

Федеральное агентство по образованию
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГОУВПО «АмГУ»

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

КИТАЙСКИЙ ЯЗЫК (ДЕЛОВОЙ)

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

для специальности
080102 – «Мировая экономика»

Составитель: Е.В. Калита

Благовещенск

2007

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

Калита Е.В. (составитель)

Китайский язык (деловой). Учебно-методический комплекс для студентов специальности 080102 – «Мировая экономика». – Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2007. – 45 с.

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Китайский язык (деловой)» предназначен для студентов экономического факультета, обучающихся по специальности 080102 – «Мировая экономика», изучающих данную дисциплину в рамках факультатива. Учебно-методический комплекс включает рабочую программу по дисциплине с кратким изложением содержания основных тем и примерным почасовым распределением материала, список текстов для чтения к каждой теме, планы практических занятий с комплектами домашних заданий, контрольно-проверочные материалы, задания для самостоятельной работы, задания к зачету.

© Амурский государственный университет, 2007

Китайский язык (деловой)

Пояснительная записка

Курс предназначен для студентов 2, 3 и 4 года обучения, изучающих китайский язык (факультативно) как второй иностранный язык (китайский начинают изучать со второго курса) по специальности 080102 «Мировая экономика» (3, 4, 5, 6, 7, 8 семестры) 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 развитие у студентов навыков аудирования и говорения на китайском языке по темам делового общения.

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

- активно владеть наиболее употребительной (базовой) грамматикой и основными грамматическими конструкциями, характерными для деловой речи;
- знать базовую лексику, необходимую для делового общения (до 300 разговорных фраз и 25-30 фразеологизмов);
- знать названия некоторых торговых и экономических организаций, учреждений, правительственных органов, работающих в данном секторе
- знать перевод должностей руководителей экономических ведомств, учреждений, торговых компаний;
- овладеть навыками двустороннего перевода;

- уметь реагировать на произнесённые реплики, составлять диалоги по пройденным темам.

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 168 часов аудиторных занятий с интенсивностью 2 часа в две недели в течение четырех семестров (2-3 курс), 2 часа в неделю в течение одного семестра и 4 часа в неделю в течение одного семестра (4 курс).

На каждом аудиторном занятии предполагается использовать все 4 вида речевой 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 чтения диалогов на бизнес тематику.

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.

Примерное распределение часов по дисциплине

Специальность 080102 «Мировая экономика» – 168 часов практических.
Самостоятельная работа – 10 ч.

Содержание курса

Тема	Кол-во часов	
	Практические занятия	Сам. работа
I. Приезд-отъезд	44	
1. Встреча. Знакомство. Паспортный и таможенный контроль.	8	2
2. Обмен валюты, деньги	6	2
3. Аэропорт. В самолете.	7	2
4. Вокзал. В поезде.	7	2
5. Размещение в гостинице.	8	2
6. Почта. Телефон. Телефакс. Интернет	8	
II. Пребывание в городе.	28	
1. Транспорт.	4	
2. Ресторан. Банкет.	4	
3. Медицинская помощь.	4	
4. Кино. Театр.	4	
5. Музей. Художественная выставка.	4	
6. Экскурсии по городу.	4	
7. Поход по магазинам.	4	
III. Экономическое сотрудничество.	96	
1. Первые встречи. Визитная карточка. Продолжительность и цель визита.	6	
2. Посещение международной ярмарки.	6	

3. На деловых переговорах.	6	
4. Запрос цены.	6	
5. Предложение цены.	6	
6. Обсуждение цены. Виды и формы платежей.	6	
7. Размещение заказа.	6	
8. Контрактная цена. Предоставление скидок.	6	
9. Качество товара. Сроки поставки.	6	
10. Условия поставки. Транспортные перевозки.	6	
11. Упаковки и маркировка.	6	
12. Выполнение таможенных формальностей. Таможенная очистка.	6	
13. Размещение рекламы. Сбыт и реализация. Продвижение товара.	6	
14. Инспектирование товара. Гарантии и страховка. Ответственность по товару.	6	
15. Рекламация. Арбитраж. Форс-мажор.	6	
16. Подписание контракта. Контрактная документация.	6	
Итого:	168	10

Основное содержание дисциплины

Планы практических занятий

Указан перечень рассматриваемых на занятиях тем с приложением названий текстов, а также лексико-грамматических комментариев, которые разбираются и практически закрепляются в ходе изучения текстологического материала.

I. Приезд-отъезд. – 44 ч.

1. Встреча. Знакомство. Паспортный и таможенный контроль. – 8 ч.

相遇, 相识

海关

中国海关

Самостоятельная работа – 2 ч.

迎接与送行

2. Обмен валюты, деньги. – 6 ч.

去银行

兑换外币

Самостоятельная работа – 2 ч.

换钱

3. Аэропорт. В самолете. – 7 ч.

飞机上

在机场

Самостоятельная работа – 2 ч.

在飞机上

4. Вокзал. В поезде. – 7 ч.

