

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 объёме 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 объёме 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 объёме 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. – 311с.

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. 为了成功地建立业务关系你要采取什么主动，寻找什么渠道？
2. 为了销售你需要掌握什么信息，采取什么样的态度？
3. 你认为参加博览会，各种大型交易会 and 国外举行的跨国活动对贸易界人士有什么好处？
4. 在什么条件下你方的货色和提出的报价比别处的价格能有竞争力？
5. 去中国做生意的商人要考虑什么？在外贸生意的方面得到成绩他们必须采取什么措施？

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.

第一个任务是：请把我的句子从汉语翻成俄语。

1. 我们邀请您出席庆祝合同签署的晚会.
2. 我国地方省也常常举办一些单类产品的小型交易会.
3. 我们的秘书将同你们保持密切联系.
4. 工业贸易博览会开幕以前参与的各国家代表需要准备好广告材料.
5. 希望我们这次洽谈取得预期的成果.
6. 在百忙之中抽出宝贵时间, 我们非常感谢.
7. 我们可以在加工设备方面建立长期稳定的伙伴关系.
8. 我们在这里待两周左右, 一切取决于谈判的进程.

2) Переведите предложения на китайский язык

第二个任务是: 请把我的句子从俄语翻成汉语.

1. На самом деле, перспективы российско-китайской торговли самые широкие.
2. Позвольте от имени всех членов нашей делегации выразить искреннюю благодарность за роскошный прием.
3. Приготовьте, пожалуйста, материалы по сферам деятельности вашей фирмы и приложите каталог наиболее интересующей вас продукции.
4. Китайская кухня пользуется известностью во всем мире. Пользуясь случаем, хочу поучиться китайскому кулинарному искусству.
5. Вы наверняка очень устали, поэтому на завтра ничего конкретного планировать не будем.
6. В настоящее время многие крупные компании борются за привлечение инвестиций и ищут способы установление партнерских отношений.
7. Вечером наша компания устраивает прием по случаю отъезда наших китайских друзей.
8. Сегодня не только смог увидеть собственными глазами, но и получить этот ценный подарок!

3) Продолжите логически предложения, используя новый вокабуляр 第三个任务是：我将要说一个句子，然后请你们来完成它，要求使用新单词。另一个同学就要翻译。

1. 我想说一句祝酒词，为我们...
2. 我通过一个朋友的介绍....
3. 我们公司的总经理....
4. 借此机会....
5. 这个博览会吸引.....
6. 以我公司成员的名义.....
7. 一切取决于.....
8. 希望我们两公司的合作.....

4) 第四个任务: 请重复下列的句子(игра «снежный ком»): 目前很多大型公司争取吸引投资，寻找业务关系的渠道。

5) Прослушивание аудиозаписи

第三个任务：我们听录音带朗读，听一段录音后我会停止播放。请你们中的一个翻译所听到的录音。

6) Ассоциативная игра

让我们来做一个叫做“联想”的游戏。让我们分成2个组，我会在黑板上写下1个单词，然后请每个小组给出第一个被想到的与这个单词有关联的词。联想单词多的小组将会获胜。

3.2. Комплекты заданий для работы в классе.

Текущий контроль знаний, проводимый в рамках занятий включает следующие примерные задания:

Тема «Запрос цены. Предложение цены».

1. Переведите предложения с русского на китайский:

- 1) Если ваша цена включает транспортные издержки, мы скинем цену на 5%.
- 2) Это ходовой товар, поэтому мне не понадобится много времени, чтобы решить вопрос о его реализации.
- 3) Ваше предложение цены очень выгодное и разумное, но мы пока намереваемся сделать пробный заказ.
- 4) Срок поставки товара полностью зависит от транспортной компании.
- 5) Если товар не будет пользоваться спросом, мы свяжемся с импортерами.
- 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) 人人皆知我公司服装的质量优于其它供应商。
- 2) 你可以发现我们的价格比较低。
- 3) 你能不能做一些让步？
- 4) 我方一般不给佣金。
- 5) 请介绍一下你方的价格。
- 6) 你们接受特殊订货吗？
- 7) 你们要多少时间交货？

