долларах США. Как вы на это смотрите?
 - Сегодня мы взвесим все «за» и «против», а завтра сообщим Вам наше решение.
- 20.Нас устраивают все условия Вашей оферты, кроме формы оплаты. Мы уже направили Вам контрферту. Пожалуйста, ознакомьтесь с ней и сообщите свой ответ.

Тема: Условия платежа.

Перевод текста со словарем

信用证

信用证是银行的一种保证文件。由于汇款方式和托收方式对进出口商来说都有不同程度的风险，为了保障买卖双方的利益，就需要有一个双方都信得过的第三者作为中间人起担保作用，这一任务责无旁贷地落在银行身上。银行执行这一任务的主要方法，是根据进口人的申请和指示，开给出口人一份保证在规定的期限内，凭指定的单据支付一定金额的付款保证书，就是我们通常所说的信用证。

付款保证书对出口商来说，只要按照信用证规定的条件提交单据便可得到货款；对进口商来说只要当申请开证时，声明当地收到符合信用证规定的单据时保证付款，并交出一定的押金，他就可以得到他所需要的代表无权的单据。由此可知，银行办理信用证业务实际上是买卖单据，开证行只凭正确的单据付款，单据是否正确的唯一标准，就是看是否与信用证的规定严格一致。只要单证一致、单单一致，银行就照付货款，至于其他不属于银行所能控制的事故，银行概不负责，故有银行“四不管”的说法，即不管合同、不管货物、不管单据真伪和不管出口商是否履约交货。尽管信用证是以买卖合同为基础开出的，但它与合同是两个独立的交易行为。如出口人未按信用证条款交运货物，进口人可以拒付；出口人按信用证条款交运货物，但有违反买卖契约之处，进口商也可凭买卖契约向出口商提出索赔。所以，我们在执行合同时，不仅要考虑单据、单单相符，还应做到单同（合同）、单货相符。只要做到上述“四相符”，方能保证收汇安全、避免索赔事件的发生。

Тема: Упаковка и маркировка.

Перевод предложений.

- 1) 如果使用纸盒包装的话，请用结实的塑料袋将每个化工产品再包一层以确保防潮。
- 2) 我们不反对用纸盒包装，如果盒盖能粘牢，并用金属绑一下纸盒的话。

- 3) 使用结实的木箱包装是必需的。箱子必须用钉子钉住，并用金属带全面加固。
- 4) 由于货物可能会受到海关的彻底检查，所以包装盒应采用打开后能很容易再包起来的包装方式。
- 5) 为了避免失窃，我方希望货物用木箱包装，而不是用纸盒包装，因为纸盒很容易用刀子割开。
- 6) 我方希望每台机器能用木箱包装，里面衬有柔软的衬里材料，以确保这样包装的机器不会在箱子里面晃动。
- 7) 我们更倾向于用 20cm x 60 cm 的特殊纸盒，每个盒子里装 2-3 打，因为这样的包装方便、容易销售。
- 8) 运输货物时，请用最牢固的盒子包装，以确保货物到达时完好无损。
- 9) 我们去年订购的那批床单到货时有不少被沾污。
- 10) 至于货运标志，请注意终点港上海必须在每个箱子上明确标明，包括箱号，以便确认。
- 11) 由于这些机器属精密仪器，禁不起野蛮装卸，所以每个箱子上都要标上“小心轻放”的字眼。
- 12) 请注意箱子外面要注明“易碎品”或“小心轻放”的标记。
- 13) 每件货物上应刷明到货口岸、件号、毛重及净重、尺码及唛头。
- 14) 纸盒完全适合海运，在我方将货物运输到其他大陆口岸中广泛使用，我们的客户非常满意。
- 15) 除了毛重，净重和皮重外，“中华人民共和国制造”的字眼也标在了包装箱上。

Тема: Качество товара. Сроки поставки.

Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

分批，交接，转运，方式，明确，支付，地点，时间，办理。

交货条件除交货____、装运港和目的港、交货____外，有时还有____装运、____等内容。交货的交付____关系到买卖双方在____货物过程中有关____手续、费用和 risk 转移的时间，所以在买卖合同中____交货地点十分重要。

Тема: Пограничный и таможенный контроль

Перевод таможенных документов

国际汽车联运货物运单

1. 发货人			2. 收货人			
名称: 黑河市福鑫经贸有限责任公司			名称: 费多洛夫松人企业			
国家: 中国 市: 黑河			国家: 俄罗斯 市: 布拉戈维申斯克			
3. 装货地点:			4. 运到地点			
国家: 中国 市: 黑河			国家: 俄罗斯 市: 布拉戈维申斯克			
街: 中街, 35 号			街: 少先队大街, 150 号			
货物 编号	件数	包装种类	货物名称	体积 立方米	重量, 公斤	
					毛重	净重
0808	232	箱	苹果		9764	8530
0702	489	箱	梨		17785	16174
11 发货人指示:						
a) 货物声明价值 5874,00 美元						
b) 发货人随附单证: 发票						
c) 订单或合同 №HLHH308-2007-B011						
d) 其它指示						
12. 承运人: Хэйлунцзянский филиал китайской транспортной компании внешней торговли. 国家: 中国 市: 黑河 街: 承运人签字章: <i>Печать: Хэйлунцзянский филиал китайской транспортной компании внешней торговли. Печать для декларирования.</i>				13. 应付:		
				14. 运货特殊条件:		
15. 编制日期: 06.09.2007 运货期限: 发货人签字章:				16. 交通工具 汽车号: 2102 拖挂车号: 载重量: 司机姓名: 护照号: №		
				18 司机义务		
17 海关机构记载:				19. 收到本运单货物日期 « » 200.....		
				到达卸货: 时 分 收货人签字章		
				20. 专门记载		

Тема: Проводы бизнес-партнеров.

Устный перевод прощальной речи.

尊敬的女士们，先生们：

我们对贵国的访问即将结束，明天就要启程回国了。在临别前夕，我谨代表我代表团所有成员，并以我个人的名义，对你们在我们访问期间所给予的热情帮助与款待表示真诚的感谢！

我们这此访问期间，参加了你们的交易会，这是展示贵国建设成就的一个橱窗，增进了对你们伟大国家的了解。我们双方就双边贸易问题进行了洽谈，在平等互惠的基础上签订了贸易合同。除此之外，这次访问必将加强我们之间的理解和友谊。俗话说：“好的开端是成功的一半”。我们深信，我们的贸易及友好关系会进一步得到发展。在此，我们再一次感谢你们所提供的一切帮助。

盼望你们能到我国访问，以便有机会作为东道主来答谢你们的真诚帮助与款待。

最后，请各位举杯，

为我们之间的贸易和友谊的进一步发展，

为所有在座的朋友的健康，

干杯！

Комплекты заданий для контрольных работ

Тема: Встреча иностранных граждан

1 вариант

1. Напишите синонимы к следующим словам и выражениям:

光临 急事.....
同事 久仰大名.....
大约 旅馆
处到此地..... 盼望.....

2. Заполните пропуски:

1) 我们王主任有.....的事, 不能.....到.....来。他.....我.....
他..... 你们表示.....。

2) 这次我到.....来是想.....。

3) 我们原来计划在此.....左右, 但现在我们想..... ,
以便能.....。

3. Переведите следующие выражения:

4x звёздочная гостиница, переговоры без посредников, красивый город, создать совместное предприятие; гость, прибывший издалека; цель визита, подготовить культурную программу, располагать по своему усмотрению, незнакомая обстановка (всё в новинку), билет в обе стороны.