买两张火车票

在火车上

Самостоятельная работа – 2 ч.

在海港码头上

5. Размещение в гостинице. – 8 ч.

旅馆

有没有两个人的标准间

Самостоятельная работа – 2 ч.

在旅馆

6. Почта. Телефон. Телефакс. Интернет. – 8 ч.

在邮局

打电报

电话（一）电话（二）电话（三）

请去网吧

把这些药品寄到莫斯科

II. Пребывание в городе. – 28 ч.

1. Транспорт. – 4 ч.

进城

出租汽车

萨沙来到哈尔滨

北京的地铁

2. Ресторан. Банкет. – 4 ч.

在北京的饭店

中国的饭局

食在中国

宴请

3. Медицинская помощь. – 4 ч.

看病

李力去俄罗斯一年多了

4. Кино. Театр. – 4 ч.

我要去看《子夜》

看京剧

5. Музей. Художественная выставка. – 4 ч.

参观历史博物馆

参观美术馆

6. Экскурсии по городу. – 4 ч.

游览参观

中央大街

7. Поход по магазинам. – 4 ч.

在商店

去市场看看

秋林比马迭尔近

III. Экономическое сотрудничество. – 96 ч.

1. Первые встречи. Визитная карточка. Продолжительность и цель визита. – 6 ч.

欢迎

认识, 初次见面

会见

2. Посещение международной ярмарки. – 6 ч.

国际博览会和展览会

3. На деловых переговорах. – 6 ч.

谈判, 谈判开始, 结束

4. Запрос цены. – 6 ч.

询价

5. Предложение цены. – 6 ч.

报价

发盘

6. Обсуждение цены. Виды и формы платежей. – 6 ч.

讨论价格

支付方式与支付条件

7. Размещение заказа. – 6 ч.

报盘

8. Контрактная цена. Предоставление скидок. – 6 ч.

合同的价格

9. Качество товара. Сроки поставки. – 6 ч.

交货日期

10. Условия поставки. Транспортные перевозки. – 6 ч.

交货条件

装卸和运输

11. Упаковки и маркировка. – 6 ч.

包装与标记

12. Выполнение таможенных формальностей.

Таможенная очистка. – 6 ч.

边防检查和海关与征税

13. Размещение рекламы. Сбыт и реализация.

Продвижение товара. – 6 ч.

广告

14. Инспектирование товара. Гарантии и страховка.

Ответственность по товару. – 6 ч.

检验

保险

担保, 消除缺陷

15. Рекламация. Арбитраж. Форс-мажор. – 6 ч.

索赔, 仲裁

不可抗力情况

16. Подписание контракта. Контрактная документация. – 6 ч.

签合同

Материалы к теме «Паспортный и таможенный контроль».

海关

Hǎiguān

1. 请问，进入贵国要办那些入境手续？

qǐngwèn, jìnrù guógó yào bàn nǎ xiē rùjìng shǒuxù?

Будьте добры, скажите, какие формальности я должен пройти при въезде в вашу страну?

2. 您必须办理全部海关手续。nín bìxū bànlǐ quánbù hǎiguān shǒuxù.

Вам придется пройти через все таможенные формальности.

3. 海关手续在那里办？hǎiguān shǒuxù zàinǎlǐ bàn?

Где будет таможенное оформление?

4. 什么时候验关？shénme shíhòu yànguān?

Когда будет таможенный досмотр?

5. 请到海关行李检查处去。Qǐng dào hǎiguān xínglǐ jiǎnchàchù qù.

Пройдите, пожалуйста, в таможенное отделение для осмотра багажа.

6. 请打开您的箱子，手提的行李可以不打开。

qǐng dǎkāi nín de xiāngzi, shǒutí de xínglǐ kěyǐ bù dǎkāi.

Прошу открыть ваши чемоданы, а ручной багаж можно не открывать.

7. 您(你们)有需要报关的物品吗？nín (nǐmen) yǒu xūyào bàoguānde wùpǐn ma?

У вас есть вещи, ограниченные для ввоза и вывоза за границу?

8. 所有应付税的东西，像手表、香水等都要申报。

suǒyǒu yīngfùshuì de dōngxi, xiàng shǒubiǎo, xiāngshuǐ děng dōu yào shēnbào.

Все предметы, которые облагаются налогом, например, часы, духи и т. п., необходимо занести в декларацию.

9. 没有入境许可证，这样的东西不能入境。

méiyǒu rùjìng xǔkězhèng, zhèyàng de dōngxi bùnéng rùjìng.

Без разрешения на ввоз такие предметы ввозить нельзя.

10. 您有没有禁止入境的东西？nín yǒuméiyǒu jìnzhǐ rùjìng de dōngxi?

Есть ли у вас запрещенное для ввоза?

11. 这些药品中有没有麻醉剂? 麻醉剂是禁止入境的。

zhèxiē yàopǐn zhōng yǒuméiyǒu mázuìjì? Mázuìjì shì jìnzhǐ rùjìngde.

