Министерство общего и профессионального образования
Российской Федерации
Хабаровский государственный технический университет

ДЕЛОВЫЕ БЕСЕДЫ
на русском и китайском языках
Учебное пособие

Хабаровск
Издательство ХГТУ
1997

УДК 33: 82 = 950 (07)
Деловые беседы на русском и китайском языках:
Учебное пособие /Сост. Н.В.Рябинина. Перевод на китайский язык Бай Пин. Хабаровск: Изд-во Хабар. гос. техн.ун-та, 1997. с. Техническое оформление перевода Ван Ли Мей.

Учебное пособие "Деловые беседы на русском и китайском языках" разработано на кафедре РКИ и предназначено для студентов-иностранцев, занимающихся по программе "Русский язык для бизнесменов".

Цель учебного пособия - развитие навыков и умений диалогической речи в сфере делового общения.

Учебное пособие ориентировано на средний этап обучения. Работа с учебным пособием позволяет одновременно развить у учащихся навыки аудирования и письма, пополнить их лексический запас, познакомить обучаемых с этикой делового общения.

Рецензенты:

Л.В.Фролкина, к.ф.н., ст.преп. кафедры повышения квалификации и специализации по русскому языку ИРЯП.

Кафедра русского языка как иностранного Хабаровского государственного педагогического университета, зав. кафедрой Н.А.Клепицкая.

С Издательство Хабаровского государственного технического университета, 1997

ПРЕДИСЛОВИЕ

Данное учебное пособие постороено на лексико-грамматическом материале учебника "Деловые беседы на русском и китайском языках" (Пекин. Издательство "Внешторгпросвещение", 1984) и связано с ним тематически.

Учебное пособие обобщает материал этого учебника, позволяя сконцентрировать внимание иностранных учащихся на стандартных фразах, наиболее характерных для ситуаций делового общения в сфере международной торговли. Это учебное пособие может быть использовано в качестве дополнительных методических материалов к учебнику "Деловые беседы на русском и китайском языках", а также в качестве самостоятельного спецкурса.

Цель учебного пособия - развитие навыков и умений диалогической речи в сфере делового общения.

Учебное пособие состоит из четырех бесед по следующим темам:

1. Коммерческое предложение. Цена. Условия поставки и платежа.
2. Урегулирование спорных вопросов. Обсуждение цены.
3. Обсуждение предложения о комплектных поставках.
4. Обсуждение условий платежа.

Каждая беседа включает в себя четыре раздела:

1. Новые слова и словосочетания и их перевод.
2. Текст деловой беседы с переводом.
3. Задания, закрепляющие лексико-грамматический и синтаксический материал деловой беседы.
4. Текст изложения и подготовительные лексико-грамматические задания к изложению.

Последовательность работы над текстом деловой беседы соответствует этим четырем разделам. Введение лексики осуществляется различными способами:

а) перевод на родной язык;

б) наглядная семантизация;

в) толкование значения слова средствами русского языка (антонимы, синонимы, словообразовательный анализ и т.д.).

Первоначально текст беседы читает преподаватель, показывая учащимся особенности интонации в диалогах делового, служебного, официального характера.

Затем деловая беседа прочитывается по ролям студентами.

На следующем этапе с помощью вопросов по содержанию беседы проверяется правильность понимания прочитанного. Потом выполняются задания, закрепляющие лесико-грамматический и синтаксический материал деловой беседы. Эти задания помогают отработать характерные для делового общения грамматические и синтаксические конструкции, стандартные выражения. Часть этих заданий направлена также на то, чтобы ввести в активное употребление слова и конструкции, типичные для делового общения. Для достижения наиболее прочного запоминания деловых стандартных выражений на этом этапе рекомендуются игровые задания ("словесное лото", "лом", "вершки и корешки"), рисунки, символически изображающие содержание стандартной фразы ("узелки на память").

На последнем этапе работы в обязательном порядке учащиеся пишут изложение, текст которого должен включать в себя изученную ранее лексику, грамматику и синтаксические конструкции. Работа над изложением подчинена следующим целям:

- контроль усвоения изученного лексико-грамматического и синтаксического материала;
- проверка навыков аудирования;
- обучение элементарным (начальным) навыкам перевода.

С целью предотвращения лексических и грамматических ошибок учебное пособие содержит лексико-грамматические задания к изложению.

В приложении дается перевод текстов изложения. Таким образом, учащиеся смогут проверить правильность перевода изложения, выполненного самостоятельно.

Возможна следующая последовательность работы над изложением:

1. Прослушивание изложения первый раз.
2. Выполнение заданий лексико-грамматического характера.
3. Прослушивание изложения второй раз. Во время второго прослушивания обращается внимание на торгово-экономические термины, которые записываютя в тетрадь.
4. Устные ответы по содержанию изложения.
5. Запись текста изложения на китайском языке. Сверка с образцом, данным в приложении.
6. Контроль логики изложения по плану, данному в методических указаниях.
7. Запись изложения на русском языке.

Данная система работы способствует выработке необходимых навыков и умений для овладения деловой диалогической речью.

2 Б Е С Е Д А N 1

2КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ. ЦЕНА. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ И УСЛО-
2ВИЯ ПЛАТЕЖА.

4I 0. 4ПРОЧИТАЙТЕ СЛОВА И СЛОВОСОЧЕТАНИЯ 0, 4ОБРАЩАЯ ВНИМАНИЕ 4НА ИХ ПЕРЕВОД 0.

заинтересованный (кр. заинтересован)|
|
заняться сов. 4 |
(несов. заниматься) 4 0чем? бизнесом 4 0|
|
как насчет ... чего? |
|
чашечка (чашка) |
|
приступить сов. 4 |
(несов. приступать) к чему? к делу |
|
обратить сов. 4 |
(несов. обращать) что? 4 0 внимание 4 0|

|
высокий = низкий |
(выше=ниже цена) |
|
обсудить сов. 4 |
(несов.обсуждать) что? 4 0|
|
получить сов. 4 |
(несов. получать) что? 4 0|
|
возразить сов. 4 |
(несов. возражать) 4 0|
|
устроить сов. 4 |
(несов. устраивать) кого? 4 0|
|
извещение |
|
отгрузка |
|

пробный заказ |
|
потребовать сов. 4 |
(несов. требовать) что? 4 0|
|
сотрудник |
|
российская компания |
|
торговый представитель |
|
закупить сов. 4 |
(несов. закупать) что? 4 0|
|
партия товара |
|
кухонная мебель |
|
офисная мебель 4 0 |
|
|
коллеги |
|
предложить сов. 4 |
(несов. предлагать) что? 4 0|
|
услуга |
|
каталог |
|
прейскурант |
|
образцы мебели |
|
новейший |

модель |

приемлемый 4 0(кр. приемлем)

цены приемлемы 4 0 4 0

предоставить сов. 4
(несов. предоставлять) что? 4 0

фирма готова предоставить что? 4 0

скидка (пятипроцентная скидка)

сотрудничать с кем?

пользоваться спросом

отличаться хорошим качеством

внешний вид

поставить сов. 4
(несов. 4 0поставлять 4) 0 что? 4 0

обеспечить сов. 4
(несов. обеспечивать) что? 4 0

страхование

фрахт

часть 4
(поставлять товар по частям) 4 0

принять сов. 4
(несов. принимать) что? 4 0

подписать сов. 4 |
(несов.подписывать) что? 4 |
подписание контракта 4 0 |
|
произвести сов. 4 |
(несов. производить) оплату 4 0|
|
интервал 4 |
(интервал в один месяц) 4 0|
|
безотзывный подтвержденный |
аккредитив |
|
платить несов. 4 |
(сов.заплатить) за что? 4 0|
|
платеж |
|
рассрочка |
|
коносамент |
|
партнер |
|
открыть сов. 4 |
|
(несов. открывать) аккредитив |

II. ПРОЧИТАЙТЕ ДЕЛОВУЮ БЕСЕДУ, УЧАСТНИКАМИ КОТОРОЙ ЯВЛЯЮТСЯ МИСТЕР ВАН И ГОСПОДИН ИВАНОВ.

Мистер Ван (м-р В.) - торговый |
представитель китайской фирмы |

"Дружба", заинтересованный в том, чтобы успешно заниматься бизнесом в России. Он изучил русский язык и хорошо говорит по-русски.

Господин Иванов (г-н Ив.) - сотрудник российской компании "Восток", которая заитересована в плодотворном российско-китайском сотрудничестве.

М-р В.: Добрый день! Я торговый представитель китайской фирмы "Дружба". Меня зовут Ван Пин. Наша фирма заинтересована в том, чтобы успешно заниматься бизнесом в России.

