

Федеральное агентство по образованию
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГОУВПО «АмГУ»

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой китаеведения
_____ И.Б. Кейдун
«__» _____ 2008г.

ВТОРОЙ ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК (КИТАЙСКИЙ ЯЗЫК)

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

для специальности 080102– «Мировая экономика»

Составитель: Э.А. Радевич

Благовещенск

2008

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

Радевич Э.А. (составитель)

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Второй иностранный язык (китайский)» для студентов специальности 080102 «Мировая экономика». – Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2008. – 27 с.

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Второй иностранный язык (китайский)» предназначен для студентов экономического факультета, обучающихся по специальности 080102 - «Мировая экономика». УМКД разработан на основе Государственного образовательного стандарта, учебного плана и рабочей программы дисциплины. УМКД включает график самостоятельной работы студентов, содержание основных тем, примерное почасовое распределение материала, материалы по контролю качества знаний студентов, т.е. внеклассовые и контрольные задания, комплекты экзаменационных билетов и зачетные задания, методические рекомендации по проведению практических занятий и самостоятельной работы студентов, перечень основных и рекомендуемых учебно-методических материалов.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины в соответствии с требованиями, предусмотренными Госстандартом и рабочей программой дисциплины.....	4
2. График самостоятельной учебной работы студентов. Методические указания.....	9
3. Методические рекомендации по проведению практических занятий. Фонд практических заданий.....	10
3.1. Комплекты заданий для открытого урока.....	10
3.2. Комплекты заданий для работы в классе.....	12
4. Комплекты заданий по контролю качества образования.....	16
4.1. Задания для словарного диктанта и контрольных работ.....	16
4.2. Комплекты заданий для зачета на 7-й семестр.....	18
4.3. Комплекты экзаменационных билетов на 8-й семестр.....	22
5. Учебно-методические материалы по дисциплине.....	27

1. Цели и задачи дисциплины в соответствии с требованиями, предусмотренными Госстандартом и рабочей программой дисциплины.

Дисциплина "Второй иностранный язык (китайский)" предназначена для студентов четвертого курса АмГУ, обучающихся по специальности 080102 «Мировая экономика», для которых китайский язык не является профилирующим предметом. Программа составлена с учётом особенностей специальности учащихся и рассчитана на 212 часов в соотношении: 128 часов аудиторных занятий и 84 часа самостоятельной работы студентов.

В соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта, предусматриваемого минимум содержания и уровень подготовки выпускника по специальности 080102, студенты должны овладеть следующими навыками иноязычного общения:

1. Чтение с различными целями оригинальной страноведческой и специальной литературы.
2. Умение участвовать в беседе повседневного и профессионального характера.
3. Умение сообщать и понимать информацию профессионального и делового характера.
4. Умение вести деловую переписку.

Целью данного курса – является обучение основам китайского языка для делового общения, выработка практических навыков для обеспечения деловых контактов.

Задачами курса является овладение учащимися умениями и навыками *чтения, слушания, говорения и письма* на экономическую тематику, а именно:

1. выработать коммуникативные навыки в коммерческой сфере, учитывая тактику ведения деловых переговоров;
2. обеспечить освоение узкоспециализированной лексики;
3. ознакомить учащихся с видами договорных экономических документов и составляющими их языковыми шаблонами;

4. ознакомить учащихся с грамматическими структурами китайского языка в рамках изучаемого материала;
5. сформировать навыки аудирования.

Планируемые результаты обучения

Говорение

К концу 8-го семестра обучения студентам необходимо овладеть навыками грамматически правильного построения предложений различного типа (в объеме изученного лексического и грамматического материала).

Учащиеся должны свободно дискутировать на темы, предложенные в программе (в пределах изучаемого лексического и грамматического материала), составлять диалоги (не менее 10 реплик каждого собеседника во 2 семестре, 15 – в 3 семестре), уметь воспроизводить типичные ситуации, связанные с международными контактами делового характера, отвечать на вопросы по текстам и диалогам. К концу 4-го года обучения лексический запас учащихся должен составлять не менее 500 иероглифов.