Есть ли наркотики среди этих медикаментов? Ввоз наркотиков запрещен.

12. 走私商品必须没收。zǒusī shāngpǐn bìxū mòshōu.

Контрабандные товары подлежат конфискации.

13. 我没有携带违禁品。wǒ méiyǒu xiédài wěijìn pǐn.

Я не везу с собой запрещенных предметов.

14. 您(你们)填写海关申报单了吗? nín (nǐmen) tiánxiě hǎiguān shēnbàodān le ma?

Вы заполнили таможенную декларацию?

15. 您(你们)通过护照检查了吗? nín (nǐmen) tōngguò hùzhào jiǎnchá le ma?

Вы уже прошли паспортный контроль?

16. 所有这些物品免征关税。suǒyǒu zhèxiē wùpǐn miǎnzhēng guānshuì.

Все эти вещи не облагаются таможенной пошлиной.

17. 这套设备不应征收关税。zhètào shèbèi bù yīng zhēngshōu guānshuì.

Это оборудование не подлежит обложению таможенными пошлинами.

对话

(一)

海: 请让我看看您的东西。

qǐng ràng wǒ kànkàn nín de dōngxi.

旅: 请吧, 这是我的东西。

qǐng ba, zhè shì wǒ de dōngxi.

海: 一共几件?

yí gòng jǐ jiàn?

旅: 两件。一个箱子和一件随身行李。

liǎng jiàn. yí ge xiāngzi hé yí jiàn suíshēn xíngli.

海: 您有什么物品需要报关吗?

nín yǒu shénme wùpǐn xūyào bàoguān ma?

旅: 没有, 不过, 我有五盒香烟。

méiyǒu, búguò, wǒ yǒu wǔ hé xiāngyān.

海: 这么几盒不用上税。箱子里有什么?

zhème jǐ hé búyòng shàngshuì. xiāngzǐlǐ yǒu shénme?

旅: 都是一些个人用品。

dōu shì yīxiē gèrén yòngpǐn.

海: 谢谢, 可以走了。

xièxie, kěyǐ zǒule.

旅: 谢谢。

xièxie.

(二)

甲: 请问, 哪里办行李手续?

qǐngwèn, nǎli bàn xíngli shǒuxù?

乙: 请去问海关工作人员。

qǐng qù wèn hǎiguān gōngzuòrényuán.

甲: 在哪里填写海关申报单?

zài nǎli tiānxiě hǎiguān shēnbàodān?

乙: 就在这里, 这张桌子和那张桌子上都有表格。您可以在这里填申报单。

然后检查护照。别忘记准备好出境签证。

jiù zài zhèli, zhè zhāng zhuōzi hé nà zhāng zhuōzishàng dōu yǒu biǎogé. nín kěyǐ zài zhèli tiān shēnbàodān. ránhòu jiǎnchá hùzhào. bié wàngjì zhǔnbèihǎo chūjìng qiānzhèng.

(三)

甲: 请问, 所有的人都要通过海关检查和检查物品吗?

qǐngwèn, suǒyǒude rén dōu yào tōngguò hǎiguān jiǎnchá hé jiǎnchá wùpǐn ma?

乙: 是的, 当然要检查。所有的人都要办理海关手续。您为什么对此担心?

shìde, dāngrán yào jiǎnchá. suǒyǒude rén dōu yào bàn lǐ hǎiguān shǒuxù.

nín wèshénme duìcǐ dānxīn?

甲: 您看, 我带有货物样品。我不知道该怎么办?

nín kàn, wǒ dàiyǒu huòwù yàngpǐn. wǒ bù zhīdào gāi zěnme bàn?

乙: 我想, 您应当把这个告诉值班的海关工作人员。

wǒ xiǎng, nín yīngdāng bǎ zhègè gàosu zhíbānde hǎiguān gōngzuòrényuàn.

词汇

- | | | |
|--|---------------------------|--------------------------------|
| 1. 海关 | hǎiguān | таможня |
| 2. 手续 | shǒuxù | формальность |
| 3. 进入, 入境 | jìnrù, rùjìng | въезд |
| 4. 办理手续 | bànlǐ shǒuxù | оформление |
| 5. 检查, 查验 | jiǎnchá, cháyàn | досмотр, осмотр, контроль |
| 6. 处, 所, 克, 室 | chù, suǒ, kē, shì | отделение |
| 7. 物品 | wùpǐn | вещь |
| 8. 打开 | dǎkāi | открыть, открывать |
| 9. 箱子 | xiāngzi | чемодан |
| 10. 限制 | xiànzhì | ограничить |
| 11. 输入, 进口 | shūrù, jìnkǒu | ввоз |
| 12. 输出, 出口 | shūchū, chūkǒu | вывоз |
| 13. 界限, 边界, 国界 | jièxiàn, biānjiè, guójiè | граница |
| 14. 物品, 东西 | wùpǐn, dōngxi | предмет |
| 15. 课 (税) kè (shuì), 征 (税) zhēng (shuì), 交纳 (罚款), jiāonà (fákuǎn), 付税 fùshuì | | облагаться (налогом, пошлиной) |
| 16. 税, 关税 | shuì, guānshuì | налог, пошлина |
| 17. 例如 | lìrú | например |
| 18. 手表 | shǒubiǎo | часы |
| 19. 必须 | bìxū | необходимо |
| 20. 登入, 记入, 列入, 录入 | dēngrù, jìrù, lièrù, lùrù | занести |
| 21. 申请, 申报, 报单 | shēnqǐng, shēnbào, bàodān | декларация |
| 22. 除了, 没有 | chúle..., méiyǒu.... | без (чего) |