4. Переведите следующие выражения:

美味佳肴, 无缘相识, 访问时间的长短, 想方设法, 在闲暇时, 共同解决一切筹备问题, 献给秘书这束花。

5. Составьте предложения

1) □□ □ □□ □□ □ □□ □□ □ □ □□□□

2) □ □ □ □ □ □□ □□ □ □

3) □ □□ □ □□ □ □□□ □□

6. Переведите предложения с русского языка на китайский:

1) Я менеджер китайской компании, занимающейся экспортом и импортом компьютеров. Появятся вопросы - в любое время можете связаться.

2) Мой помощник и секретарь также являются членами делегации.

3) Я первый раз в Пекине, мне здесь всё незнакомо. Прошу вас, окажите мне побольше внимания.

4) Мы подготовили для вас интересную культурную программу. Что бы вы хотели посмотреть в первую очередь?

5) Мы остановились в гостинице «Россия». Это одна из лучших гостиниц города и находится рядом с вашим офисом.

7. Переведите следующий диалог:

- 请问，你们是从莫斯科来的吗？
- 是的，我们是俄国国际贸易公司的代表。
- 欢迎贵宾光临！早就盼着你们来了。
- 谢谢你们的热情欢迎。
- 我们张总理想亲自到火车站来迎接你们，但因为有事不能来。他请我向你们道歉。在停车场有汽车等着我们。请跟我来。
- 太好了。
- 这是你们的行李吗？
- 是的。
- 请让我来帮忙。
- 谢谢您，请不要担心，我自己来吧。

Тема: Запрос цены

1 вариант

1. Переведите слова и выражения:

легкая промышленность, сбыт (реализация) товаров, китайская компания по импорту металлов и минералов, оферта, продукция животного происхождения, химическое удобрение, каталог, соответствовать требованиям, заключить сделку

- традиционная продукция _____

2. Переведите слова и выражения:

- 看展品目录 _____

- 真丝印花绸 _____

- 和中国仪器进出口公司联系 _____

- 谈谈有关建筑材料的业务 _____

- 研究您的要求 _____

- 了解有关产品的规格 _____

- 供货能力 _____

- 推土机总重量 _____

- 输出功率 _____

- 尽量满足您的要求 _____

3. Переведите:

尊敬的先生们:

感谢 2006 年 10 月 24 日发来对汽车起重机的询价。目前我方正在研究就贵方感兴趣的产品供货的可能问题。

我方将于近期内函告我方的决定。

顺致敬意

中国机械进出口总公司
总经理 王海龙
2006 年 11 月 15 日

节省	绸料
经得起	海运包装
污染	标记
用	运费
装	震动
刷上	一盒
保护	推销商品
防潮	塑料袋
便于	货物
适合	措施

3. Составьте вопросы из предложенных слов и ответьте на них:

1) 衣服 怎样 些 准备 这 包装 你们 呢?

2) 上 什么 有 标记 没有 集装箱□

3) 是 的 防水 包装 不是 袋子?

4) □多少 个 袋 每 装 集装箱?

4. Переведите предложения:

- 1) Картонные коробки внутри выложены полиэтиленовой плёнкой, защищающей от влаги.
- 2) Красивое оформление упаковки способствует увеличению продаж.
- 3) Картонные коробки легче деревянных, поэтому их легче транспортировать. Однако их следует укреплять нейлоновой или жестяной лентой.
- 4) Каждое пальто упаковывается в большой полиэтиленовый пакет. Пакеты укладываются в картонные коробки по 10 пакетов в каждую.
- 5) На две боковые стенки контейнера следует нанести грузовую маркировку, включая номер партии.

4. Переведите предложения:

- 1) □运输包装必须有利于保障货物安全、加速货物周转、节省材料和运费。
- 2) □如果用金属集装箱包装,对我们来说比较麻烦。你当然不希望因为包装问题造成延期交货,是吧?
- 3) 木箱包装会不会不太安全? - 您放心,这方面我们是很有经验的,保证不会出问题。
- 4) 您知道,对服装包装我们有一定的方式。比如女衬衣一件装一只聚乙烯口袋,可直接放在橱窗里陈列。
- 5) 我们希望图案和色彩能照顾中国人的习惯。

Комплект экзаменационных заданий

Билет № 1

1. Перевод предложений с русского языка на китайский.
2. Перевод предложений с китайского языка на русский (на слух).
3. Перевод диалога.
4. Составление спонтанного диалога по предложенной теме.