Г-н Ив.:Добрый день, мистер Ван. Рад вас видеть. Садитесь, пожалуйста. Я сотрудник компании "Восток".

Меня зовут Виктор Сергеевич Иванов. Как насчет чашечки кофе с молоком?

М-р В.: Спасибо, с удовольствием.

Г-н Ив.:А теперь приступим к делу.

Наша компания очень заинтересована в сотрудничестве с китайскими фирмами.

М-р В.: Мы этому очень рады и предлагаем вам закупить у нас партию кухонной и офисной мебели.

Г-н Ив.: Нам приятно узнать, что китайские коллеги думают о нас и предлагают свои услуги.

М-р В.: Я принес с собой каталоги и прейскуранты. Не хотите ли посмотреть?

Г-н Ив.: С удовольствием. О, у вас несколько моделей! Прекрасные образцы!

М-р В.: Да, это новейшие модели! Вас устраивают эти цены?

Г-н Ив.:Цены вполне приемлемы для нас. Но это наш пробный заказ. Какую скидку вы можете нам дать?

М-р В.: Если ваша компания сделает большой заказ, то мы готовы предоставить вам пятипроцентную скидку. Больше заказ - ниже цена.

Г-н Ив.:Мы сделаем большой заказ, потому что ваша мебель отличается хорошим качеством и прекрасным внешним видом.

М-р В.: Да, она пользуется спросом на мировом рынке. А теперь давайте обсудим условия поставки.

Г-н Ив.: Нам было бы удобнее получить товар по частям.

М-р В.: Мы не возражаем. Мы обычно поставляем товар на условиях сиф. Таким образом, мы обеспечиваем страхование и фрахт товаров. А как насчет срока поставки?

Г-н Ив.:Первую партию наша компания могла бы принять через месяц после подписания контракта. Вторую партию с интервалом в один месяц.

М-р В.: Это нас устраивает. Но мы еще не обсудили условия платежа.

Г-н Ив.:Мы будем производить оплату через Российский валютный банк по безотзывному подтвержденному аккре-

дитиву.

М-р В.: Когда вы откроете аккредитив?

Г-н Ив.:Как только получим ваше извещение о готовности товара к отгрузке. Мы хотели бы получить рассрочку платежа в течение ста двадцати дней с даты коносамента.

М-р В.: Хорошо. Договорились.

Г-н Ив.:До следующей встречи. Я думаю, мы будем постоянными партнерами.

III. ВЫПОЛНИТЕ ЗАДАНИЯ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ВАМ ЛУЧШЕ ПОНЯТЬ СОДЕРЖАНИЕ БЕСЕДЫ И ЗАПОМНИТЬ ФРАЗЫ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ.

1. Ответьте на вопросы по содержанию беседы.

а). Расскажите, что вы узнали об участниках данной беседы.

б). Какой товар предложил купить торговый представитель китайской фирмы?

в). Цены на мебель приемлемы для компании "Восток". Почему же господин Иванов потребовал скидку?

г). Почему мебель фирмы "Дружба" пользуется спросом на мировом рынке?

д). На каких условиях китайцы будут поставлять мебель в Россию?

е). Как решили вопрос о сроках поставки?

ж). Через какой банк будет произведен платеж?

з). Когда будет открыт аккредитив?

и). На сколько дней российская фирма предоставила рассрочку платежа?

2. Обратите внимание на модель вопросительного предложения со словосочетанием "Как насчет ...?"

- Как насчет+сущ. в Р.п.(+ сущ. в Р.п.)?

- Как насчет чашечки кофе?

- Как насчет срока поставки?

- Как насчет цены?

Данная конструкция используется как в бытовых ситуациях, так и в ситуациях делового общения.

3. Вставьте вместо точек возможные слова и словосочетания.

- Как насчет ...?
  (чашечка чая, условия платежа, условия поставки)

4. Переключение темы беседы часто выражается с помощью фразы "А теперь приступим к делу". Обратите внимание на ее модель. А теперь приступим к + сущ. в Д.п.

   А теперь приступим к +

5. Придумайте ситуации, в которых можно использовать фразы.

- А теперь приступим к занятиям.

- А теперь приступим к чтению.

- А теперь приступим к делу.

6. В деловом общении часто употребляется вопрос "Вас устраивают .... (что)?"

Употребите следующие слова и словосочетания в данном вопросительном предложении:

цены, сроки поставки, условия платежа, качество товара, внешний вид товара.

7. Обратите внимание на варианты ответной реплики.

"Это (он, она, оно) нас (меня) вполне (не совсем) устраивает.

Напишите ответную реплику по данному образцу:

- Вы получили наш товар?
- Он нас не совсем устраивает.

- Мы хотели бы продать 100 машин марки А-40.
- Мы можем дать вам 5-процентную скидку.
- Приемлемо ли для вас наше предложение?

8. Переход к обсуждению очередного вопроса часто выражается с помощью фраз.

- А теперь давайте обсудим условия ... (чего?)
- А теперь давайте обсудим вопрос ... (чего?)
- А теперь двайте обсудим ... (что? + чего?)

9. Соедините части следующих фраз:

| условия поставки
| условия платежа
| вопрос страхования
- А теперь давайте обсудим ... | вопрос поставки
| вопрос платежа
| срок поставки
| количество партий товара

10. Обратите внимание на фразы, выражающие согласие.

"Мы согласны", "Мы не возражаем".

Напишите ответные реплики, используя фразы.

- Мы предлагаем вам закупить у нас партию мебели.
- Мы готовы предоставить вам пятипроцентную скидку.
- Мы будем производить оплату по безотзывному подтвержденному аккредитиву.

11. Прочитайте беседу еще раз. Найдите в тексте беседы фразы на следующие темы:

коммерческое предложение, цена, условия поставки, условия платежа.

12. Заведите тетрадь-справочник "Речевые образцы по темам деловых бесед". Выпишите туда речевые образцы из текста беседы, сгруппировав их в следующем порядке:

- деловой этикет;
- переключение темы беседы;
- согласие-несогласие;

- коммерческое предложение;
- цена;
- условия поствки;
- условия платежа.

13. Соедините части фраз:

Предлагаем вам закупить у нас...	...каталоги и прейскуранты
Я принес ...	...партию кухонной и офисной мебели
Вас устраивают ...	...приемлемы для нас
Цены вполне ...	...эти цены
Какую скидку ...	...пятипроцентную скидку
Мы готовы предоставить	...вы можете нам дать?
Больше заказ ...	...прекрасным внешним видом
Мебель отличается хорошим качеством и ...	...ниже цена

14. Закончите предложения.

Товар пользуется спросом на мировом ... .
Нам было бы удобнее получать товар по ... .
Мы обычно поставляем товар на условиях ... .
Мы обеспечиваем страхование и ... .
Первую партию наша компания могла бы принять через месяц после подписания ... .
Вторую партию с интервалом в ... .
Мы будем производить оплату через ... .
Мы будем производить оплату по ... .
Когда вы откроете ... ?
Мы хотели бы получить рассрочку платежа в течение ста двадцати дней с даты ... .

IV. ПОДГОТОВЬТЕСЬ К ИЗЛОЖЕНИЮ "ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО". С ЭТОЙ ЦЕЛЬЮ ВЫПОЛНИТЕ ЗАДАНИЯ.

1. Прослушайте изложение один раз.

И З Л О Ж Е Н И Е

4ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

4I

Меня зовут Виктор. Я сотрудник российской компании "Восток". На днях в нашу компанию пришел торговый представитель китайской фирмы "Дружба" и предложил закупить партию кухонной и офисной мебели. Нам было приятно узнать 4, что китайские коллеги думают о нас и предлагают свои услуги. Ван Пин, так зовут представителя китайской фирмы, принес с собой каталоги и прейскуранты. Мы с удовольствием стали их смотреть. На фотографиях мы увидели прекрасные образцы кухонной и офисной мебели. Китайские коллеги предложили нам несколько новейших моделей. Мы были очень рады, когда узнали, что цены на мебель приемлемы для нас. Мистер Ван сказал, что если мы сделаем большой заказ, то фирма "Дружба" готова предоставить нам пятипроцентную скидку. Мы давно хотели сотрудничать с китайскими фирмами, поэтому мы согласились на их предложение. Мы знали, что мебель из Китая пользуется спросом на мировом рынке. Эта мебель отличается хорошим качеством и прекрасным внешним видом. Мы решили сделать большой заказ, чтобы цена была ниже.