23.许可, 许可证	xǔkě, xǔkězhèng	разрешение
24.禁止	jìnzhǐ	запретить
25.麻醉剂, 麻醉品	mázuìjì, mázuìpǐn	наркотик
26.药物, 药剂	yàowù, yàojì	медикамент
27.走私的商品	zǒusīde shāngpǐn	контрабандный товар
28.必须没收	yīngdāng mòshōu	подлежать конфискации
29.设备	shèbèi	оборудование
30.讨论	tǎolùn	обсуждать
31.问题	wèntí	вопрос
32.准备	zhǔnbèi	ГОТОВИТЬ, ПОДГОТОВИТЬ
33.文件	wénjiàn	документ
34.免税的, 无税的	miǎnshuìde, wúshuìde	беспошлинный
35.希望	xīwàng	надеяться

Самостоятельная работа студентов

Самостоятельная работа студентов предполагает чтение предлагаемых текстов.

Контроль над выполнением самостоятельной работы осуществляется в ходе практических занятий в виде проверочных работ, на консультациях студенты отчитываются по прочитанным текстам, выученной лексике.

Темы:

- 1) Встреча и проводы (текст 迎接与送行 /1, с. 8/)
- 2) Обмен денег (текст 换钱 /8, с. 149/)
- 3) В самолете (текст 在飞机上 /8, с. 33/)
- 4) Водный транспорт (текст 在海港码头上 /см. ниже/)
- 5) Гостиница (текст 在旅馆 /8, с. 58/)

Слова, выражения и тексты для чтения по теме «Водный транспорт».

水上交通

坐船

到.....一等舱要多少钱? Сколько стоит билет первого класса до ...?

河运(海运)码头在哪里? Где речной (морской) вокзал?

去.....的船何时出发? Когда отправится теплоход в ...?

我们什么时候离港? Когда мы отплываем?

轮船停靠哪些港口? В какие порты заходит теплоход?

轮船路过.....港吗? Заходит ли теплоход в порт ...?

这个港叫什么? Как называется этот порт?

航行多长时间? Сколько времени длится рейс?

轮船在港口停多久? Сколько времени теплоход стоит в порту?

你们到.....的旅行要持续多长时间? Сколько дней продлится наше путешествие до ...?

坐船上

最后一次汽笛响了。 Дан последний гудок.
轮船就要起航。 Пароход снимается с якоря.
我的船舱在哪里? Где моя каюта?
我么船舱在哪个甲板上? На какой палубе наша каюта?
去甲板怎么走? Как пройти на палубу.
船颠簸得真厉害! Какая сильная качка!
风力还没有减。 Ветер (все еще) не ослабевает.
我受不了摇晃。 Я плохо переношу качку.
海上起风了。我们回船舱吧。 На море поднимается шторм. Давайте
вернемся в каюту.

相关词汇

港口 порт
锚 якорь
风暴 шторм
颠簸 качка

课文

(一)

在海港码头上

某研究所张所长为赴南极考察队队员送行。

张所长: 小王, 都准备好了吗?

小王: 一切准备好了, 就等着起航了。

张所长: 你们什么时候离港?

小王: 十二点半。

张所长: 你的船舱在哪个甲板上?

小王: 在上层甲板上。

张所长: 这是我国第一次赴南极考察, 你能有机会参加, 我们都为你感到高兴。

小王: 我确实感到很荣幸, 同时也觉得身上的担子很重。

张所长: 南极地区天气冷极了, 注意身体。噢, 汽笛响了, 上船吧!

小王: 等着我们的胜利消息吧, 再见!

张所长: 再见! 祝你们一路顺风。

生词

1. 海港 (名) hǎngǎng морская гавань
2. 码头 (名) mǎtōu пристань
3. 起航 (动) qǐháng сниматься с якоря
4. 离港 (动) lígǎng отплывать
5. 船舱 (名) chuáncāng каюта
6. 甲板 (名) jiǎbǎn палуба
7. 赴 (动) fù поехать; отправиться
8. 考察 (名) kǎochá исследование
9. 担子 (名) dànzi бремя; ноша
10. 汽笛 (名) qìdí гудок

专名

1. 南极 Южный полюс

(二)

A: 你们是坐飞机来上海的吧?