3. Подберите один или несколько синонимов к следующим словам:

| | | |
|------|---|------------|
| 价格单 | - | 价目表 |
| 销售 | - | 推销 |
| 取得 | - | 收得, 得到 |
| 报价 | - | 报盘 |
| 实盘 | - | 固定报价 |
| 回盘 | - | 还盘 |
| 单据 | - | 单证, 文件 |
| 打折扣 | - | 减价, 削价, 让价 |
| 顾客 | - | 客户 |
| 适合 | - | 符合 |
| 款式 | - | 样式 |
| 货品 | - | 货色 |
| 私人护照 | - | 因私护照 |

4. Подберите антонимы к следующим словам:

| | | |
|------|---|------|
| 轻工业 | - | 重工业 |
| 推销 | - | 消费 |
| 上涨 | - | 降落 |
| 坚挺 | - | 疲软 |
| 注释 | - | 忽视 |
| 有所了解 | - | 闻所未闻 |
| 光明 | - | 暗淡 |
| 缴纳税 | - | 偷税 |
| 发盘人 | - | 接盘人 |

3. Продолжите устойчивые выражения:

- 一致的 (意见)
- 跨出 (一步)
- 采取 (主动)
- 难以 (还价, 推销)
- 打开 (局面)
- 破格 (降价)
- 弥补 (差距)
- 书面 (合同, 确认)
- 经营 (方案)
- 超出 (权限)
- 圆满的 (成功)

4. Дополнительное чтение. Прочитайте вслух и переведите текст «满天讨价».

Письменные задания:

1. 掌握下列词语并用这些词组造句

| | | |
|------|------|------|
| 破坏市场 | 迫在眉睫 | 了解处境 |
| 接盘人 | 冒险行事 | 做出让步 |
| 前途无限 | 开发市场 | 达成协议 |

2. 用适当的词语填空

1. 固然你们产品质量高，不过市场……激烈。
2. 作为……，这个要求是……的。
3. 你方的询价已交付……。
4. - 你们接受特殊……吗？
- 是，我们能按客户要求……货物。
5. “……”说法说明了中国人的讨价还价的……。
6. 调查市场……是取得成功的基本……之一。
7. 一个善于谈判的……，非得有耐心……。
8. 那家公司打那么大……，不怕……吗？
9. 这些名牌今天都是……，我们快去买吧！

3. 请解释下列词语的意思

- | | |
|-------|--------|
| - 名牌 | - 竞争力的 |
| - 好手 | - 佣金 |
| - 惯例 | - 图文并茂 |
| - 价目表 | - 货源 |

4. 在下列句子中填入介词

1. 我们一台发动机的价格……200 万美元。
2. 请您谈谈……哪些产品最感兴趣。
3. 单……所有价格以我方的最后确认……准。
4. 我们……供应商得到 3% 佣金。
5. ……其他公司相比，我们的价格是优惠的。

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. 商业咨询中心帮助双方签订合同，提供咨询.
2. 大使馆的商务处为国内小型公司牵线搭桥.
3. 工业贸易博览会开幕以前参与的各国家代表要好好地准备广告材料.
4. 橱窗上可以看见许多你最感兴趣的陈列品.
5. 随着开放政策贯彻的，建立伙伴关系的方法越来越多.

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. 这次交易会是为百姓举办的.
2. 你也可以到中国驻莫斯科的商务中心了解有关的规定.

3. 我通过一个朋友的介绍结识了一位美国贸易部负责人.
4. 除了有全国规模的活动以外, 我国市也常常举办单类商品的小型展览会.
5. 研讨会是一个很好建立业务关系的渠道.

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
6. деловой визит

4.2. Комплекты заданий для зачета на 7-й семестр

Билет № 1

Задание 1. Переведите предложения на русский язык.

1. 我们业务经理对你们定了一个带国际直拨电话的标准间和一个豪华套间。
2. 我们想要请您出席我们分公司开业的庆祝宴会。
3. 橱窗上可以看见许多您最感兴趣的陈列品。
4. 访问大学和图书馆的网站, 由于受教育网出入接点宽带的限制, 速度不是很快。
5. 除了有全国规模的活动以外, 我国市常常举办单类商品的小型展览会。
6. 你的邮箱该清理垃圾邮件了。
7. 没过多久这种电脑公司的工作人员给有关的机构写了封信。

Задание 2. Переведите предложения на китайский язык.