Чтение

По окончании курса учащиеся должны уметь свободно читать и понимать иероглифические тексты в объеме изучаемого лексического материала, правильно произносить тоны, овладеть навыками правильного ритмического членения фраз и предложений, усвоить интонационную мелодику предложений различного типа.

Слушание

Учащимся необходимо научиться воспринимать на слух речь носителей языка (в объеме изучаемого лексического и грамматического материала) и речь русскоязычного преподавателя и носителя языка на занятиях. Для реализации этой задачи необходимо использовать различные аудиоматериалы, целесообразно проводить занятия, открытые уроки и форумы на китайском языке.

Письмо

К концу 4-го года обучения учащиеся должны знать определенный объем иероглифов (наиболее типичные выражения, включая фразеологические

сочетания, имена собственные, актуальную лексику тем). По окончании 4-го года обучения учащиеся должны знать не менее 500 иероглифов.

Учебные пособия

В качестве базовых пособий, определяющих содержание данного курса, были использованы следующие учебные пособия:

1. Кондрашевский А.Ф., Дашевская Г.Я. «Китайский язык для делового общения». 3-е изд., испр. – М.: Муравей, 2003. – 352 с.

2. Гуань Даосюн. Практический китайский бизнес-курс (чтение) – Пекин: Изд-во Пекинского университета, 2003. – 311 с.

По окончании 7 семестра проводится зачёт, по окончании 8 семестра – экзамен.

Зачётный билет включает в себя следующие вопросы:

1. Чтение вслух и перевод 6 -7 предложений с китайского языка на русский.
2. Перевод 6 -7 предложений с русского языка на китайский.

Экзаменационный билет включает в себя следующие задания:

1. Чтение вслух и перевод пяти предложений с китайского языка на русский.
2. Перевод пяти предложений с русского языка на китайский.
3. Диалог на предложенную тему (в объёме не менее 10 – 12 реплик).

Задания 1, 2 предполагают правильное чтение предложений и перевод, наиболее близкий к содержанию оригинала, без грубых отклонений от смысла высказывания.

Задания на чтение и перевод выполняются с листа.

При выполнении задания № 3 экзаменационного билета студенты должны как можно более полно раскрыть тему диалога, используя изученный вокабуляр.

Критерии оценки на зачёте

Студент получает оценку «зачтено», в случае верного выполнения всех заданий. Допускается не более 2-х грубых ошибок или 3-4 негрубые ошибки.

Критерии оценки на экзамене

«Отлично». Студент чётко и грамотно отвечает на все вопросы билета. Допускается 2-3 негрубые ошибки при выполнении заданий №№ 1, 2 или одна грубая в одном из этих заданий. В задании № 3 допускается не более 2 негрубых ошибок (стилистически неверное использование слов и выражений при воспроизведении ответной реплики, неправильная интонация, объём реплик одного участника диалога составляет менее 12).

«Хорошо». При выполнении заданий №№ 1, 2 допускается 3-4 негрубые ошибки или 1 - грубая в одном из данных заданий. В задании № 3 допускается не более 4 негрубых ошибок.

«Удовлетворительно». Отвечающий не выполняет в полном объёме менее двух из предложенных 3-х заданий или допускает 2-3 грубые ошибки при выполнении заданий №№ 1, 2. В задании № 3 допускается не более 5 негрубых ошибок.

«Неудовлетворительно». Оценка ставится в случае, если студент не выполняет полностью более одного из предложенных 3-х заданий и допускает более 4-х грубых ошибок в заданиях №№1, 2. Задание № 3 выполнено не в полном объёме с грубыми грамматическими и стилистическими ошибками.