B: 不, 我们是坐船来的。我不喜欢坐飞机旅行, 一路上什么也看不见, 太没意思了。

A: 可是我就怕坐船。我嫌坐船太慢, 花的时间太多, 我的身体也受不了。

B: 你打算怎么去? 坐飞机还是坐火车?

A: 如果买不到飞机票, 我宁愿坐火车。

B: 我想坐火车旅行更有意思, 一路上可以看看长江南北的景色。你准备哪天走?

A: 最晚这星期六走。明天我要去办一下儿旅行的手续。

B: 祝你旅行愉快!

A: 谢谢。你在这儿玩儿得好吗?

B: 玩儿得好。我们参观了上海港, 看了南京路和外滩——到上海的人都爱去那儿散散步。你喜欢这个城市吗?

A: 我很喜欢上海。但是老实说, 跟杭州比较起来, 我觉得那个花园城市更有意思。

生词

1. 嫌 (动) xián не нравиться
2. 宁愿 (连) nìngyuàn предпочесть
3. 受 (动) shòu терпеть; снести; выдержать
4. 港 (名) gǎng порт; гавань
5. 船 (名) chuán судно; пароход
6. 恶心 (动) ěxīn тошнить, тошно

专名

1. 南京路 Nánjīnglù ул. Наньцзинлу (центральная улица г.Шанхая)
2. 外滩 Wàitiān Вайтянь (центральная набережная г.Шанхая)
3. 杭州 Hángzhōu г.Ханчжоу

注释

一路顺风 yí lù shùn fēng Счастливого пути! Попутного ветра!

- 1) 祝你一路顺风。
- 2) 这次旅行很愉快, 一路顺风。

练习

1. 在下列的情况下组织对话, 向别人表示祝愿。

在车站或飞机场或港码头为朋友送行。

2. 背熟对话

Перечень и темы промежуточных форм контроля знаний

Индивидуальное домашнее задание

Данные задания, темы и тексты могут меняться по усмотрению преподавателя.

1. Перевести текст (выдаются индивидуально каждому студенту или группе студентов).
 - 1) 上哪儿去? 在火车站 (一) 在火车站 (二)
 - 2) 在旅馆
 - 3) 邮寄
 - 4) 在路上
 - 5) 感冒. 看病. 住院. 在病房. 探病
 - 6) 上电影院. 在电影院. 看完了电影
 - 7) 上市场. 在市场
 - 8) 参与博览会,建立业务关系
 - 9) 参观工厂
 - 10) 回请. 告别
2. Подготовить словарь специальных понятий по одной из пройденных тем для каждого студента.
3. Выполнить упражнения «снежный ком».
4. Прослушать аудиозапись, перевести прослушанный отрывок на русский язык.
5. Составить диалоги.
6. Подготовиться к свободному обсуждению (для студентов четвертого курса (третий год обучения)).

Примерные вопросы, выдвинутые на свободное обсуждение.

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？

Контролирующие материалы

Текущий контроль

Проводится в рамках практических занятий и консультаций.

Примерные варианты проверочных заданий

Примерные варианты заданий взяты из тем «Встреча и прием делегации, китайских партнеров», «Банкет», «Выставка-ярмарка».

1. Продолжите логически предложения, используя новые слова

用生词完成句子以后翻译

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.....

2. Переведите предложения на русский язык.

把句子从汉语翻译成俄语

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。

3. Переведите предложения на китайский язык.

把我的句子从俄语翻译成汉语

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!

Примерные варианты заданий взяты из тем «Запрос цены», «Предложение цены».

1. Составить предложения, используя данные выражения.

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. Заполнить пропуски соответствующими выражениями.

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. Объяснить смысл данных слов и выражений.

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. Заполнить пропуски предлогами.

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。

5. Перевести предложения на китайский язык.

把我的句子从俄语翻译成汉语.

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.
6. Продолжить 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？

Промежуточный контроль

Словарный диктант.

Записать иероглифами и транскрипцией данные слова и выражения, обозначить 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

Самостоятельная работа по теме «Интернет».

Самостоятельная работа

Переведите выражения на китайский язык.

I вариант

II вариант

- | | |
|---|--|
| 1. скорость загрузки цифровой сети | 1. входить в чат – очень удобно |
| 2. искать в Интернете информацию | 2. посещать сайт |
| 3. у почтового ящика есть пароль | 3. скачать из Интернета файлы |
| 4. насладиться Интернетом в интернет-клубе | 4. создать электронный почтовый ящик |
| 5. в любое время отправить и получить электронную почту | 5. сходить в интернет-клуб проверить почтовый ящик |

Контрольная работа по темам «Аэропорт. В самолете.», «Вокзал. В поезде», «Речной и морской транспорт».

Контрольная работа

Переведите выражения на китайский язык.