4II

Мистер Ван предложил поставлять нам мебель на условиях сиф. Таким образом, они обеспечивают страхование и фрахт товаров. Мы не стали возражать против поставки на условиях сиф Хабаровск. Генеральный директор компании "Восток" предложил поставлять товар по частям. Первую партию наша компания могла бы принять через месяц после подписания контракта. Вторую партию с интервалом в один месяц. Мистер Ван согласился с этими условиями.

4III

Таким образом, мы обсудили условия поставки, а затем стали обсуждать условия платежа. Мы предложили мистеру Вану производить оплату через Российский валютный банк по безотзывному подтвержденному аккредитиву. Китайский представитель согласился с такими условиями и даже предложил рассрочку платежа в течение ста двадцати дней с даты коносамента. В конце встречи мы договорились стать постоянными партнерами.

2. Выполните задания лексико-грамматического характера 4.

а) 4. 0К 4 0существительным из левой колонки подберите прилагательные из правой колонки, запишите данные словосочетания:

компания 4	0китайская
мебель 4	0новейшая
фирма 4	0приемлемая
модель 4	0российская
цена 4	0кухонная

скидка 4 | 0пятипроцентная
4| 0 офисная

б 4). 0С 4 0данными прилагательными составьте словосочетания по схеме: прилаг.+сущ.

Существительные: представитель, коллеги, образец (мебели), заказ, рынок, качество, вид, директор, банк, аккредитив, партнер 4.

в) 4. 0Запишите предложения; употребите глаголы, данные в скобках, в форме прошедшего времени.

Он 4(0предложить 4) 0закупить партию мебели. Он (принести) каталоги и прейскуранты. На фотографиях мы (увидеть) образцы мебели. Мы (сделать) большой заказ. Мы давно (хотеть) сотрудничать с китайскими фирмами. Мы (согласиться) на их предложение. Он (согласиться) с такими условиями.

г) 4. 0Запишите словосочетания 4; 0употребите существительные, данные в скобках, в нужном падеже.

Закупить (партия) мебели, предоставить (скидка), принять (партия) товара, условия (поставка), условия (платеж), предложить (рассрочка) платежа, дата (коносамент) 4.

д) 4. 0Употребите существительные, данные в скобках, в творительном падеже; запишите эти словосочетания 4.

Сотрудничать с (фирмы), пользоваться (спрос), отличаться

хорошим (качество), отличаться прекрасным внешним (вид), принять товар с (интервал) в один месяц, согласиться с (условия), стать (партнеры).

е). Запишите словосочетания, употребив нужные предлоги 4.

Пришел ... компанию, согласились ... их предложение, цены ... мебель, мебель ... Китая, поставлять ... частям, поставлять ... условиях сиф, принять ... месяц, интервал ... один месяц, оплата ... аккредитиву 4.

ж) 4. 0 Употребите местоимение "они" в нужной форме 4.

(4О 0ни) было приятно узнать; думают о (они); предоставить (они) скидку 4.

3. Прослушайте изложение еще раз.

Обратите внимание на торгово-экономические термины. Запишите эти термины в тетрадь. Устно ответьте на вопросы.

а). Где работает Виктор?

б). С какой целью китайский торговый представитель пришел в российскую компанию?

в). Что он принес с собой?

г). Почему российские коллеги очень рады?

д). Какую скидку готовы были предоставить китайцы?

е). Почему компания "Восток" согласилась на предложение китайской фирмы?

ж). Почему русские решили сделать большой заказ?

з). Какие еще вопросы обсуждали на этой встрече?

4. Напишите изложение по-китайски. Проверьте себя по китайскому переводу (см. Приложение).

5. Прочитайте план. Соответствует ли он тексту изложения?

ПЛАН

1 4) 0. Предложение о закупке партии кухонной и офисной мебели.
2 4) 0. Знакомство с каталогами и прейскурантами.
3 4) 0. Согласие компании "Восток" на предложение китайской фирмы.
4 4) 0. Обсуждение условий платежа.
5 4) 0. Обсуждение условий поставки.

6. Напишите изложение 4 0по-русски.

2Б Е С Е Д А N 2

2УРЕГУЛИРОВАНИЕ СПОРНЫХ ВОПРОСОВ. ОБСУЖДЕНИЕ ЦЕНЫ 0.

I. ПРОЧИТАЙТЕ СЛОВА И СЛОВОСОЧЕТАНИЯ, ОБРАЩАЯ ВНИМАНИЕ НА ИХ ПЕРЕВОД.

урегулировать что? вопрос

урегулирование

котлы и котельное оборудование

производительность

вполне (= в целом)

устроить сов. 4
(несов.устраивать) 4

Нас это устраивает

продукция

необоснованный
(кр.необоснован)
цены необоснованно высоки

завысить сов. 4
(несов. завышать) что?

завышенный
(завышенные цены)

дочерняя фирма

фирма-изготовитель

непосредственно (закупать непосредственно у изготовителей)

вариант

наладить что? производство

комплектующие принадлежности (запчасти)

взаимно заинтересованы

помеха

приведение (цен)

настоять сов. 4 (несов.настаивать) на чем?

соответствие

посредничество

комплектная поставка

необходимый (кр. необходим)

путь решения проблемы

погрузка

тоннаж

доставка

выход из положения

```
                                |
партнер                         |
                                |
заказ                           |
отрицательный = положитель-     |
ный                             |


     скидка 4                    0скидка

трехпроцентная 4      0   4|   0в три процента
четырехпроцентная 4   0   4|   0в четыре процента
пятипроцентная 4      0   4|   0в 4  0пять процентов
шестипроцентная 4     0   4|   0в шесть процентов
семипроцентная 4      0   4|   0в семь процентов
восьмипроцентная 4    0   4|   0в восемь процентов
девятипроцентная 4    0   4|   0в девять процентов
десятипроцентная      4|   0в десять процентов
пятнадцатипроцентная| 4   0в пятнадцать процентов
```

II. ПРОЧИТАЙТЕ ДЕЛОВУЮ БЕСЕДУ, УЧАСТНИКАМИ КОТОРОЙ ЯВЛЯЮТСЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ПОКУПАТЕЛЯ ГОСПОДИН ИВАНОВ С.А. (РОССИЯ) И ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ПРОДАВЦА МИСТЕР ЛИ (КИТАЙ). ОНИ ВСТРЕТИЛИСЬ НА ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРАХ В ХАРБИНЕ, ЧТОБЫ УРЕГУЛИРОВАТЬ ВОПРОС О ЦЕНЕ КОТЛОВ И КОТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ.

Ив.: Здравствуйте , мистер Ли. |

М-р Ли: Здравствуйте. Устраивайтесь поудобней. Чай, кофе?

Г-н Ив.: Чай, пожалуйста. Во время нашей прошлой встречи мы были не согласны с предлагаемыми вами ценами на котлы и котельное оборудование. Готовы ли вы сейчас обсудить этот вопрос?

М-р Ли: Да, этот вопрос обсуждался на Совете фирмы. Цены действительно завышены, но наша продукция отличается хорошим качеством и высокой производительностью.

Г-н Ив.: Нас устраивает качество котлов и котельного оборудования, а также их производительность. Но нас не устраивают цены, так как на мировом рынке они ниже.

М-р Ли: Мы это знаем. Но есть еще одна причина завышенных цен. Мы закупаем комплектующие принадлежности у дочерних фирм изготовителей.

Г-н Ив.: Мы понимаем вас, но это не делает цены на ваше оборудование конкурентоспособными. И я думаю, создается помеха в нашем дальнейшем сотрудничестве.

М-р Ли: Как вы предлагаете решить эту проблему?

Г-н Ив.: Мы настаиваем на приведении ваших цен в полное соответствие с ценами ваших конкурентов.

М-р Ли: Это очень трудная проблема для нас, и нам хотелось бы совместно с вами найти приемлемое решение. Скажите, господин Иванов, а можете ли вы закупать комплектующие принадлежности непосредственно у изготовителя, минуя наше посредничество?

Г-н Ив.: Этот вариант для нас неп-

риемлем, так как наши заказчики заинтересованы в комплектной поставке оборудования.

М-р Ли: Какой выход из положения вы предлагаете?

Г-н Ив.: Постарайтесь наладить производство комплектующих принадлежностей на ваших заводах.

М-р Ли: Хорошо, мы еще раз обсудим этот вопрос на Совете фирмы.

Г-н Ив.: Надеюсь, что вы найдете решение, в котором мы взаимно заинтересованы.