1. Осторожно! Письма от незнакомцев могут содержать вирус. Ничего, в моем компьютере установлена антивирусная программа.

2. Примите от меня лично и от моих коллег искреннюю благодарность.
3. Я не могу во время приехать из-за пробок на дороге.
4. Приложите материалы о сфере деятельности вашей компании, а так же каталог продукции, которую вы хотите заказать.
5. Китайская кухня пользуется известностью во всем мире.
6. Завтра вечером наши коллеги устраивают коктейль, не могу упустить такой случай.

Билет № 2

Задание 1. Переведите предложения на русский язык.

1. 你到中国驻莫斯科的商务中心了解有关的规定。
2. 工业贸易博览会开幕之前参与的国家代表需要准备好广告材料。
3. 我希望，通过我们今日的业务谈判，为我们两个公司的长期合作开辟一个良好的开端。
4. 请你们给我趁早儿发来邀请函，不然我们来不及办入境签证。
5. 国家一次把退休金全部发给我，以后就要自己找出路。
6. 电话卡可以在储蓄银行或者其他一家银行买到。

Задание 2. Переведите предложения на китайский язык.

1. Существует множество других каналов установления деловых связей, например, деловые визиты, научные конференции.
2. Контакт с холодной машиной негативно влияет на психику ребенка.
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. 我们在这里待两周左右，一切取决于谈判的进程。
2. 不过，礼尚往来，我也想送给你一个民间工艺品留念。
3. 这次能和各位朋友欢聚一堂，畅叙友情，我们感到格外高兴。
4. 随着开放政策贯彻的，建立伙伴关系的办法越来越多。
5. 电脑病毒是一段很小的程序，他会坏硬磁盘和软磁盘的文件。
6. 由于我的经验不够，到现在还不会上网。

7. 你能到首都机场到大厅看航班电子显示板。

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. 目前很多大公司争取吸引投资，而寻找业务关系的渠道。
2. 上周我们代表团受到了你们热情接待，全体成员都很满意，值简不知道怎么表示敬意。
3. 这么好看的菜肴，我都舍不得碰它。
4. 中国烹饪技术享有盛誉，所以聘请的都是中国厨师。
5. 那里出售电脑设备（打印机，调制解调器，处理器，键盘，扫描仪等）。
6. 我通过一个朋友的介绍结识了一位美国贸易部负责人。

Задание 2. Переведите предложения на китайский язык.

1. Персонал компании терпеливо объяснял клиентам способы применения продукции.
2. Мы очень благодарны вам за то, что вы, несмотря на свою занятость, выкроили драгоценное время.
3. Сегодня в 6 вечера наша компания устраивает прием по случаю отъезда наших китайских друзей.
4. На прошлой неделе я купил мобильный телефон новой модели с цветным экраном.
5. Чтобы воспитать здоровую личность, необходимо больше заботиться о нем.
6. На твоём компьютере есть китайский шрифт?

Билет № 5

Задание 1. Переведите предложения на русский язык.

1. 我提议，请大家满上杯子，为成功的合同签署干杯！
2. 首先你应该掌握需要的知识，然后开始经营业务。

3. 我们可以在加工设备方面建立长期稳定的伙伴关系。
4. 面对冷冰冰的机器会对儿童的心理产生不好的印象。
5. 只好发到电邮祝信。
6. 请把我们的展厅安排在最吸引人的展区。
7. 这种菜肴很淡，要多加点儿调料。

Задание 2. Переведите предложения на китайский язык.

1. Говоря о почти взрослых детях, необходимо приложить невероятные усилия, чтобы выучиться компьютеру.
2. Вы полагаете, мы сможем все уместиться в этом микроавтобусе?
3. Ген. директор не может присутствовать на ответном приеме, поэтому он попросил передать от его имени извинения.
4. Во время выставки покупатели могут подобрать товар и тут же приобрести наиболее интересующие их образцы.
5. Твой почтовый ящик нужно очистить от «спама».
6. Сегодня смог не только увидеть собственными глазами, но и получить этот ценный подарок.

Билет № 6

Задание 1. Переведите предложения на русский язык.