I вариант

1. салон экономкласса
2. таможенный досмотр
3. начинается регистрация на рейс 571
4. рейс откладывается из-за плохой погоды
5. камера хранения багажа
6. поезд прибывает вовремя
7. двухместное купе
8. речной вокзал
9. теплоход отправляется
10. услышать сообщение по радио
11. на какой палубе наша каюта?
12. плохо переносить качку
13. меня тошнит
14. вошедшие пассажиры, пожалуйста, предъявите билет
15. давай возьму у тебя чемоданы
16. путешествие до Лондона

II вариант

1. пристегнуть ремни
2. паспортный контроль
3. у вас лишний вес (багажа)
4. расписание поездов
5. вагон-ресторан
6. вагон первого класса
7. билет в купейный вагон
8. морской вокзал
9. теплоход отплывает
10. дан последний гудок
11. на море поднимается шторм
12. какая сильная качка!
13. плохо переносить самолет
14. товарищ, прибывший из Шэньяна, пройдите к входу в зал ожидания
15. устал в дороге?
16. граждане пассажиры, пожалуйста,

продлится два дня	внимание!
17. конечная станция этого (данного) поезда	17. положить багаж на багажную полку
18. есть билеты в плацкартный вагон	18. у меня верхняя полка
19. поезд стоит на первой платформе	19. нужно поспешить заказать билет
20. проводник вас обслужит	20. станция отправления – Харбин

Контрольная работа по темам «Выставка-ярмарка».

Контрольная работа

I вариант

1. Переведите выражения, укажите транскрипцию и тоны.

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

2. 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。

3. 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.

II вариант

1. 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

2. 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。

3. 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.

Итоговый контроль

Семестровая контрольная работа

I вариант

второй год обучения (6 семестр)

1. служащий компании
2. рад с Вами познакомиться
3. полномочный представитель
4. пекинская жареная утка
5. зам генерального директора японской транспортной компании
6. компания поручила встретить гостей в аэропорту
7. Вы первый раз в Пекине?
8. приглашение компании
9. добро пожаловать в Китай
10. министр министерства внешней торговли
11. опираться на собственные силы
12. независимость и самостоятельность
13. внешнеторговый курс
14. равенство и взаимовыгода
15. осуществлять дружественное сотрудничество
16. установить отношения
17. иметь возможность
18. на основе дружбы и обмена
19. прекрасный банкет
20. гость из далека

II вариант

1. специально приготовили для нас
2. устраивать прием
3. выразить огромную благодарность
4. крайне сожалеть
5. связаться с российским посольством

6. чем раньше, тем лучше
7. каталог и спецификация текстильной продукции
8. если будут изменения
9. связаться по телефону с господином Смитом
10. китайская национальная компания по импорту и экспорту металлов и минералов
11. связаться с компанией по импорту товаров легкой промышленности
12. развитое государство
13. развивающееся государство
14. китайская компания по экспорту продукции животноводства и местных продуктов
15. методы, принятые в международной практике
16. указанные Вами способы
17. общепринятые способы международной торговли
18. более гибкие методы
19. появились довольно большие изменения
20. комплекты оборудования

Семестровая контрольная работа

I вариант

третий год обучения (7 семестр)

1. открытие осенней ярмарки
2. изготовленные в Шанхае тапочки
3. проводить обстоятельные деловые переговоры с руководителем делегации
4. электрооборудование
5. видеоманитофон марки «Панда»
6. компьютеры американской электронной импортно-экспортной компании
7. видеоплеер «Саньё»
8. ситуацию невозможно проверить
9. телевизор с дистанционным управлением легкий на вес с четким изображением

- 10.принимать кредит
- 11.расширять рынок сбыта товаров
- 12.передовые технологии
- 13.кредит от частных лиц
- 14.закупить пуховики
- 15.независимость от иностранной помощи
- 16.плодотворные переговоры
- 17.проводить подготовку средств
- 18.развивать экономику
- 19.изготовление из материала заказчика
- 20.компенсационная торговля
- 21.отсрочка платежа
- 22.каталог стандартов
- 23.иметь хороший сбыт в Европе
24. оплата наличными и предоплата являются нормой
- 25.новый фасон очень модный
- 26.сообщить льготную цену стального проката
- 27.хлопчатобумажная ткань
- 28.расцветка батиста
- 29.товар высшего стандарта
- 30.требования вашей стороны

II вариант

1. участвовать в гуанчжоуской ярмарке
2. придерживаться новой политики
3. возобновить оплату в рассрочку
4. вопросы по заключению сделки
5. сейчас применяемые правительством
6. отдел по продаже видеокамер
7. интересоваться нефтью, рудой и каменным углем
8. резьба по слоновой кости

9. находиться в ведении компании по экспорту изделий художественного промысла
10. бытовые электроприборы
11. лекарственное сырье
12. непременно сообщим об открытии ярмарки в Харбине
13. касательно сделки с промышленным сырьем
14. продукция химической промышленности
15. синцзянские ковры тонкой работы
16. нержавеющая сталь
17. стальная проволока
18. реализовывать химические удобрения
19. производить фарфор и мебель
20. изучать заявку
21. принести с собой инструкцию по применению
22. относительно торговли строительными материалами и цементом
23. натуральный набивной шелк приятный на ощупь
24. босоножки на ногах легкие и удобные, красивые и элегантные
25. высокоточные станки простые в работе
26. ходовой товар
27. самая низкая цена, включающая себестоимость, фрахт и страховую премию
28. качество товара известной марки довольно хорошее
29. такая модель сравнительно распространена на международном рынке
30. товар пользуется популярностью

Требования к зачету

Зачет по дисциплине «Китайский язык (деловой)» включает материал по темам, пройденным в течение всего курса.