III. ВЫПОЛНИТЕ ЗАДАНИЯ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ВАМ ЛУЧШЕ ПОНЯТЬ СОДЕРЖАНИЕ БЕСЕДЫ И ЗАПОМНИТЬ ФРАЗЫ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ.

1. Ответьте на вопросы по содержанию беседы 4.

а). Где встретились мистер Ли и господин Иванов?

б) Почему была необходима эта встреча?

в). В чем причина завышенных цен?

г). Что устраивает русских? А что их не устраивает?

д). Какой путь решения проблемы предлагает российская компания?

е). Мистер Ли предлагает русским закупить комплектующие принадлежности непосредственно у изготовителей. Господин Иванов не согласен с этим. Почему?

ж). Чем закончилась деловая беседа?

2. Обратите внимание на конструкцию вопросительного предложения "Готовы ли вы сейчас обсудить + сущ. в вин.п. (+ сущ. в род.п.)?" Найдите эту конструкцию в тексте беседы.

Составьте подобные вопросительные предложения, употребляя следующие словосочетания:

вопрос погрузки, вопрос страхования, вопрос тоннажа, вопрос доставки, этот вопрос, цена товара, срок поставки.

3. Данные конструкции являются синонимичными.

```
Я думаю, создается помеха 4  |   0Я думаю, это будет мешать
в нашем дальнейшем сотруд-  4|   0нашему 4  0дальнейшему сотруд
ничестве.                   |  ничеству 4.
```

Замените данные конструкции синонимичными. Данное задание выполняйте по образцу, данному выше.

```
Я думаю, создается помеха 4  |.........................
в наших дальнейших отноше- 4 |.........................
ниях. 4                      |
 4......................... 0  4|   0Я думаю, это будет мешать
......................... 4 |   0нашей дальнейшей работе.
```

4. Когда деловым партнерам необходимо урегулировать какую-нибудь проблему, они часто используют во время беседы следующие вопросы:

- Какой выход из положения вы предлагаете?
- Как вы предлагаете решить эту проблему?
- Какой путь для вас самый приемлемый?
- Какие из этих вопросов встретились вам в тексте беседы?

5. Напишите вопросы к данным ответным репликам.

- ..... ?
- Наладить производство у себя на заводе.
- ..... ?
- Закупить запчасти (комплектующие принадлежности) у других фирм.
- ..... ?
- Повысить качество товара.

6. Обратите внимание на конструкцию, выражающую "согласие-несогласие". "Этот вариант для нас (не)приемлем." Найдите эту конструкцию в тексте беседы.

7. Составьте подобные предложения, употребляя следующие существительные:

сроки, цена, условия, предложение, путь.
Образец: Эти сроки для нас неприемлемы.

8. Когда деловые партнеры хотят найти приемлемое решение, они употребляют следующие фразы:

- Нам хотелось бы совместно с вами найти приемлемое решение.
- Надеюсь, что вы найдете решение, в котором мы будем взаимно заинтересованы.

Найдите эти фразы в тексте беседы.

9. Используйте данные фразы для ответов.

Образец:
- Нас не устраивает поставка на условиях фоб.
- Нам хотелось бы совместно с вами найти приемлемое решение.

- Мы должны обсудить этот вопрос еще раз.
- .....
- Мы не сможем увеличить заказ вдвое.
- .....
- Мы свяжемся с нашей фирмой в Харбине и дадим вам ответ через два дня.

10. Подумайте, отрицательный или положительный смысл имеют следующие фразы:

- Это достаточно хорошее решение вопроса.
- Этот вариант для нас неприемлем.

Используйте эти фразы как ответные реплики в следующих диалогах:

- Мы согласны дать вам скидку в семь процентов.
- .....
- Мы сможем дать вам 5-процентную скидку.
- .....

- Мы обычно поставляем товар на условиях сиф.
- .....
- Мы хотели бы получить товар через полгода после подписания контракта.
- .....

11. Прочитайте беседу еще раз. Найдите в тексте беседы фразы на следующие темы:

цена, качество товара, урегулирование спорных вопросов.

12. Выпишите в тетрадь-справочник образцы из текста беседы, сгруппировав их в следующем порядке:

- деловой этикет;
- согласие-несогласие;
- переключение темы беседы;
- цена;
- урегулирование спорных вопросов.

13. Соедините части фраз.

Мы не согласны ...	...хорошим качеством.
Цены действительно ...	...производительность этих машин
Наша продукция отличается ...	...с предлагаемыми вами ценами.
Нас устраивает ...	...завышены.
Нас не устраивают...	...в нашем дальнейшем сотрудничестве.
Создается помеха ...	...цены.

14. Закончите предложения.

Есть еще одна причина завышенных ... .
Мы закупаем комплектующие принадлежности у дочерних фирм-... .
Мы настаиваем на приведении ваших цен в полное соответствие с ценами ваших ... .
Можете ли вы закупать комплектующие принадлежности непосредственно у изготовителей, минуя наше ... .
Наши заказчики заинтересованы в комплектной поставке ... .

Постарайтесь наладить производство комплектующих принадлежностей на ваших ... .

IV. ПОДГОТОВЬТЕСЬ К ИЗЛОЖЕНИЮ "ПОМЕХА В СОТРУДНИЧЕСТВЕ". С ЭТОЙ ЦЕЛЬЮ ВЫПОЛНИТЕ ЗАДАНИЯ.

1. Прослушайте изложение один раз.

И З Л О Ж Е Н И Е

ПОМЕХА В СОТРУДНИЧЕСТВЕ

Господин Иванов работает торговым представителем в российской компании. В декабре он был на деловых переговорах в Харбине. Ему нужно было урегулировать вопрос о цене котлов и котельного оборудования. Российскую компанию вполне устраивает качество котлов и котельного оборудо-

вания, а также их производительность. Однако цены на эту продукцию необоснованно высоки. Об этом господин Иванов сказал своим коллегам в Харбине. Китайские партнеры объяснили причину завышенных цен. Они закупают комплектующие принадлежности у дочерних фирм-изготовителей.

Китайские коллеги предложили российской компании закупить комплектующие принадлежности непосредствено у изготовителей. Господин Иванов отказался от такого варианта, так как заказчики из России заинтересованы в комплектной поставке оборудования. Он предложил наладить производство комплектующих принадлежностей на заводах данной фирмы. Представители из Китая согласились обсудить этот вопрос на Совете фирмы и найти решение, в котором все взаимно заинтересованы.

2. Выполните задания лексико-грамматического характера.

а). К существительным из левой колонки подберите прилагательные из правой колонки, запишите данные словосочетания:

переговоры	комплектующие
цены	китайские
принадлежности	деловые
партнеры	высокие

б). С данными существительными составьте словосочетания по схеме: прилаг.+сущ.

Существительные: представитель, оборудование, фирма, поставка.

в). Запишите предложения, употребите глаголы в скобках в нужной форме.

Он (работать) торговым представителем. Компанию (устраивать) качество оборудования. Они (закупать) комплектующие принадлежности у фирм-изготовителей.

г). В данных словосочетаниях употребите нужный инфинитив.

Нужно ... вопрос; коллеги предложили ... товар; они предложили ... производство; представители согласились ... вопрос.

Инфинитивы: наладить, обсудить, урегулировать, закупить.

д). Запишите словосочетания, употребите существительные, данные в скобках, в нужном падеже.

Работать (представитель), быть на (переговоры), цены на (продукция), закупать у (фирмы-изготовители), заказчики из (Россия), наладить производство на (заводы), обсудить вопрос на (Совет фирмы).

.

е). Закончите фразы.

Урегулировать вопрос о ... ; вполне устраивает качество ... ; цены необоснованно ... ; объяснить причину зывышенных ... ;закупать комплектующие ... ;закупать у дочерних фирм- ... ; закупать непосредственно у ... ;отказаться от такого ... ;заказчики заинтересованы в комплектной поставке ... ;согласились обсудить этот вопрос на ... ;решение, в котором все взаимно ... .

3. Прослушайте изложение еще раз. Обратите внимание на торгово-экономические термины. Запишите эти термины в тетрадь. Устно ответьте на вопросы.

а). Кем и где работает господин Иванов?

б). Где он был в декабре?

в). С какой целью он поехал в Харбин?

г). Что устраивает русских и что не устраивает?

д). В чем причина завышенных цен?

е). Какой путь решения проблемы предложили китайцы?

з). Почему господин Иванов отказался от такого варианта?

ж). Какой выход из положения предложил господин Иванов?

и). Чем закончились переговоры?

.

4. Напишите изложение по-китайски. Проверьте правильность вашего перевода, сверив его с переводом, данным в приложении.

5. Прочитайте план. Подумайте, соответствует ли он тексту изложения.

