

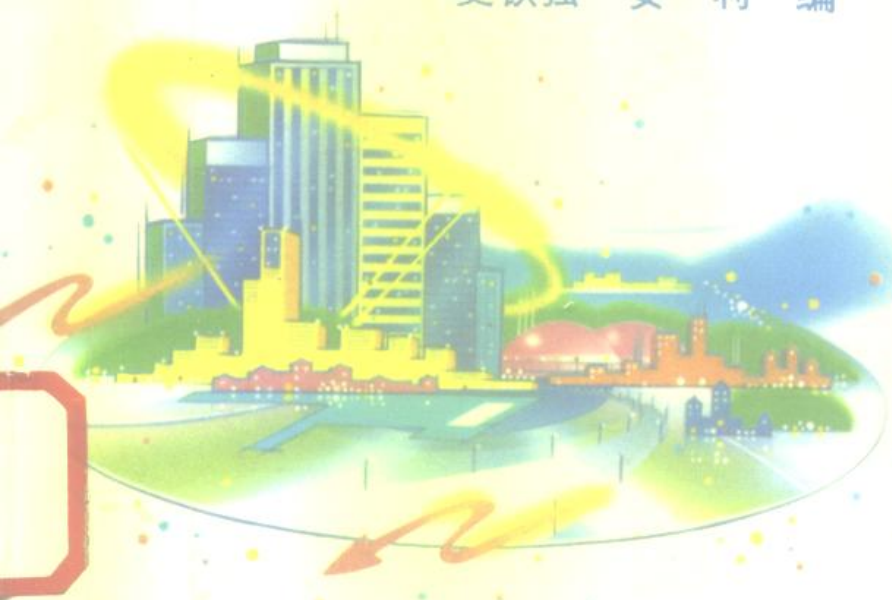
经贸俄语

ИЗ ГАЗЕТ

РУССКИХ

БИЗНЕСМЕНОВ

史铁强 安利 编



外语教学与研究出版社

373997

经 贸 俄 语

Из газет

русских бизнесменов

史铁强 安 利 编

外语教学与研究出版社

(京)新登字 155 号

DW29/27

经贸俄语

史铁强 安利 编

* * *

外语教学与研究出版社出版发行

(北京西三环北路十九号)

北京外国语学院印刷厂印刷

新华书店总店北京发行所经销

开本 787×965 1/32 10 印张 166 千字

1993 年 10 月第 1 版 1993 年 10 月第 1 次印刷

印数:1—20000 册

* * *

ISBN 7—5600—0780—4/H·426

定价:4.90 元

前 言

这本《经贸俄语》是为了适应俄语教学改革以及发展对俄罗斯和独联体其它国家经贸联系的新形势而编写的。本书可作为大学俄语专业二三年级的教材，也可供具有一定俄语基础知识，从事对独联体的经贸活动及其它涉外活动的人员使用。

本书共有课文 26 篇。课文次序的排列考虑了知识性、趣味性、连贯性及由浅入深的原则。比如：交替安排故事性较强和理论性较强的文章。每课一般由以下几部分组成：

1. 课文：均选自俄语原版近一二年经贸报刊上的文章，根据学生的语言程度，某些文章作了适当删改。

2. 生词及词组：根据大学二年级或三年级学生的俄语程度一般每课不超过 30 个生词和词组。

3. 课文注释：对于较难理解的语言现象或背景知识做些解释。

4. 课文提问：目的在于检查学生对课文的理解。

5. 作业：包括客观选择题——要求学生根据课文内容，在所给出的 A), B), C) 三项中选择出正确的一项，目的在于帮助学生深入理解课文，学会同义词及同义表达方法以及培养做选择题的技巧；汉译俄单词或词组——一般均为课文中出现的词或词组，旨在帮助

学生加深理解课文，记住有用的词语；俄译汉——句子、文章或文章的段落通常与该课的课文有一定的联系；汉译俄句子——围绕每课所学的词、词组、句型及课文内容进行。此外，个别课文还安排了填空、联句等练习。

6. 经贸术语：从每课中选出若干较为有用而其内容对学生来说又可能较生疏的术语，给予俄语的原文解释，并选出与该术语最常用的搭配，要求学生记住。

本书如用于大学俄语专业二年级下学期，每两学时可阅读一课。如每周两学时，可使用一学期（有节余供选择用）。如用于大学俄语专业三年级，以每两课时阅读1.5课，每周两学时计，可使用一学期。