Зачет включает три задания:

1. Работа с текстом по деловой тематике: чтение и перевод без словаря.
2. Перевод с русского языка на китайский предложений.
3. Составление диалога на заданную тему (10-12 фраз с каждой стороны).

Краткое описание заданий:

Первое задание ориентировано на проверку полученных навыков работы с текстом на китайском языке. Объем текста – 700-800 иероглифов.

Второе задание – перевести с русского языка на китайский предложения – проверяет владение экзаменуемым терминологией деловой речи в пределах тем, пройденных в ходе изучения дисциплины. Для перевода предлагаются десять предложений на русском языке.

Третье задание предполагает, что студенты должны спонтанно составить диалог на одну из предложенных им тем, продемонстрировать свободное владение темой, свои знания изученной лексики и умения правильного употребления ее в речи.

Критерии оценки

Ответ считается **удовлетворительным**, если студент бегло, с соблюдением нормативного произношения читает текст, делает грамотный перевод, при этом можно допустить 1-2 неточности или оговорки. Свободно общается на заданную тему, сделанное им сообщение полностью раскрывает заданную тему. Делает грамотный перевод предложений с русского на китайский язык, при этом можно допустить 1-2 неточности.

Если студент с трудом читает текст, допускает до 6-7 неточностей в чтении и переводе. Переводит предложения, но при переводе допускает 6-7 грамматических или лексических ошибок. С трудом общается на заданную тему, в речи допускает более 3-х лексических и 2-х грамматических ошибок, то ответ считается **неудовлетворительным**.

Задания на зачет

I.Тексты

1. 迎接俄罗斯代表团
2. 宴会
3. 业务洽谈
4. 关于商品价格
5. 讨论价格问题
6. 有关交货问题
7. 机场告别
8. 设备运输业务
9. 讨论保险问题
- 10.签订合同
- 11.担保, 消除缺陷
- 12.讨论结算方式和付款条件

II. Перевод предложений с русского на китайский язык.

Приложение к билету № 1

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.

Приложение к билету № 2

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 в цене.
5. Помогите мне создать личный почтовый ящик с паролем.

Приложение к билету № 3

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.

Приложение к билету № 4

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.

Приложение к билету № 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.

Приложение к билету № 6

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. Я впервые в Китае, поэтому я хочу поднять первый бокал за знакомство.

Приложение к билету № 7

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.

Приложение к билету № 8

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. На данный момент сеть ужасно переполнена, зайдите в Интернет позже.

Приложение к билету № 9

1. Наш менеджер будет ответственен за организацию коммерческих переговоров.
2. Перспективы российско-китайской торговли очень большие.
3. Представители транснациональных компаний выставили экспонаты и подготовили разнообразный рекламный материал.
4. Я в Китае впервые, мне все не знакомо, прошу больше уделить мне внимания.
5. Мы договорились по поводу проекта контракта и, в принципе, согласны его подписать.

Приложение к билету № 10

1. Наш секретарь будет поддерживать с вами тесные связи.
2. Вовсе не имеет никакого смысла устанавливать программу, компьютер сломался.
3. Для нас большая честь, что вы специально для нас устроили этот коктейль.
4. Цель коммерческо-консультационного центра – налаживать деловые контакты.

5. Ваша цена так высока, что нам трудно вести торг, надеемся, что вы примите инициативу по сокращению разрыва в цене.

Приложение к билету № 11

1. Мы извиняемся, что не смогли более оперативно отреагировать на ваш запрос цены.
2. Генеральный директор не может присутствовать на ответном приеме, поэтому он попросил передать от его имени извинения.
3. Во время выставки покупатели могут подобрать товар и тут же приобрести наиболее интересующие их образцы.
4. Сегодня в 6 вечера наша компания устраивает прием по случаю отъезда наших китайских друзей.
5. Существует множество других каналов установления деловых связей, например, деловые визиты, научные конференции.

Приложение к билету № 12

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. Структуры внешнеторговых компаний выступают посредниками для мелких компаний.

III. Темы диалогов.

1. 询价

Составить диалог по данной ситуации.

目前国内市場缺少某种商品。你做为外贸公司经理在中国市場上寻找合适的供货单位，向几家公司询价。请讲一讲你和这些公司谈判的经过和结果。

2. 讨论价格

Составить диалог по данной ситуации.

你跟中国伙伴讨论价格。你提出什么理由要求对方减价百分之十？最后双方是否达成了交易？

3. 参与博览会

Составить диалог по данной ситуации.