ПЛАН

1). Господин Иванов едет на переговоры в Харбин.
2). Цель поездки - урегулирование вопроса о цене котлов и котельного оборудования.
3). Российская компания предлагает свой путь решения проблемы.
4). Китайцы ищут приемлемое решение.
5). Китайские партнеры объясняют причину завышенных цен.

6. Напишите изложение по-русски.

2Б Е С Е Д А N 3

2ОБСУЖДЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ О КОМПЛЕКТНЫХ ПОСТАВКАХ.

I. ПРОЧИТАЙТЕ СЛОВА И СЛОВОСОЧЕТАНИЯ, ОБРАЩАЯ ВНИМАНИЕ НА ИХ ПЕРЕВОД.

станок-автомат

закупить сов.
(несов.закупать) что?

закупка

числовое программное управление
(ЧПУ)

токарный станок с ЧПУ

текущая цена

включить сов.
(несов.включать) что?

стоимость

комплект

запасная часть

приспособление для
транспортировки

подтвердить сов.
(несов. подтверждать) что?
качество

представить сов.
(несов. представлять) что?
сертификат

.

инспекция по качеству Внешторга

гарантировать что? работу

гарантия

эксплуатация

отгрузить сов.
(несов.отгружать) что? товар

отгрузка

обязательства

дефектная часть

пробный заказ

противоречить чему?

уполномоченный (кр.уполномочен)

акционерное общество

отправить сов.
(несов. отправлять) что?

отправка

продлить сов.
(несов. продлевать) что?

рекомендовать что? кого?

поставщик

связаться сов.
(несов. связываться) по телефону

конференцзал

пообещать сов.
(несов. обещать) что?

служить подтверждением качества

заверить сов.
(несов. заверять) кого?

отремонтировать сов.
(несов. ремонтировать) что?

окончательно

подробно

I. ПРОЧИТАЙТЕ БЕСЕДУ, УЧАСТНИКАМИ КОТОРОЙ ЯВЛЯЮТСЯ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА КИТАЙСКОЙ КОМПАНИИ "ТАЙ ЛУН" ГОСПОДИН ЛИ МИН И КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР АО ЗАВОД "АВТОМАТЫ" ГОСПОДИН ПЕТРОВ И.А.

Г-н. П: Доброе утро. Какое сегодня чудесное утро!

.

Г-н Ли: Да, утро прекрасное!

Г-н П.: Садитесь, пожалуйста. Ни хотите ли наших сигарет?

Г-н Ли: Нет, спасибо. Я не курю.

Г-н П.: Похвально. Давайте знакомиться. Я коммерческий директор АО завод "Автоматы" Петров Иван Алексеевич.

Г-н Ли: Рад познакомиться! Я являюсь заместителем директора китайской компании "Тай Лун". Меня зовут Ли Мин.

Г-н П.: Очень приятно!

Г-н Ли: Я слышал, что ваш завод поставляет свою продукцию во многие страны, и все фирмы, которые сотрудничают с вами, довольны вашей работой.

.

Г-н П.: Рад это слышать. Давайте перейдем к делу.

Г-Н Ли: Мы хотели бы начать с вами переговоры по вопросу о закупке токарных станков с числовым программным управлением. Можно посмотреть ваши каталоги и прейскуранты?

Г-н П.: Пожалуйста. На этом рисунке вы видите токарный станок с ЧПУ новейшей модели. Ниже даны технические характеристики.

Г-н Ли: Какова текущая цена одного комплекта оборудования на сегодня на условиях сиф?

Г-н П.: Наша цена одного комплекта оборудования составляет тридцать тысяч долларов на условиях сиф.

Г-н Ли: Хорошо. Что включает в себя цена комплекта оборудования?

Г-н П.: Цена одного комплекта оборудования включает в себя стоимость самого оборудования, стандартного комплекта запасных частей и принадлежностей, стоимость упаковки и приспособлений для транспортировки.

Г-н Ли: Нам это выгодно.

Г-н П.: Я тоже так думаю.

Г-н Ли: Как вы подтвердите качество каждого комплекта оборудования?

Г-н П.: Мы обязуемся представить вам на каждый комплект оборудования сертификат Инспекции по качеству Внешторга. Сертификат будет служить подтверждением качества оборудования.

Г-н Ли: На какой срок вы гарантируете нормальную работу вашего оборудования?

Г-н П.: Двенадцать месяцев со дня .

пуска в эксплуатацию и не более пятнадцати месяцев со дня отгрузки.

Г-н Ли: Каковы ваши обязательства в течение гарантийного периода?

Г-н П.: Мы обязуемся бесплатно отремонтировать или заменить любую дефектную часть.

Г-н Ли: Это наш пробный заказ. Нельзя ли продлить гарантийный период еще на полгода?

Г-н П.: Боюсь, что это будет противоречить нашей практике. Я не уполномочен решать этот вопрос один. Завтра мы обсудим это предложение на Совете акционерного общества, и затем мы продолжим переговоры.

Г-н Ли: Увидимся через два дня. До скорой встречи.

.

III. ВЫПОЛНИТЕ ЗАДАНИЯ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ВАМ ЛУЧШЕ ПОНЯТЬ СОДЕРЖАНИЕ БЕСЕДЫ И ЗАПОМНИТЕ ФРАЗЫ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ.

1. Ответьте на вопросы по содержанию беседы.

а). Расскажите, что вы узнали об участниках данной беседы.

б). О чем были переговоры?

в). Какова цена одного комплекта оборудования на сегодня на условиях сиф?

г). Что включает в себя цена одного комплекта?

д). Как подтверждается качество оборудования?

е). На какой срок акционерное общество гарантирует нормальную работу оборудования?

ж). Каковы обязательства акционерного общества в течение гарантийного периода?

з). На какой срок господин Ли попросил продлить гарантийный период?

и). Чем закончилась эта встреча?

.

2. Для того, чтобы перейти от делового этикета к главному вопросу переговоров, обычно употребляют следующие фразы:

- Давайте перейдем к делу. Вы не возражаете?
- А теперь приступим к делу.
- Что слышно относительно ...?
- Какие новости относительно ...?
- Что вы нам скажите относительно ...?
- Как обстоят дела с нашим предложением?
- Нам бы хотелось начать с обсуждения вопроса о ...?
- Мы хотели бы начать с вами переговоры по вопросу о ... .

Какие из данных фраз употребляются в тексте беседы?

3. Обратите внимание на конструкцию со словосочетанием "переговоры по вопросу о (о чем ?) + сущ. в предл.п."

- Мы хотели бы начать с вами переговоры по вопросу о закупке токарных станков.

Составьте подобные предложения, употребляя следующие словосочетания: поставка мебели, отправка спецоборудования, погрузка товара.

4. Вопрос о цене товара является одним из главных на всех деловых переговорах. Постарайтесь запомнить следующие вопросы, которые помогут вам выяснить цену товара:

- Какова цена одного комплекта оборудования на сегодня на условиях сиф (фоб, фас)?
- Сколько будет стоить, таким образом, вся партия оборудования?

5. Обратите внимание на конструкцию вопросительного предложения "Какова цена + (числит. в род.п.) + сущ. в род.п.? Составьте подобные предложения, употребляя следующие словосочетания:

один комплект мебели, один станок, одна партия товара, партия оборудования.

6. В тексте беседы найдите ответ на вопрос о цене товара. В предложениях, данных ниже, употребите возможные числительные.

- Цена одного комплекта оборудования составляет ... долларов.
- Цена одного комплекта мебели составляет ... долларов.
- Цена одной партии товара составляет ... долларов.

7. Для деловых партнеров важно знать, что включает в себя цена комплекта оборудования. Найдите в тексте беседы ответ на этот вопрос.

8. Закончите данное предложение, раскрыв скобки.

Цена одного комплекта оборудования включает в себя (стоимость оборудования, стандартный комплект запчастей и принадлежностей, упаковка, стоимость приспособлений для транспортировки).

9. Найдите в тексте беседы ответ на вопрос о том, как можно подтвердить качество оборудования. Какой документ обычно подтверждает качество оборудования?

10. Прочитайте часть беседы, в которой разговор идет о гарантийных обязательствах. В данном диалоге восстановите ответные реплики.

- На какой срок вы гарантируйте нормальную работу вашего оборудования?
- .....
- Каковы ваши обязательства в течении гарантийного периода?
- .....
- Нельзя ли продлить гарантийный период еще на полгода?
- .....