限于编者的水平和经验，本书一定会有不少缺点，诚恳希望读者提出宝贵意见，以便进一步修改。

编者

一九九二年十二月于北京

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Как торговать?	1
2. О практике частного предпринимательства	13
3. Между нами, женщинами, говоря	25
4. Советы бизнесмену	37
5. Командировка в Харбин (1)	48
6. Командировка в Харбин (2)	60
7. Куда вкладывать деньги?	70
8. Как заработать валюту?	81
9. Знакомьтесь: провинция Шаньси	91
10. Траст-компания	102
11. Компьютер и экономика	114
12. Рынок на границе	125
13. Как работают брокеры	137
14. Коммерция — это прежде всего труд	150
15. Наука и бизнес встречаются в технопарке	161
16. «Драконы» теснят конкурентов (1)	171
17. «Драконы» теснят конкурентов (2)	183
18. Остров в океане рынка	197
19. Что такое котировка цен?	210

20. Сделки в счет будущего урожая	223
21. Сертификаты на рынке ценных бумаг	235
22. Слово в рекламе	245
23. Урок нашей внешней торговли	258
24. Вексельное обращение	271
25. Что такое опцион	282
26. Сколько стоит премия	295

КАК ТОРГОВАТЬ?

Некоторые иностранцы считают, что Россия станет сырьевым придатком вроде Южной Кореи или Гонконга. А я думаю, что сейчас мы — сырьевой придаток. И есть опасность, что когда нефть и газ кончатся, мы и таковыми быть перестанем^①. А между тем наши товары вполне можно продавать и на американском, и любом другом рынке. На одной из улиц Нью-Йорка гости из России продают кастрюли по 5 долларов штука. Неужели, удивитесь вы, в Америке не хватает кастрюль? В Америке всего хватает. Но их кастрюли стоят по 50 долларов штука. Те, у кого денег много, не задумываясь выложат 50 долларов^②. Ну, а некоторые, и таких немало, предпочтут дешёвую советскую кастрюлю.

И советский трикотаж, и советские костюмы можно вполне успешно продавать на их рынке. Весь вопрос в цене. По низким ценам купят. Оказывается, даже электронику мы можем продавать по вполне приемлемым ценам. Недавно одна западная фирма высказала

желание покупать у нас телевизоры. При условии, правда, что все комплектующие, включая кинескоп, нам поставлять будут они. То есть наша будет только сборка. Покупать такой телевизор они согласились за 210 долларов, что соответствует оптовым ценам международного рынка. А за комплектующие брать собирались 180 долларов. Итого: сборка телевизора давала бы 30 долларов. Экономисты быстро подсчитали, что сборка одного «Темпа» обходится в 78 рублей³. Что лучше — 78 рублей или 30 долларов — я думаю, вы сами решите без моей подсказки. Но главное: такая сделка позволяет вклиниться в международное сотрудничество, без которого мы обречены плестись в хвосте.

Финны, например, чтобы выйти на американский рынок, продают водку бесплатно. То есть ты платишь за бутылку, скажем, пять долларов, а придя домой, снимаешь этикетку и отправляешь её по почте по указанному адресу. Если бутылка первая, тебе возвращают её стоимость. Чтобы завоевать рынок, чтобы тебя узнали, приходится идти и на такие ухищрения. Но иного пути нет ни у нас, ни у них. Главное — зацепиться за рынок, обратить на себя внимание.

И всё же я не торопился бы осуждать тех, кто сегодня продаёт сырьё и материалы. В 1921 году, когда стране нужна была валюта, по указанию Лёнина мы продали 300 тысяч тонн льна и получили 100 миллионов долларов. За много лет до того и ещё через 50 мы продавали лён и пеньку на мировых рынках. А в 1975 году СССР ушёл с рынка. И снова вернулись мы на мировой рынок льна лишь в 1985 году... но в качестве покупателя. Нет, лён расти на наших полях не перестал. Убирать его стало некому. Ручной труд сейчас не в почёте. В Бельгии, Франции, которые продают нам лён, его убирают комбайны. У нас таких комбайнов нет. Есть свои, но не такие. И потому лён, который с их помощью убирают, тоже не такой, как нужно. А нужен сегодня длиноволокнистый. Его у нас мало, самим не хватает^①. Так вот, если продать то немногое, что у нас есть сегодня, и купить на вырученные деньги те комбайны, завтра мы сможем вернуться на рынок льна снова как продавец номер один.

Такая же ситуация, как со льном, и во многих других областях. Чтобы выйти на международный рынок, нужно улучшать качество продукции, наращивать объёмы, повышать производительность труда. А для

этого нужны оборудование, комплектующие изделия, те же кинескопы для телевизоров, кайма и молнии для брюк, фурнитура для мебели и тысячи других вещей. В каждом отдельном случае—свое.