План практических занятий

№	Тема занятия	Учебные материалы	Количество часов всего	
			Аудиторные занятия	Сам. работа
1	Встреча и проводы иностранных гостей	урок 1	10	6

2	Прием делегации, прием китайских партнеров. Банкет.	урок 2	12	8
3	Организация, проведение, посещение выставки - ярмарки	урок 3	12	8
4	Интернет и внешнеэкономическая деятельность предприятий	урок 12	12	8
5	Прохождение пограничного и таможенного контроля	урок 13	12	8
6	Запрос цены	урок 4	12	8
7	Обсуждение цены	урок 5	12	8
8	Предложение цены	урок 6	10	6
9	Контроферта	урок 7	12	8
10	Проведение коммерческой сделки	урок 10	12	8
11	Механизмы проведения поставок по контракту	Урок 11	12	8
	Всего		128	84

2. График самостоятельной учебной работы студентов.

Методические указания.

Самостоятельной работе студентов отводится 84 часа. Для успешного и эффективного овладения навыками общения, охватывающими наиболее типичные ситуации, связанные с международными контактами делового характера (коммерция, транспортировка, страхование, запрос цены и т.д.), студентам необходимо уделять должное внимание самостоятельной подготовке и тренировке, что предусматривает регулярную подготовку к аудиторным занятиям, выполнение домашних заданий, систематическое прослушивание аудиозаписей с речью носителей языка для более точного и правильного воспроизведения иноязычной речи.. За основу изучения курса делового китайского языка взят учебник разговорного китайского языка для сферы международных контактов и международного бизнеса Кондрашевского А.Ф., Дашевской Г.Я. «Китайский язык для делового общения», который является наиболее подходящим с точки зрения структуры и содержания данного учебного материала. Овладение материалом учебника предусматривает изучение и отработку не только основных разделов урока, но и всех его дополнительных справочных материалов: дополнительных слов и выражений, устойчивых словосочетаний, типовых фраз, текстов на подстановку. Поэтому с целью успеваемости некоторая часть материала предлагается студентам на самостоятельное изучение. Домашняя работа, как правило, ориентирована на работу с определенным пластом лексики после каждого урока, а именно: изучение новых слов, составление и перевод развернутых предложений-ситуаций с русского на китайский и с китайского на русский, которые базируются на вновь изученных грамматических структурах, составление диалогов и ситуативных заданий, направленные на закрепление материала и развитие навыков общения на определенную тематику.

3. Методические рекомендации по проведению практических занятий. Фонд практических заданий

В качестве методических рекомендаций по проведению практических занятий целесообразно проводить открытые уроки, которые некоторым образом стимулируют студентов к более активному участию в изучении языка, а так же форумы на китайском языке в рамках экономической тематики, которые предполагают не только реализацию изученной лексики и грамматических структур, но и обсуждение предложенной темы с аналитическим подходом, которое, в свою очередь помогает учащимся не только реализовать навыки свободного спонтанного общения и раскрыть творческий потенциал, но и способствует умению дискутировать, размышлять на заданную тематику.

Примерные вопросы, выдвигаемые для свободного обсуждения:

1. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
2. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
3. □□□
4. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
5. □□□

3.1. Комплекты заданий для открытого урока.

Структура открытого урока включает выполнение упражнений на перевод, подстановочных упражнений, ассоциативные игры, направленные на закрепление лексического материала, игры на тренировку памяти, прослушивание и перевод отрывков аудиоматериала с целью тренировки восприятия речи носителя на слух и т.д. Примерное содержание заданий, проводимых в рамках открытого урока следующее:

1 □ Переведите предложения на русский язык.

□□□□□□: □□□□□□□□□□□□□□.

1. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□.
2. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□.
3. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□.