11. Подумайте, отрицательный или положительный смысл имеют следующие фразы:

- Это нам выгодно.
- Я тоже так думаю.
- Боюсь, что это будет противоречить нашей практике.
- Я не уполномочен решать этот вопрос один.

Используйте эти фразы как ответные реплики в следующих диалогах:

- Мы согласны дать вам скидку в шесть процентов.
- .....
- Мы можем дать вам 6-процентную скидку.
- .....
- Мы обычно поставляем товар на условия фоб.
- .....
- Мы хотели бы получить товар через три месяца после подписания контракта.
- .....

12. Прочитайте беседу еще раз.

Выпишите в тетрадь-справочник речевые образцы из текста беседы в следующем порядке:

- деловой этикет;
- переключение темы беседы;
- согласие-несогласие;
- цена;
- качество товара;
- гарантийные обязательства.

13. Соедините части фраз.

Давайте перейдем ...	... технические характеристики.
Ниже даны ...	... одного комплекта оборудования?
Какова цена ...	... к делу.
Наша цена одного комплекта оборудования составляет ...	... выгодно.
Это нам ...	... думаю.
Я тоже так ...	... тридцать тысяч долларов.

14. Закончите предложения.

- Как вы подтвердите качество каждого комплекта ... ?
- Мы обязуемся представить вам на каждый комплект оборудования сертификат ... ?
- На какой срок вы гарантируете нормальную работу ...?
- Каковы ваши обязательства в течение гарантийного ...?
- Нельзя ли продлить гарантийный период еще на ...?
- Боюсь, что это будет противоречить нашей ...?

IV. ПОДГОТОВЬТЕСЬ К ИЗЛОЖЕНИЮ "НАДЕЖНЫЕ РУССКИЕ ПАРТНЕРЫ". С ЭТОЙ ЦЕЛЬЮ ВЫПОЛНИТЕ ЗАДАНИЯ.

1. Прослушайте изложение один раз.

И З Л О Ж Е Н И Е .

НАДЕЖНЫЕ РУССКИЕ ПАРТНЕРЫ.

I.

Мы представители китайской компании "Тай Лун". Мы живем и работаем в Хабаровске три года, поэтому у нас есть надежные русские партнеры. Они рекомендовали нам АО завод "Автоматы" как известных поставщиков токарных станков с числовым программным управлением. Нам сказали, что этот завод поставляет свою продукцию во многие страны. Все фирмы, которые сотрудничают с этим акционерным обществом, довольны его работой. Наша компания решила начать переговоры с АО завод " Автоматы" по вопросу о закупке токарного оборудования как можно скорее. С этой целью мы связались по телефону с коммерческим директором акционерного общества господином Петровым и договорились о встрече.

II.

Встреча состоялась в конференцзале АО. Господин Петров назвал текущую цену одного комплекта оборудования на сегодня. Она составляет тридцать тысяч долларов на условиях сиф. Эта цена включает в себя стоимость самого оборудования, стандартного комплекта запасных частей и принадлежностей, стоимость упаковки и приспособлений для транспортировки. Господин Петров пообещал представить нам на каждый комплект оборудования сертификат инспекции по качеству Внешторга. Этот сертификат будет служить подтверждением качества оборудования.

III.

На этой встрече мы обсудили также гарантийные обязательства. Господин Петров заверил нас в том, что АО гарантирует нормальную работу токарного оборудования в течение двенадцати месяцев со дня пуска в эксплуатацию и не более пятнадцати месяцев со дня отгрузки. В течение

этого срока завод обязуется бесплатно отремонтировать или заменить любую дефектную часть. Это был наш пробный заказ, и мы попросили продлить гарантийный период еще на полгода. Господин Петров пообещал обсудить это предложение на Совете директоров акционерного общества, так как он не уполномочен решать этот вопрос один. Чтобы окончательно решить вопрос о гарантийных сроках, мы решили встретиться через два дня. К тому же, нам нужно было еще подробно обсудить условия поставки и платежа.

2. Выполните задания лексико-грамматического характера.

а). К существительным из левой колонки подберите прилагательные из правой колонки, запишите данные словосочетания:

партнеры	токарные
поставщики	текущие
станки	надежные
цены	известные
части	гарантийные
обязательства	запасные

б). С данными существительными составьте словосочетания по схеме: сущ. + прилаг.

Существительные: общество, оборудование, директор, комплект, работа, заказ, сроки.

в). Запишите предложения; употребите глаголы, данные в скобках, в форме настоящего времени.

Мы (жить) и (работать) в Хабаровске. Завод (поставлять) продукцию во многие страны. Многие фирмы (сотрудничать) с этим акционерным обществом. АО (гарантировать) нормальную работу оборудования.

г). Запишите предложения; употребите глаголы, данные в скобках, в форме прошедшего времени.

Они (рекомендовать) нам ОА завод "Автоматы". Мы (связаться) по телефону с коммерческим директором. Встреча (состояться) в АО. Он (назвать) текущую цену. Мы (обсудить) гарантийные обязательства.

д). В данных словосочетаниях употребите нужный инфинитив.

Компания решила ... переговоры; пообещал ... сертификат; завод обязуется ... или ... любую дефектную часть; попросили ... гарантийный период; пообещал ... предложение; решили ... через три дня.

Инфинитивы: предоставить, начать, отремотировать, заменить, продлить, встретиться, обсудить.

е). Запишите словосочетания, употребите сщществительные, данные в скобках, в нужном падеже.

Поставлять (продукция), вопрос о (закупка оборудования), связаться по (телефон), назвать (цена), договориться о (встреча), гарантировать (работа).

ж). Употребите существительные и прилагательные, данные

в скобках, в творительном падеже; запишите эти словосочетания.

Токарные станки с (числовое программное управление), сотрудничать с (акционерное общество), связаться по телефону с (коммерческий директор).

з). Запишите словосочетания, употребив нужные предлоги.

Поставлять продукцию ... многие страны; переговоры ... вопросу о закупке товаров; связаться ... телефону; обсудить ... Совете директоров.

и). Употребите местоимение "они" в нужной форме.

У (они) есть надежные партнеры.
Он заверил (они).
(Они) нужно было еще обсудить вопрос.

3. Прослушайте изложение еще раз. Обратите внимание на торгово-экономические термины. Запишите эти термины в тетрадь. Устно ответьте на вопросы.

а). Почему у представителя китайской компании есть надежные партнеры?

б). Почему русские партнеры рекомендовали китайской компании АО завод "Автоматы"?

в). Какие вопросы обсуждали во время встречи в АО?

г). Сколько стоит один комплект оборудования? Что включает в себя эта цена?

д). Как будет подтверждаться качество оборудования?

е). На какой срок АО гарантирует нормальную работу оборудования?

ж). Каковы обязательства АО в течении гарантийного периода?

4. Напишите изложение по-китайски. Проверьте себя по китайскому переводу, данному в приложении.

5. Прочитайте план. Соответствует ли он тексту изложения?

ПЛАН.

1). Китайская компания "Тай Лун" в Хабаровске.
2). АО завод "Автоматы" - известный поставщик токарных станков с числовым программным управлением.
3). Переговоры с АО "Автоматы".
4). Встреча в конференцзале АО.
5). Гарантийные обязательства.
6). Обсуждение цены.
7). Подтверждение качества оборудования.

6. Напишите изложение по-русски.

2Б Е С Е Д А N 4.

2ОБСУЖДЕНИЕ УСЛОВИЙ ПЛАТЕЖА.

I. ПРОЧИТАЙТЕ СЛОВА И СЛОВОСОЧЕТАНИЯ, ОБРАЩАЯ ВНИМАНИЕ НА ИХ ПЕРЕВОД.

осуществить сов. 4 |
(несов. осуществлять) что? 4 0|
|
пиломатериалы 4 |
4|
щепа 4 0 4 0|
|
Тихоокеанский регион 4 0|
|
ежемесячные поставки 4 0|
|
сосна, ель, ясень 4 0|
|
кубометр 4 0|
|
цена нам подходит 4 0|
|
выплатить сов. 4 |
(несов. выплачивать) что? 4 0|
|
сумма 4 0|
|
вызывать сов. 4 |
(несов.вызывать) что? 4 0|
|
дополнительный 4 0|
|

финансовые трудности 4 0|
|
инкассовая форма оплаты 4 |
|
инкассо 4 0 4 0|
|
платежные документы 4 0|
|
перевод 4 0|
|
авансовый платеж 4 0|
|
предоплата 4 0|
|
счет, фактура 4 0|
|
инвойс 4 0|
|
оригинал коносамента 4 0|
|
спецификация 4 0|
|
свидетельство о происхождении|
|
накладная |
|
упаковочный лист |
|
страховой полис |
|
заключить сов. 4 |
(несов. заключать) что? конт-|
ракт |
|

II. ПРОЧИТАЙТЕ БЕСЕДУ, УЧАСТНИКАМИ КОТОРОЙ ЯВЛЯЮТСЯ ТОР-

ГОВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ КИТАЙСКОЙ КОМПАНИИ "ДЕЛЬФИН" ГОСПОДИН ВАН ЖУН И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО "ПРОМЛЕС" ГОСПОДИН УДАЛЬЦОВ С.А.