在哈尔滨举行国际轻工业产品博览会。展览期间你给参展的一家公司当翻译和讲解员。你向同学介绍博览会的情况，什么展品最吸引顾客，你负责的是什么工作，工作上遇到了什么困难。

4. 讨论包装材料和方法

Составить диалог по данной ситуации.

你向中国商人推荐你公司的产品，并介绍这些产品有很好的包装。中国伙伴对商品的包装不太满意。他认为，有些地方还需要改进。

5. 会谈结束

Составить диалог по данной ситуации.

你是俄罗斯一家外贸公司的经理。你跟中国伙伴进行了三天的会谈。请组织你和中国朋友在会谈结束以后告别时的对话。

6. 发盘

Составить диалог по данной ситуации.

你跟一位外商讨论在做进出口贸易时采用哪种价格好一些，为什么？

7. 商谈运输方式

Составить диалог по данной ситуации.

你公司经营对外贸易。最近跟中国的一家公司签订了出售某种产品的合同。你和中国伙伴商谈采用哪种运输方式既方便又合算。

8. 保险

Составить диалог по данной ситуации.

你跟中国的一家公司磋商贸易合同的保险条款，就投保那种险别最佳交换意见。

9. 支付方式与支付条件

Составить диалог по данной ситуации.

你跟中国伙伴商定用信用证付款。你们讨论开立信用证的手续和条件。

10. 迎接代表团

Составить диалог по данной ситуации.

你在俄罗斯外贸部工作。领导派你明天去机场迎接中国经贸部代表团。为了更好地迎接中国代表团你做些什么安排？请组织你和代表团团长的对话。

11. 交货条件

Составить диалог по данной ситуации.

贸易洽谈中，你在磋商交货的具体细节时发现还有什么来得到解决的问题？双方最担心的是什么？有没有办法提前交货？

12. 边防检查和海关出入境检查

Составить диалог по данной ситуации.

你第一次出国，还不知道出入境的时候应该办什么手续，填写那些文件。你向刚从国外回来的同学请教这方面的情况和要求。

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Обязательная литература

1. Дашевская Г.Я., Кондрашевский А.Ф., Китайский язык для делового общения – М.: Издательский дом «Муравей», 2003.
2. Китайский язык. Новый объект. Т. 2. – Бэйцзин: Цзяоюй кэсюе чубаньшэ, 2004.
3. Ноженкова Т.М. Китайский язык. Основы деловой речи. Пособие-разговорник – М.: Издательский дом «Муравей», 2004.

на китайском языке

4. Бизнес-диалоги на китайском языке. Разговорник – Пекин: Издательство Пекинского института языков, 1985. 对话贸易汉语会话（上）。 – 北京语言学院出版社，1985.
5. Практический китайский бизнес-курс (чтение) / Гуань Даосюн. – Пекин: Издательство Пекинского университета, 2003. 基础实用商务汉语。关道雄编著。 – 北京：北京大学出版社，2003.

Дополнительная литература

на китайском языке

6. Деловой китайский / Под ред. Ли Ли, Дин Аньци. – Пекин: Изд-во Пекинский университет, 2002. 公司汉语 / 李立, 丁安琪编著。 – 北京：北京大学出版社，2002.
7. Деловой китайский язык, 500 предложений для общения на внешнеторговую тематику – Пекин: Издательство учебных материалов на китайском языке, 1997. 外贸洽谈五百句– 北京：华语教学出版社，1997 .

8. Китайский для туристов. – Бэйцзин: Бэйцзин юйянь дасюе чубаньшэ, 2003. 旅游汉语. – 北京: 北京语言大学出版社, 2003.
9. Учебник разговорного китайского языка по внешней торговле (30 уроков) / Чжан Цзинсянь. – Пекин: Издательство Пекинского института языка и культуры, 1996. 汉语外贸口语 30 课/ 张静贤主编. – 北京: 北京语言文化大学出版社, 1998.
10. Китайско-русский разговорник по внешнеэкономическим связям – Пекин: Издательство Пекинского института иностранных языков, 1993. 汉语外贸口语词典. – 北京: 外语教学与研究出版社, 1993.

Методические материалы к техническим средствам обучения

1. Аудиоприложение к учебнику Дашевская Г.Я., Кондрашевский А.Ф., Китайский язык для делового общения – М.: Издательский дом «Муравей», 2003.
2. Аудиоприложение к учебнику Бизнес-диалоги на китайском языке. Разговорник – Пекин: Издательство Пекинского института языков, 1985. 对话贸易汉语会话（上）. 北京语言学院出版社, 1985.

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка.....	3
Структура курса.....	4
Примерное распределение часов по дисциплине	6
Основное содержание дисциплины	
Планы практических занятий.....	8
Самостоятельная работа студентов.....	17
Тексты для чтения	17
Перечень и темы промежуточных форм контроля знаний	21
Контролирующие материалы.....	23
Вопросы к зачету для студентов.....	35
Учебно-методические материалы по дисциплине	
Основная литература	43
Дополнительная литература.....	43