- 6) Почему запрос цены на этот товар выше по сравнению с прошлым месяцем на 15%?
- 7) Прежде чем говорить о количестве заказа, нужно внести соответствующие коррективы.
- 8) Ваш прейскурант нас очень удивляет, цены по сравнению с прошлым годом ужасно подскочили.
- 9) Только придерживаясь принципа взаимовыгоды можно достичь ожидаемых результатов и продвинуться вперед.
- 10) Сначала выслушайте наше мнение, потом решите, подходит ли это вашим заказчикам.
- 11) Я твердо верю, это – лишь прелюдия, самое интересное еще впереди.
- 12) Успех наших переговоров в большей степени зависит от посредника.
- 13) Если не можете произвести расчет сейчас, уплатите в рассрочку.

2. Продолжите мысль, реагируя на следующие высказывания или вопросы:

- 1) □□□□□□□□□□□□□□□□□□
- 2) □□□□□□□□□□□□□□□□
- 3) □□□□□□□□□□□□
- 4) □□□□□□□□□□□□
- 5) □□□□□□□□□□□□□□
- 6) □□□□□□□□□□□□□□
- 7) □□□□□□□□□□□□□□

3. Подберите один или несколько синонимов к следующим словам:

- | | | |
|------|---|----------|
| □□□ | - | □□□ |
| □□ | - | □□ |
| □□ | - | □□□□□ |
| □□ | - | □□ |
| □□ | - | □□□□ |
| □□ | - | □□ |
| □□ | - | □□□□□ |
| □□□ | - | □□□□□□□□ |
| □□ | - | □□ |
| □□ | - | □□ |
| □□ | - | □□ |
| □□ | - | □□ |
| □□□□ | - | □□□□ |

4. Подберите антонимы к следующим словам:

- - □□□
- - □□
- - □□
- - □□
- - □□
- - □□□□
- - □□
- - □□
- - □□□

2. Продолжите устойчивые выражения:

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

3. Дополнительное чтение. Прочитайте вслух и переведите текст «□□□□□».

Письменные задания:

1. □□□□□□□□□□□□□□

- | | | |
|------|------|------|
| □□□□ | □□□□ | □□□□ |
| □□□ | □□□□ | □□□□ |
| □□□□ | □□□□ | □□□□ |

2. □□□□□□□□□□

- 1. □□□□□□□□□□□□□□□□.....□□□
- 2. □□□.....□□□□□□□.....□□
- 3. □□□□□□□□□.....□
- 4. □ - □□□□□□.....□□
- □□□□□□□□□□.....□□□
- 5. □“.....”□□□□□□□□□□□□□.....□
- 6. □□□□□.....□□□□□□□□.....□□□
- 7. □□□□□□□□.....□□□□□□.....□
- 8. □□□□□□□□□.....□□□.....□□

9□□□□□□□□□□.....□□□□□□□□□□

3□□□□□□□□□□

- □□
- □□
- □□
- □□□
- □□□□
- □□
- □□□□
- □□□□
- □□

4□□□□□□□□□□

- 1□□□□□□□□□□.....200□□□□
- 2□□□□□.....□□□□□□□□□□
- 3□□.....□□□□□□□□□□□□.....□□
- 4□□□.....□□□□□ 3%□□□
- 5□.....□□□□□□□□□□□□□□□□□□

4. Комплекты заданий по контролю качества знаний

Для оценки качества знаний студентов, проверки степени усвоения материала и уровня подготовленности к самостоятельной работе систематически проводятся промежуточные формы контроля знаний, такие как проверочные работы, словарные диктанты, контрольные, а по окончании семестра – зачет или экзамен.

4.1. Задания для словарного диктанта и контрольных работ.

Словарный диктант. Напишите иероглифами и транскрипцией следующие слова и выражения и расставьте тоны:

- 1) конкурентоспособный
- 2) комиссионные

- 3) страховать
- 4) иметь сбыт
- 5) снабжать, поставлять
- 6) аккредитив
- 7) себестоимость
- 8) делать скидку
- 9) не иметь обязательной силы
- 10) соответствовать стандарту
- 11) учитывать все факторы
- 12) наживаться, стремиться к максимальной прибыли
- 13) транспортная накладная
- 14) госпошлина
- 15) разрешительные документы
- 16) конфисковать
- 17) таможенные правила
- 18) карантинный пункт
- 19) способствовать
- 20) пройти строгий контроль

Задания для контрольных работ (на примере к/р №4)

Контрольная работа № 4. Выставка-ярмарка.
Вариант 1.