Г-н У.: Добрый день, господин Ван Жун

Г-н В.: Добрый день, господин Удальцов.

Г-н У.: Какой вопрос вы бы хотели обсудить сегодня?

Г-н В.: Мы успешно сотрудничаем с вашим акционерным обществом уже два года. Мы знаем, что вы осуществляете крупные экспортные поставки леса, пиломатериалов и щепы в страны Тихоокеанского региона. Сегодня мы хотели бы продолжить обсуждение вопроса о поставках дальневосточного леса в Китай.

Г-н У.: Мы можем предложить вам ежемесячные поставки дальневосточной сосны в количестве пяти тысяч кубометров.

Г-н В.: Назовите вашу цену одного кубометра сосны на сегодня?

Г-н У.: Цена одного кубометра составляет 65 долларов.

Г-н В.: Такая цена нам подходит.

Г-н У.: Рад это слышать. Теперь, когда мы договорились о цене, нам остается обсудить другие условия. Мы думаем, что платеж с аккредитива будет одинаково удобен для обеих сторон.

Г-н В.: К сожалению, мы не можем согласиться с аккредитивом, так как общая цена по контракту достаточно высока, и наша компания не сможет выплатить ее в теченме 4 0срока действия контракта. Кроме того, за открытие аккредитива банк берет восемь процентов его суммы, а это вызовет у нас дополнительные финансовые трудности.

Г-н У.: Какая форма оплаты вас устраивает?

Г-н В.: Нашу компанию больше устраивает инкассовая форма оплаты.

Г-н У.: Мы, в свою очередь, можем согласиться на инкассовую форму платежа, если ваш банк даст нам гарантию оплаты наших платежных документов в течение 4 0тридцати дней с даты отгрузки.

Г-н В.: Мы принимаем эти условия. Благодарю вас.

Г-н У.: Я тоже благодарю вас за беседу.

III. ВЫПОЛНИТЕ ЗАДАНИЯ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ВАМ ЛУЧШЕ ПОНЯТЬ СОДЕРЖАНИЕ БЕСЕДЫ И ЗАПОМНИТЬ ФРАЗЫ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ.

1. Ответьте на вопросы по содержанию беседы.

а) 4. 0Сколько лет сотрудничает компания "Дельфин" с акционерным обществом?

в) 4. 0 Какой вопрос обсуждается на переговорах?

г) 4. 0Что будет поставлять АО? Как часто и в каком количестве?

д) 4. 0 Какова цена одного кубометра сосны на сегодня?

е) 4. 0 Устраивает ли предлагаемая цена господина Ван Жун?

ж) 4. 0 Какую форму оплаты предлагает АО "Дельфин"?

з) 4. 0Почему компанию "Дельфин" не устраивает аккредитив?

и) 4. 0При каком условии АО согласно на инкассовую форму платежа?

2. Обратите внимание на вопросы, которые помогают начать деловую беседу 4.

- С чего бы вы хотели начать беседу?
- Какой вопрос вы бы хотели обсудить сегодня?
- О чем мы будем беседовать?
- Найдите один из данных вопросов в тексте беседы.

3. В страны Тихоокеанского региона обычно поставляется

ель, сосна, ясень. Употребите существительное ель, сосна, ясень в нужном падеже в данном 4 0предложении 4.

Мы можем предложить вам ежемесячные поставки ... в количестве пяти тысяч кубометров.

44 0. Обратите внимание на разные варианты вопроса о цене 4.

Назовите цену одного 4 кубометра сосны? 4	0Какова цена одного 0кубометра сосны?

Замените данные вопросы возможными вариантами:

4- 0Назовите цену одного комплекта оборудования?
4- 0 Какова цена одной партии товара?
4- 0 Назовите цену машины марки А-10?

5. Обратите внимание на варианты ответной реплики:

"Это (он, она, оно) нам (вполне, не совсем) подходит".

Напишите ответную реплику по данному образцу:

- Цена одного кубометра составляет 65 долларов.
- Это нам вполне подходит.

4- 0 Нам было бы удобнее получить товар одной партией.
4- .....

4- 0 Мы можем дать вам скидку в 20% с цены.
4- .....
4- 0 Вас устроит поставка по частям?
4- .....

6. Для выражения положительного отношения к обсуждаемому вопросу можно использовать следующие фразы: "Рад это слышать," "Мне это приятно слышать". Используйте эти фразы при ответе на данные 4 0реплики 4.

- О, у вас новейшие модели.
- .....
- Ваши товары пользуются большим спросом.
- .....
- Мы хотели бы стать вашими постоянными партнерами.
- .....

7. Для того, чтобы во время деловой беседы перейти от одного вопроса к другому, можно использовать конструкцию сложного предложения с союзным словом когда?

Теперь, когда мы договорились о цене, нам остается обсудить другие условия.

Теперь, когда мы договорились о 4+ 0сущ. в П.п. (+ сущ. в Р.п.), нам остается обсудить другие условия.

Составьте подобные предложения, употребляя следующие

словосочетания: сроки поставки, гарантийные обязательства, условия платежа.

8. В практике международной торговли используются следующие формы платежа: аккредитив, перевод, авансовый платеж, инкассо, предоплата. Если нужно выразить несогласие с предлагаемой формой платежа, употребляются следующие фразы:

4- 0Мы не можем согласиться с аккредитивом.
4- 0 Нас не устраивает аккредитив.
4- 0Нам не подходит эта форма платежа.
4- 0 Нас больше устраивает другая форма платежа.
4- 0 Нас больше устраивает инкассо.
4- 0Нас больше устраивает инкассовая форма оплаты (платежа).

9. Используйте эти фразы в следующих диалогах, употребляя названия различных форм платежа: аккредитив, перевод, авансовый платеж, инкассо, предоплата.

- Мы думаем, что платеж с аккредитива будет одинаково удобен для обеих сторон.
.....
- Мы просим произвести оплату телеграфным переводом.
4- 0 .....
- Приемлемой для нас формой оплаты является авансовый пе-

ревод.
- .....
- Мы могли бы согласиться с оплатой инкассо.
- .....

10. В практике международной торговли используются следующие платежные документы:

счет, фактура, инвойс, коносамент, оригинал коносамента, спецификация, свидетельство о происхождении, накладная, сертификат качества, упаковочный лист, страховой полис.

Напишите по-русски определения данных торговых терминов.

Образец:
Накладная - грузовой документ при перевозках.
Коносамент - документ о морской перевозке груза.
Инвойс - ..... и т.д.

11. Прочитайте беседу еще раз.

12. Выпишите в тетрадь - справочник речевые образцы из текста беседы, сгруппировав их в следующем порядке:

- деловой этикет;
- согласие - несогласие;
- переключение темы беседы;
- цена;
- коммерческое предложение;
- условия платежа.

13. Соедините части фраз.

```
                                4|
                                4|
Какой вопрос вы бы             |
хотели 4 ...   0                   4| 0  4...  0подходит 4.
                                4|
Сегодня мы хотели  бы продол-  4|
жить  обсуждение  вопроса  о 4 |
поставках 4 ...                 | ...  0слышать 4.
                                4|
Это нам 4 ...                   | ...  0обсудить сегодня 4.
                                4|
Рад это 4 ...                   | ...  0дальневосточного 4  0леса 4.
                                4|
Какая форма оплаты вас 4 ...    | ...  0условия 4.
                                4|
Мы принимаем 4  0эти 4 ...          | ...  0устраивает?
```

14. Закончите предложения.

4- 0Мы можем предложить вам ежемесячные поставки дальне-
восточной сосны в количестве .....

4- 0 Цена одного кубометра составляет .....
4- 0 Общая цена по контракту достаточно .....
4- 0Наша компания не сможет выплатить эту цену в течение
срока действия .....
4- 0 За открытие аккредитива банк берет .....
4- 0 Это вызовет у нас дополнительные финансовые .....
4- 0Мы можем согласиться на инкассовую форму платежа, если
ваш банк даст нам гарантию оплаты наших платежных до-
кументов..... 4.....