Надо учиться торговать. В Нью-Йорке в маленьком магазинчике мне довелось наблюдать, как расхватывали румынские пиджаки по 50 долларов. Очереди, конечно, не было, но брали бойко, поскольку хороший костюм в Нью-Йорке стоит от 200 до 400 долларов. Как видеоманитофон. Так вот, оказывается, Румыния получала всего 11 долларов за костюм. Мало? Не много. А теперь давайте считать. Вместо одного костюма за 11 долларов можно купить 11 кусков туалетного мыла, 5 тюбиков зубной пасты, два блока (по 5 штук) лезвий, игрушечную собаку или плюшевого мишку, шесть пар трусов, четыре пары носков, 11 аудиокассет. Не густо? Значит, не стоит? А можно четыре калькулятора (они у нас по 50 рублей штука). Два костюма тянут на умещающийся на руке японский диктофон—мечта каждого журналиста (у нас дешевле чем за 700—800 рублей не купишь).⁵ Так что, получается, даже продавая за бесценок, за 11 долларов, можно не прогадать. Весь вопрос в

том, ради чего продавать.

В прессе всё чаще возникает вопрос, когда мы сможем сделать наш рубль конвертируемым. Так вот, конвертируемым мы его сможем сделать завтра, если начнём продавать свои товары и покупать чужие. Да, продать всё, что можно, чтобы купить всё, что нужно.

Слова и выражения

прида́ток	附属品, 附属	плести́сь в хвосте́	
вы́ложить [完] (未 выкла́дывать) что			当尾巴
	拿出	финн	芬兰人
комплектующие [复]		этикетка	商标
	全套元件, 组件	ухищре́ние	巧计, 巧招
кинеско́п	电子显像管	ле́н, льна	亚麻
опто́вый	批发的	пенька́	大麻
вкли́ниться [完] (未 вкли́ниваться) во что		(не) в поче́те	(不)受尊重
	打进, 挤入	длиноволокни́стый	长纤维的
обре́чь, -еку́; 被动 -ечён- ный (-ён, -ена́)[完](未 обрека́ть)		выручи́ть,	被动
	使注定	выруче́нный [完] (未 выруча́ть) что	

	卖得, 赚得	аудиокассета	录音带
кайма́	边	калькуля́тор	计算器
мо́лния	拉链, 拉锁	умеща́ться [未] (完	
фу́рниту́ра	辅助材料	уместі́ться)	容纳, 容下
расхва́тывать [未] (完		диктофо́н	录音机
расхва́тать) что		за бесце́нок	非常便宜地
	抢购光	прогада́ть [完] (未	
видеомагнитофо́н		прога́дывать)	吃亏
	录像机	конверти́ровать, [完、	
тю́бик (牙膏等的)管, 筒		未]	
ле́звие (刮脸的)刀片		конверти́руемый (被	
плюше́вый		动)	兑换
长毛绒的, 毛烘烘的			

Пояснения к тексту

- ① ... когда нефть и газ кончатся, мы и таковыми быть перестанем. 当石油和燃气采尽之后, 我们连原料附庸国都要当不成了。

такowymi (原词形 таковой) 在此句中用于替代前句中的 сырьевой при́даток, 以避免名词的多次重复。这里 таковыми 的数是与 мы 一致的。类似的例子如:

Побыва́ли в конце́ртах, в кино́. В теа́тре быть не мо́гли, за отсу́тствием таковы́х. 去过音乐会和电影院, 剧院却没有能够去, 因为没有剧院。

- ② Те, у кого́ де́нэг мно́го, не заду́мываясь вы́ложат 50 до́лларов. 钱多的人毫不犹豫地会拿出50美元。

这里的 *задумываясь* 是 *задумываться* 的副动词形式,但由于该形式使用频繁,几乎已经失去了动词的特点而转化为形为方式副词,因此它在句中不独立。类似的例子如:

Он относился ко все́му шу́тя. 他对待一切都随随便便地。

Друзья́ мо́лча шли друг по́дле дру́га. 朋友们默不作声地紧挨着往前走。

- ③ Экономисты́ бы́стро подсчита́ли, что сбо́рка одно́го «Темпа» обхо́дится в 78 рубле́й. 经济学家很快计算出来,组装一台《速度》牌电视机的费用是78卢布。

《Темп》是一种苏联电视机的牌子,动词 *обойтись* (обойтись)的意思是“花费”,后接 *во сколько*,例如:

Ремо́нт крýши обошёлся в де́вятсот рубле́й. 修房顶花费了900卢布。

- ④ Его́ у нас ма́ло, са́мым не хвата́ет. 它(长纤维亚麻)在我们这儿很少,我们自己还不够。

注意 *самим* 是 *сами* 的第三格形式,不要把它与 *самый* 的复数第三格 *самым* 混淆,二者在用法上也不同。*сам* 的意思是“自己”,“亲自”,可与名词或人称代词连用,如这一句中实际上是省略了人称代词 *нам*,即 *Нам самим не хватает*。而 *самый* 的意思是“正是”,“就是”,如:

Ты пришёл в са́мое вре́мя. 你来得正是时候。

- ⑤ Два костю́ма тя́нут на умеща́ющийся на руке́ япо́нский диктофо́н—мечта́ ка́ждого журна́листа. 两套西服就可以买一个能放在手里的日本微型录音机—它是每一位记者都渴望的东西。

Вопросы к тексту

- 1) Почему американцы покупают советские кастрюли?
- 2) По каким ценам западная фирма предлагает советскому предприятию комплектующие телевизора?
- 3) Какую хитрость придумали финны, чтобы завоевать международный рынок?
- 4) Почему Советский Союз из продавца льна превратился в покупателя льна?
- 5) С какой целью автор предлагает продать лен, которого им самим не хватает?
- 6) Сколько стоят видеомагнитофон и аудиокассета в Нью-Йорке?
- 7) В чем заключается основная мысль текста?

Задания

1. Отметьте галочкой правильный вариант, соответствующий содержанию текста.

1) На американском рынке советские кастрюли

А) не берут.

В) продают по 50 долларов штука.

С) покупают небогатые люди.

2) Одна западная фирма предлагает советскому партнеру _____

А) свои телевизоры.

В) японские телевизоры.

С) сотрудничество по производству телевизоров.

3) В 1921 году Россия продала за рубеж 300 тысяч

тонн льна по той причине, что _____

А) в том году был хороший урожай льна.

В) стране не хватало валюты.

С) на внутреннем рынке мало было покупателей льна.

4) В США румынские пиджаки продают _____

А) дешево.

В) дорого.

С) по той цене, что и видеомаягнитофон.

2. Переведите следующие словосочетания на русский язык.

可接受的价格, 提出购买产品的愿望, 批发价, 供应电子产品, 组装电视, 同意以210美元的价格购买, 占领市场, 打入国际市场, 抓住市场, 用赚到的钱买, 改善产品质量, 增加产量, 提高劳动生产率, 手工劳动。

3. Переведите следующие предложения на китайский язык, обращая внимание на способы выражения суммы денег.

1) Государство получает весьма крупные доходы от нефтеперерабатывающей отрасли. Например, до недавних пор нефтяникам платили за тонну нефти 27 рублей. Перерабатывающему заводу тонна нефти обходилась в 44 рубля. А бензин продавался в розницу уже по 400 рублей.

2) На первых биржевых торгах Россия нефть продавалась по 450—500 рублей за тонну. Но вскоре цены на нефть подскочили до 700—800 рублей. Затем последовал непродолжительный период стабилизации, а за ним новый скачок, на этот раз до 1.500—1.800 рублей за тонну.

- 3) Погашение задолженности в 1 млрд. долларов США позволило привлечь 2,14 млрд. для закупок 49 тыс. тонн мяса, 4,9 тыс. тонн масла, 88 тыс. тонн картофеля, 3,8 млн. пар обуви и других товаров.
4. Переведите следующие предложения на русский язык, пользуясь словами или конструкциями из текста.
- 1) 石油在西方市场上卖120 - 130美元一吨。
 - 2) 萨沙花800卢布买了一辆自行车。
 - 3) 此次圣彼得堡之行花费了我200美元。
 - 4) 今年六月我作为代表团的翻译去了独联体(СНГ)的几个国家。
 - 5) 我自己的钱还不够,怎么能借给您呢?
 - 6) 这家企业的经理将一台很好的设备非常便宜地卖给了外商。
5. Прочитайте следующую информацию. Переведите подчеркнутые слова на китайский язык и запомните их.

ВЕРНЫМ КУРСОМ ИДЕТЕ...

Не только в столице, но и во многих других городах России продолжается рост **курса рубля по отношению к доллару**. Многие люди, имеющие на руках валюту, стремятся от нее поскорее избавиться, опасаясь, что вскоре **марки, франки и доллары будут котироваться** еще ниже.