- 1.今天晚上我们公司总经理打算设冷餐会，那儿做出来的都是俄名菜，不知道合不合你们的口味儿。
- 2.怎么豪华的礼物我的方不能收到，请别见怪。
- 3.我经过一个朋友的推荐跟一个繁荣的公司建立了业务关系。
- 4.洽谈生意的时候应该耐心的对伙伴介绍情况。
- 5.我给我男朋友赠送了一部新款彩屏手机。
- 6.这次计划由于各种原因而改变了。
- 7.请向贵公司的其他同事们和您的家属转达问候。

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. 非常感谢你们这段时间为我们提供的一切帮助和盛情款待。
2. 希望我们这次洽谈取得预期的成果。
3. 样品室的展品确实引人注目。
4. 由于上网费用的降低和带宽的增加，中国互联网用户保持增长情况。
5. 你手机里的旋律有多少种？
6. 大使馆的商务处为国内小型公司牵线搭桥。

Задание 2. Переведите предложения на китайский язык.

1. Наш секретарь будет поддерживать с вами тесные связи.
2. Вовсе 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.几个小时空中旅行，加上时差的影响，一定很累，明天我们就不作具体安排了。
- 2.你到中国不止一次了，对中国的烹饪艺术很了解吧！
- 3.中国有一句话说，“宾至如归”。希望你们能像在自己家里一样。
- 4.清允许我举杯，对你们表示热烈欢迎，为我们即将开始的友好合作干杯！
- 5.我们可以在聊天室聊天，这又快又便宜。
- 6.对于4-7岁的儿童来说，这正是发展社会交际能力的时候。

Задание 2. Переведите предложения на китайский язык.

1. В этом месяце уже выдали пенсию?
2. Наш менеджер будет ответственен за организацию коммерческих переговоров.
3. Перспективы российско-китайской торговли очень широкие.
4. Слыхом не слыхивал об Исиньском фарфоре.

5. Представители транснациональных компаний выставили экспонаты и подготовили разнообразный рекламный материал.
6. Я в Китае впервые, мне все незнакомо, прошу побольше позаботиться.

4.3. Комплекты экзаменационных билетов на 8-й семестр

Билет №1

1. 我们向你方供应这类商品差不多已有 20 多年了, 由于种种原因我们业务未能继续下去。
 2. 人人皆知我公司女装的质量、款式都优于其它供应商。
 3. 市场竞争激烈, 有的国家实际上正在削价抛售。
 4. 海关通过审核单证, 现场检验, 认为进口货物符合国家规定, 就签印放行。
 5. 在香港转船期间, 货物有被偷窃和损害的风险。
-
1. Ваше предложение цены резко возросло, если мы закупим товар по этой цене, нам будет трудно его реализовать.
 2. Мы стремимся добиться не максимальной прибыли, а взаимовыгодной сделки.
 3. Если учитывать все факторы, вы можете обнаружить, что наше предложение, по сравнению с тем, которое вы можете получить в других местах, весьма разумно.
 4. Откровенно говоря, мы считаем ваше предложение очень ценным и согласны его принять.
 5. Выезжая из страны или въезжая в страну, необходимо пройти пограничный контроль и таможенный досмотр.

Билет №2

1. 我们是通过取得佣金来进行商业活动的, 从你们价格中收取佣金, 便于我方推销。
 2. 一般来说, 在收到信用证以后四个月内可以交货。
 3. 我们请你方寄送图文并茂的商品目录、价目表和货样来。
 4. 我们准备按发票价格减价 15%的条件接受货物。
 5. 如果在我们把商品投放到市场上去的时候, 别的进口商已经把商品脱手赚钱, 那我们就亏了。
-
1. Согласно таможенным правилам, не разрешается ввозить данную продукцию. Пожалуйста. Оплатите таможенную пошлину.
 2. Не могли бы вы пойти нам на уступки и сократить сроки поставки на один месяц?

3. У нас очень маленькая прибыль, поэтому нам не по плечу столь значительное понижение цен.
4. Мы рады, что достигли соглашения по вопросу о цене.
5. Мы приносим извинения, что не смогли более оперативно отреагировать на ваш запрос цены.