Задание 1. Переведите на русский язык.

1. □□□□□□□□□□□□□□□□□□.
2. □□□□□□□□□□□□□□□□□□.
3. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□.
4. □□□□□□□□□□□□□□□□□□.
5. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□.

Задание 2. Переведите на китайский язык.

1. Надеюсь, за время переговоров мы сможем установить долгосрочные стабильные партнерские отношения.

2. Какие материалы необходимо предоставлять, когда впервые связываешься с китайскими коммерческими структурами?
3. Эта выставка-ярмарка предназначена только для коммерсантов, занимающихся продажей продукции.
4. Существует множество других каналов установления деловых связей, например, деловые визиты, научные конференции.
5. В настоящее время найти надежного партнера не просто.

Задание 3. Переведите выражения, укажите транскрипцию и тоны.

1. рекламировать товар
2. бороться
3. приложить каталог
4. торговые круги
5. транснациональный
6. спонсор

Вариант 2.

Задание 1. Переведите на русский язык.

1. □□□□□□□□□□□□.
2. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□.
3. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□.
4. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□.
5. □□□□□□□□□□□□□□□□.

Задание 2. Переведите на китайский язык.

1. Во время выставки покупатели могут подобрать товар, и тут же приобрести наиболее интересующие их образцы.
2. В настоящее время многие крупные компании борются за привлечение инвестиций и ищут способы установления партнерских отношений.
3. Пригласите, пожалуйста, переводчика, разбирающегося в технике и перерабатывающем оборудовании.
4. Продавцы подробно и терпеливо объяснили клиентам свойство продукции.
5. Приложите материалы о сфере деятельности вашей компании, а так же каталог продукции, которую вы хотите заказать.

Задание 3. Переведите выражения, укажите транскрипцию и тоны.

1. по рекомендации кого-то
2. удовлетворять потребности
3. комплексный
4. реализация товара
5. вести коммерческие переговоры

3. Как только мы ступили на китайскую землю, тут же ощутили ваше радушие и внимание.
4. Мы хотим, чтобы вы попробовали блюда китайской кухни, поэтому заказали только известные китайские блюда, но не знаем, придутся ли они вам по вкусу.
5. Никак не могу переслать тебе фотографии, по моему почтовый ящик переполнен.

Билет № 3

Задание 1. Переведите предложения на русский язык.

1. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
2. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
3. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
4. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
5. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
6. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
7. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

Задание 2. Переведите предложения на китайский язык.

1. Завтра мы собираемся устроить фуршет в честь прибытия дорогих гостей.
2. На этот раз выставка-ярмарка предназначена как для специалистов, так и для простых людей.
3. Недаром все хвалят китайскую кухню.
4. Связь очень хорошая, но абонентская плата высокая.
5. Ему одновременно выдали всю пенсию, поэтому он открыл свой Интернет бар.
6. Скорость поисковой системы нашей сети гораздо выше.

Билет № 4

Задание 1. Переведите предложения на русский язык.

1. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
2. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
3. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
4. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
5. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
6. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

Задание 2. Переведите предложения на китайский язык.

7. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

Задание 2. Переведите предложения на китайский язык.

1. Всего в нашей делегации 5 человек – генеральный директор, его помощник, 2 менеджера и секретарь.
2. Сколько раз в день ты проверяешь почту?
3. Пригласите, пожалуйста, переводчика, разбирающегося в технике и перерабатывающем оборудовании.
4. Давайте поднимем бокалы и выпьем за вечную дружбу двух народов.
5. Помогите мне создать личный почтовый ящик с паролем.
6. Структуры внешнеторговых компаний выступают посредниками для мелких компаний.