Приложение к билету № 1

1. Я менеджер китайской компании, занимающейся экспортом и импортом компьютеров. Появятся вопросы - в любое время можете связаться со мной. Вот моя визитная карточка
2. После знакомства с вашими образцами и каталогом товаров у меня сложилось мнение, что некоторые из товаров могут хорошо продаваться в России.
3. Мы хотим, чтобы вы попробовали блюда китайской кухни, и поэтому заказали только известные китайские блюда. Пробуйте, пожалуйста, не стесняйтесь!
4. Пожалуйста, обратите внимание: все цены, указанные в каталоге – розничные. Оптовые цены - на 10-15% ниже.
5. К сожалению, товар под номером 150 весь распродан. Может быть, вы закажите другой товар?

1. 如果你们方便，咱们可以明天上午在我们公司办事处见面，共同解决一切筹备问题。我派车接你们。你们看怎么样？
2. 来，首先请允许我举杯，对杰明先生一行表示热烈欢迎，为我们即将开始的友好合作干杯！
3. 我们想听听有关商品的介绍，看看有关商品的样本。
4. 真对不起，这种衬衫是我们的畅销货。目前我们满足不了你们的要求。
5. 这几种真丝绸手感好，花色也比较美观大方。

Приложение к билету №1

A: 约翰孙先生，我知道你对我们的柴油机感兴趣。

B: 是的，我正在考虑订货。我想了解一下，在这方面你们能供应什么以及你们的销售条件。

A: 我们供应各种类型和规格的柴油机，我们的产品行销东南亚，非洲各国，得到客户的一致赞许。

B: 你们的价格怎么样？

A: 与国外同类产品相比，我们的价格要低 20-30%。这是我们的最新价格单，你会发现我们的价格是有竞争力的。

B: 你们接受不接受特殊的订货？

A: 可以。

- B: 你们通常是多久交货?
A: 一般说, 在受到信用证后三月内可以全部交货。
B: 特殊订货也是这样吗?
A: 特殊订货时间要长一些, 但是也绝不会超过六个月。
B: 你们的报价都是成本费加运费、保险费价格吗?
A: 是的。
B: 这个价格可以接受。我们一言为定!

约翰孙 yuēhànsūn фамилия
柴油机 cháiyóujī дизельный двигатель
供应 gōngyìng снабжать (снабжение), поставлять (поставка)
以及 yǐjíа также и, а равно и
销售 xiāoshòu – сбыть, реализовать
行销 xíngxiāo - сбывать, сбыт
非洲 fēizhōu - Африка
一致 yīzhì - единодушный, всеобщий
赞许 zànxǔ - одобрять, одобрение
信用证 xìngyòngzhèng - аккредитив
绝不会 jué bú huì ни в коем случае не должен
一言为定 yī yán wéi dìng договориться; «по рукам!»

Задание для составления спонтанного диалога

你在俄罗斯外贸公司工作。你的经理派你去机场迎接中国代表团。

Билет № 2

1. Перевод предложений с русского языка на китайский.
2. Перевод предложений с китайского языка на русский (на слух).
3. Перевод диалога.
4. Составление спонтанного диалога по предложенной теме.