Билет №3

1. 货物的发货人或者代理人向海关递交进口货物报关单，同时附上货物的运输单据、装箱单、许可证或批准文件。
 2. 我们仔细研究了报价后认为，这个价格是无利可图的。
 3. 别的客户正在不断地向我们购买呢，这一事实本身就说明了问题。
 4. 本报价有效期截止这个月底。
 5. 我相信，你们一直注视着市场供应情况，情况了解得不比我们少。
-
1. Вы должны подумать над тем, как уговорить производителя провести поставку раньше.
 2. Внимательно ознакомьтесь с содержанием контракта и выскажите свои поправки и дополнения.
 3. Я считаю, будет неразумно, если каждый будет жестко настаивать на своих ценах.
 4. Вы владеете конъюнктурой, поэтому нет необходимости неоднократно доказывать, что наше ответное предложение обосновано.
 5. Мы все время наблюдаем за рыночными поставками и знаем всю ситуацию.

Билет №4

1. 从您谈话看来，前景十分暗淡，令人失望。
 2. 卢布贬值迫在眉睫，我们不能冒险行事。
 3. 这仅仅是我们明天谈判的一个序曲，好戏还在后头；但我们毕竟取得了一个良好的开端。
 4. 你方提出的报价应包括数量、包装和交货期限。
 5. 根据海关规定，这些食品应当进行防疫检查。
-
1. Я признаю, что ваши женские костюмы оригинального дизайна, но вы не должны упускать из виду конкуренцию других фирм.
 2. Хотя многие предприниматели сталкиваются с непредвиденными проблемами, они должны иметь терпение и вдумчивость.
 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. 货物的申报人应该负责开拆着货物包装、搬移和重新包装货物。
 2. 如果贵方不按期交货，贵方必须支付违约金。
 3. 由于接连不断收到新的订单，他们一天三班倒来加快生产。
 4. 签字以后双方就必须严格执行合同。
 5. 货币波动使我们难以开价，因此我们确实很尴尬。
-
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. 我们海关手续相当繁琐，从交货到我们的零售商收到货，总共要用五个星期。
 2. 包装必须方湿、防锈、方震，并且经得起粗鲁的搬运。
 3. 海关检查手续各国出入境口岸基本相同。
 4. 毫无疑问，你们的货品质量高，但是市场竞争激烈，有的国家正在削价抛售。
 5. “漫天讨价”说法说明了中国人的讨价还价的本领。
-
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. 请在交货前 30 天开立信用证，以便我方有充分时间做好必要的安排。
2. 如果是这样的话我们干脆放弃这笔生意算了。
3. 九月份货币絮状上船，否则我们赶不上销售季节了。
4. 如果有问题，你可以找海关人员，他会向你解释海关规章。
5. 我们主要目的是深挖市场潜力。

1. Оказывается, в последние несколько лет эта Московская страховая компания уклонялась от уплаты налогов.
2. Он исходит из перспектив будущих сделок, поэтому в порядке исключения снизил цену.
3. Даже если возникнут какие-то разногласия, мы надеемся, все будет улажено путем мирных переговоров.
4. В знак нашей дружбы, мы принимаем ваше встречное предложение цен на химические удобрения.
5. Наша прочная продукция выдержит любые испытания по качеству и свойствам.

Билет №8

1. 贵方是否收到了我方的报价比较资料、报价单和设备样本说明。
 2. 消费者对名牌女装的需求不断增长。
 3. 如果你们认为妥当，我们是否可以逐项谈谈。
 4. 我们能按客户要求定制工程机械。
 5. 我觉得还有一种确保即期交货的可能性。
-
1. По всей вероятности вы уже обратили внимание, что наши цены намного ниже рыночных.
 2. Сейчас ситуация улучшилась, мы надеемся на восстановление переговоров.
 3. Судя по результатам управления товарных экспертиз, этот товар запрещен к ввозу.
 4. У меня нет полномочий определять результаты исследования как окончательные.
 5. Мы договорились по поводу проекта контракта и, в принципе, согласны его подписать.

Задание №3 для экзаменационных билетов. Расскажите диалог на предложенную тему:

1. Запрос цены, обсуждение цены.
2. Предложение цены.
3. Встречное предложение. Контроферта.
4. Поставка.
5. Сделка.
6. Пограничный и таможенный контроль.

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. Задоевко 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.