IV. ПОДГОТОВЬТЕСЬ К ИЗЛОЖЕНИЮ "ВЫГОДНАЯ СДЕЛКА". С ЭТОЙ

ЦЕЛЬЮ ВЫПОЛНИТЕ СЛЕДУЮЩИЕ ЗАДАНИЯ.

1. Прослушайте изложение один раз.

И З Л О Ж Е Н И Е

ВЫГОДНАЯ СДЕЛКА

4I.

Меня зовут Ван Жун. Я родился и вырос в Пекине. В Пекине я закончил университет и получил экономическое образование. Я неплохо говорю по-русски, потому что учил русский язык в школе и в университете.

Два года назад я стал работать торговым представителем компании "Дельфин", которая занимается экспортно-импортными поставками. Я всегда мечтал побывать на Дальнем Востоке, наконец моя мечта сбылась. Я стал участником переговоров, которые состоялись в Хабаровске.

4II.

АО "ПРОМЛЕС" осуществляет крупные экспортные поставки леса, пиломатериалов и щепы в страны Тихоокеанского региона. Компания "Дельфин" успешно сотрудничает с АО "ПРОМЛЕС" уже два года. На переговорах между АО "ПРОМ 4-ЛЕС" и нашей компанией обсуждался вопрос о поставках дальневосточного леса в Китай. Генеральный директор "ПРОМЛЕС" предложил нам ежемесячные поставки дальневосточной сосны в количестве пяти тысяч кубометров. Цена одного кубометра составляет 65 долларов. Такая цена нас устроила, и мы решили заключить контракт на год.

4III.

Когда мы договирились о цене, мы стали обсуждать условия платежа. Русские партнеры предложили нам платеж с аккредитива. Мы были вынуждены отказаться от такой формы платежа, так как общая цена по контракту достаточно высока, и наша компания не сможет выплатить ее в течение 4 0срока действия контракта. Кроме того, за открытие аккредитива банк берет восемь процентов его суммы, а это вызовет у нас дополнительные финансовые трудности.

Нашу компанию больше устраивает инкассовая форма оплаты. Представители АО "ПРОМЛЕС" согласились на инкассовый платеж, если наш банк даст гарантию оплаты платежных документов в течение тридцати дней с даты отгрузки. Наша компания приняла эти условия. Все были довольны, что нашли решение, приемлемое для обеих сторон.

2. Выполните задания лексико-грамматического характера 4.

а). К существительным из правой колонки подберите прилагательные из левой колонки. Запишите данные словосочетания 4:

финансовые 4	0поставки
платежные 4	0партнеры
экспортно-импортные 4	0трудности
русские 4	0документы

б). С данными существительными составьте словосочетания по схеме: прилаг. + сущ.

Существительные: образование, представитель, лес, платеж.

в). Запишите предложения, употребите глаголы, данные в скобках, в форме прошедшего времени.

Я (родиться и вырасти) в Пекине. Там я (закончить) университет и (получить) экономическое образование. Я (учить) русский язык в школе и в университете. На переговорах (обсуждаться) важный вопрос. Генеральный директор (предложить) нам ежемесячные поставки. Мы (договориться) о цене. Русские партнеры (предложить) нам платеж с аккредитива.

г). Запишите предложения, употребите глаголы, данные в скобках, в форме настоящего времени.

Я неплохо (говорить) по-русски. Фирма (заниматься) экспортно-импортными поставками. АО (осуществлять) экспортные поставки леса. Компания успешно (сотрудничать) с АО. Цена одного кубометра (составлять) 65 долларов. Банк (брать) восемь процентов с суммы аккредитива.

д). В данных предложениях употребите нужный инфинитив.

Я стал ... торговым представителем. Я всегда мечтал ... на Дальнем Востоке. Мы решили ... контракт. Мы стали ... условия платежа. Мы вынуждены были ... от аккредитив 2а 0. Компания не может ... такую сумму.

Инфинитивы: заключить, обсуждать, работать, побывать, выплатить, отказаться.

е). Запишите словосочетания, употребите существительные, данные в скобках, в нужном падеже.

Учить русский язык в (школа) и в (университет); участник (переговоры); поставки (лес, пиломатериалы, щепа); вопрос о (поставки леса); поставки в (количество) пяти тысяч кубометров; договориться о (цена); платеж с (аккредитив); цена по (контракт); срок действия (контракт); открытие (аккредитив); гарантия оплаты (документы).

з). Закончите фразы.

Фирма занимается экспортно-импортными ... .
Вопрос о поставках дальневосточного ... .
Поставки сосны в количестве ... .
Цена одного кубометра составляет ... .
Предложить платеж с ... .
Отказаться от такой формы ... .
Цена по контракту достаточно ... .
Дополнительные финансовые ... .
Инкассовая форма ... .
Гарантия оплаты платежных ... .

3. Прослушайте изложение еще раз. Обратите внимание на торгово-экономические термины. Запишите эти термины в тетрадь. Устно ответьте на вопросы.

а). Где родился и вырос Ван Жун?

б). Где он закончил университет и получил экономическое образование?

в). Почему он неплохо говорит по-русски?

г). Где он начал работать два года назад?

д). Чем занимается компания "Дельфин"?

е). Чем занимается АО "ПРОМЛЕС"?

ж). Какой вопрос обсуждался на переговорах?

з). В каком количестве и по какой цене будет осуществляться поставка дальневосточной сосны в Китай?

и). Почему китайцы отказались от аккредитивной формы оплаты?

к). На каком условии представители АО "ПРОМЛЕС" согласились с инкассовой формой оплаты?

4. Напишите изложение по-китайски. Проверьте правильность вашего перевода, сверив его с переводом, данным в приложении.

5. Прочитайте план. Подумайте, соответствует ли он тексту изложения.

ПЛАН.

1). Ван Жун родился и вырос в Пекине.
2). Ван Жун на Дальнем Востоке.
3). Переговоры в Хабаровске.

4). Обсуждение вопроса о поставках дальневосточного леса в Китай.
5). Урегулирование проблемы платежа.
6). Приемлемое решение.

7. Напишите изложение по-русски.

Приложение. Перевод текстов изложений на китайском языке.

.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие .....

Беседа N 1. Коммерческое предложение. Цена. Условия поставки и платежа. .....

Беседа N 2. Урегулирование спорных вопросов. Обсуждение цены. .....

Беседа N 3. Обсуждение предложения о комплектных поставках. .....

Беседа N 4. Обсуждение условий платежа. .....

Приложение. .....

Список литературы. .....

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Митрофанова О.Д., Костомаров В.Г. Методика преподавания русского языка как иностранного. - М.: Рус.яз., 1990. 269 с.

Деловые беседы на русском и китайском языках. - Пекин.: Внешторгпросвещение, 1984. 186 с.

Филимонова Т.А. Русский для международного сотрудничества. - Санкт-Петербург: Термия, 1994. 47 с.

Хавронина С.А., Клобукова Л.П., Михалкина И.В. Русский язык для деловых людей: Выпуск 2. Коммерческие предложения, объявления, реклама. Учебное пособие.- М.: МП "Дельта-ВСП", 1993. 152 с.

Фрейнкман Е.Ю. Экономика и бизнес. Начальный курс. - М.: Начала-пресс, Наука, 1994. 160 с.

Предпринимательство для всех. / Т.М.Евменова, Л.В.Кнышова, О.И.Меньшикова, Т.Л.Попова. - М.: Финансы и статистика, 1994. 72 с.

Бизнес, коммерция, рынок. Словарь-справочник /Автор-составитель Г.С.Саркисянц. Под ред. В.Т.Машенцева, А.Г.Саркисянца, Л.Д.Шарова. - М.: Информпечать, 1993. 320 с.

.

ДЕЛОВЫЕ БЕСЕДЫ
на русском и китайском языках.
Учебное пособие.

Главные редактор Л.А. Суевалова
Редакторы Л.С. Бакаева, Т.Ф. Шейкина
Технический редактор Л.И. Александрова
Компьютерная верстка С.Г. Емельяненко

Лицензия на издательскую деятельность
ЛР N 020526 от 23.04.92

Подписано в печать ... Формат ...
Бумага писчая. Офсетная печать.Усл. печ. л...
Уч.-изд. л. ... Тираж ... экз. Заказ. С

Издательство Хабаровского государственного технического университета. 680035, Хабаровск, ул.Тихоокеанская, 136.

Отдел оперативной полиграфии издательства Хабаровского государственного технического университета. 680035, Хабаровск, ул.Тихоокеанская, 136.

С Издательство Хабаровского технического университета, 1997

.