Приложение к билету № 2

1. Мой помощник и секретарь также являются членами делегации. Прошу любить и жаловать!
2. Я думаю, телевизоры модели НК-400Е соответствуют вашим требованиям. Сколько штук вы намереваетесь заказать?
3. Послезавтра вечером наша компания устраивает пышный приём, чтобы отметить успешное подписание контракта. Вечером я пришлю за вами в гостиницу машину.
4. Цена, указанная в каталоге – это цена CIF, включая себестоимость товара, транспортные расходы и расходы на страховку, не так ли?
5. Когда мы можем начать наши переговоры? - Я думаю, что чем раньше, тем лучше. Очень много вопросов ждет нашего решения.

1. 我第一次来上海，人生地不熟。有些日常生活问题，请您帮助我解决一下。
2. 你们这次来主要想买些什么东西呀？ - 我们对中国的瓷器很感兴趣。
3. 张经理今天专门准备了这么丰盛的宴席，十分感谢！
4. 我们想了解一下你们在这方面的供货能力和销售条件。
5. 你们的报盘太高。我们不能订货。 - 很遗憾，明年欢迎继续合作。

Приложение к билету №1

A: 王经理，我什么时候可以得到你们成本费加运费的实盘？

B: 我们很快就能算出来，今天下午可以告诉您。

A: 下午三点我来这里，行吗？

B: 可以。

A: 你们的报价有效期几天？

B: 我们的报价三天有效。如有特殊情况，我们还可以展期。

A: 我用不了多少时间就能决定。如果你们的价格优惠，我可以马上订货。

B: 我们的价格肯定是优惠的。近来，国际市场上涨价很多，但是我们的价格未变。

A: 那就好了，我希望同你们做成几笔大买卖。

B: 我们也很乐意这样做。

A: 顺便问一下，你们的货能在下个月装船吗？

B: 我们有现货，下个月装船没有问题。

效 xiào действие, действительность, сила

展期 zhǎnqī- отсрочить, отложить

优惠 yōuhuì- льгота

肯定 kěndìng – несомненно, безусловно

上涨 shàngzhǎng – подниматься, повыситься

未 wèi – отрицание: не...

乐意 lèyì- охотно, с удовольствием

装船 zhuāngchuán – погрузить на корабль

Задание для составления спонтанного диалога

你代表公司向代表团表示欢迎，然后介绍公司为他们安排的活动计划。

Список обязательной (основной) литературы:

1. Дашевская Г.Я., Кондрашевский А.Ф., Китайский язык для делового общения – М.: Издательский дом «Муравей», 2003.
2. Ноженкова Т.М. Китайский язык. Основы деловой речи. Пособие-разговорник – М.: Издательский дом «Муравей», 2004.
3. 商务谈判- 商务谈判1985 商务谈判 на китайском языке. Разговорник – Пекин: Издательство Пекинского института языков, 1985.
4. 商务谈判- 商务谈判2003. (Практический китайский бизнес-курс (чтение) / Гуань Даосюн. – Пекин: Издательство Пекинского университета, 2003).
5. 中级汉语口语。上册/ 刘德联, 刘晓雨编著。- 北京大学出版社, 2005 (Разговорный китайский язык, средний уровень (1-я часть). – Пекин: Издательство Пекинского университета, 2005 г.)
6. 中级汉语口语。下册/ 刘德联, 刘晓雨编著。- 北京大学出版社, 2005 (Разговорный китайский язык, средний уровень (2-я часть). – Пекин: Издательство Пекинского университета, 2005 г.)

Список дополнительных учебных материалов

(на китайском языке):

1. 商务谈判- 商务谈判1997 商务谈判 500 предложений для общения на внешнеторговую тематику – Пекин: Издательство учебных материалов на китайском языке, 1997.
2. 商务谈判30 / 商务谈判- 商务谈判1998 (Учебник разговорного китайского языка по внешней торговле (30 уроков) / Чжан Цзинсянь. – Пекин: Издательство Пекинского института языка и культуры, 1998).
3. 商务谈判 / 商务谈判- 商务谈判: 商务谈判2002 (Деловой китайский / Под ред. Ли Ли, Дин Аньци. – Пекин: Изд-во Пекинский университет, 2002).