Билет № 7

Задание 1. Переведите предложения на русский язык.

1. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
2. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
3. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
4. □□□
5. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
6. □□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

Задание 2. Переведите предложения на китайский язык.

1. Наш секретарь будет поддерживать с вами тесные связи.
2. Вообще не имеет никакого смысла устанавливать программу, компьютер сломался.
3. На данный момент сеть ужасно переполнена, зайдите в Интернет позже.
4. Для нас большая честь, что вы специально для нас устроили этот коктейль.
5. Цель коммерческо-консультационного центра – налаживать деловые контакты.
6. Я впервые в Китае, поэтому я хочу поднять первый бокал за знакомство.
7. В городе множество ресторанов китайской кухни, в которых работают повара, приглашенные из Китая.

Билет № 8

Задание 1. Переведите предложения на русский язык.

- 1 □□□
- 2 □□

3. Если качество товара действительно хорошее, то незначительная разница в ценах не будет волновать клиента.
4. Надеемся, что вы снизите цену до уровня цены мирового рынка.
5. Неважно, каким будет результат, я оповещу вас.

Билет №5

1.
2.
3.
4.
5.

1. В этом году заказов много, заводы не справляются.
2. Надеемся, вам удастся уговорить производителя ускорить производство.
3. Декларант должен предоставить таможеннику транспорт и оплатить госпошлину.
4. Наша цена никогда не упадет до того уровня, который предложил вы, разница слишком велика.
5. Мы ведем бизнес на взаимовыгодных основаниях.

Билет №6

1.
2.
3.
4.
5. “”

1. Если разница (дельта) будет устранена, сделка состоится.
2. Рыночные торговцы часто запрашивают непомерную цену, поэтому чтобы не нести убытки, необходимо торговаться.
3. Если вы не понизите цену, мы не будем делать крупный заказ.
4. Ваш прейскурант нас очень удивляет, цены по сравнению с прошлым годом ужасно подскочили.
5. Ваша цена так высока, что нам трудно вести торг, надеемся, что вы примите инициативу по сокращению разрыва в цене.

Билет №7

1. 30
2.
3.
4.
5.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Обязательная литература

1. Кондрашевский А.Ф., Дашевская Г.Я. «Китайский язык для делового общения». 3-е изд., испр. – М.: Муравей, 2003. – 352 с.
2. Гуань Даосюн. Практический китайский бизнес-курс (чтение) – Пекин: Изд-во Пекинского университета, 2003. – 311с.

Дополнительная литература

1. Ахметшин Н.Х., Хэ Жу. Китайско-русский финансово-экономический словарь. Восток-Запад, 2007. – 704 с.
2. Войцехович И.В., Кондрашевский А.Ф. Общественно-политический перевод. Восток-Запад, 2001.
3. Готлиб О.М. Коммерческое письмо. Восток-Запад, 2006. – 256 с.
4. Демина Н.А. Китайский язык. Учебное пособие: Экономика. Издательство: ИФ «Восточная литература» РАН, 2002. – 224 с.
5. Демина Н.А., Чжу Канци. Учебник китайского языка: Страноведение Китая. – М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 1998.- 351с.
6. Задоев Т. П., Хуан Шуин. Начальный курс китайского языка. Часть 1. Изд. 2-е испр.- М.:Муравей, 2004.- 288 с.
7. Ноженкова Т.М. Китайский язык. Основы деловой речи: Учебное пособие. Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2003.
8. Оксюкевич Е.Д. Учебное пособие по деловому китайскому языку. Внешнеторговые контакты. Издательство: Восток-Запад, 2006. – 192 с.
9. Практический курс китайского языка. М.:ИД «Муравей», 2001. – 384с.
10. Хуан Вэйчжи. Практический курс делового китайского языка. Издательство: Каро, 2006. – 256 с.