



经贸外语口语系列

# 经贸俄语口语

РУССКИЙ ЯЗЫК ДЛЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ  
РАЗВИТИЕ УСТНОЙ РЕЧИ

章玉萍 [俄]塔·叶·利什玛诺娃 编著



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

经贸外语口语系列

# 经贸俄语口语

РУССКИЙ ЯЗЫК ДЛЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ  
РАЗВИТИЕ УСТНОЙ РЕЧИ

章玉萍 [俄]塔·叶·利什玛诺娃 编著

对外经济贸易大学出版社

中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

经贸俄语口语 / 章玉萍, (俄罗斯) 利什玛诺娃编著  
—北京: 对外经济贸易大学出版社, 2016.1  
(经贸外语口语系列)  
ISBN 978-7-5663-1489-5

I. ①经… II. ①章… ②利… III. ①贸易-俄语-  
口语 IV. ①H359.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 251844 号

© 2016 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

经贸俄语口语

РУССКИЙ ЯЗЫК ДЛЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ  
РАЗВИТИЕ УСТНОЙ РЕЧИ

章玉萍 [俄] 塔·叶·利什玛诺娃 编著  
责任编辑: 胡小平 陆 勇

---

对外经济贸易大学出版社  
北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029  
邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342  
网址: <http://www.uibep.com> E-mail: [uibep@126.com](mailto:uibep@126.com)

---

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行  
成品尺寸: 185mm×230mm 17.5 印张 351 千字  
2016 年 1 月北京第 1 版 2016 年 1 月第 1 次印刷

---

ISBN 978-7-5663-1489-5

印数: 0 001-2 000 册 定价: 38.00 元 (含光盘)

# 出版说明

随着经济全球化浪潮的日益高涨，中国与世界各国之间的经贸往来日益密切，社会对经贸外语人才的需求也越来越大。为了使有志于从事对外经贸工作的外语专业的学生具备一定的外语口语技巧，提高其在经贸领域中的外语表达和交际能力，对外经济贸易大学出版社联合全国重点院校骨干教师特编写了本套“经贸外语口语系列教材”。

本套经贸外语口语系列教材包含英、法、德、日、韩、俄、意大利、西班牙、葡萄牙、阿拉伯等十个语种版本。每个语种教材根据外贸流程的具体环节进行编写，按单元划分结构，各单元紧紧围绕一个环节展开，先易后难，循序渐进，包括：“背景介绍”、“情景对话”、“口语技巧”、“仿真实训”、“商务礼仪小贴士”等模块。其中，“背景介绍”部分介绍整个单元的背景知识；“情景对话”部分呈现经贸口语对话、词汇、注释；“口语技巧”部分总结和提炼对话中的口语技巧；“仿真实训”部分提供给学习者经贸口语实战训练的机会；“商务礼仪小贴士”部分介绍跨文化经贸活动中常见的文化差异和礼仪，力求有效地帮助学生将课堂知识与未来的工作联系起来，提高他们的实战技能。

本套教材主要面向高等院校各类语言专业本科学生，为他们提供专业、地道、实用性强的经贸口语知识。另外，本套教材也适合于目前从事对外经济贸易工作的人员自学外语口语，掌握经贸外语口语的表现方法和技巧，提高经贸外语水平。

# 前 言

为了经贸俄语口语教学能更好地适应我国对外贸易的发展需要,为了培养“俄语+对外经贸”实用型人才,特编写了《经贸俄语口语》。本教材可供高等院校俄语专业高年级经贸俄语口语课程使用,也可供外贸工作者参考。

本教材的编写目的是:向俄语专业的学生传授必要的对外经贸知识,让学生了解对外经贸业务的一般流程,掌握一定的经贸俄语口语技巧,提高经贸俄语的口语表达能力,使学生能够流利地进行经贸俄语口语交流,为学生将来从事外贸工作打下一定的对外经贸知识和俄语口语基础。

本教材的主要特点表现在以下几个方面:

一、内容系统性较强。本教材按单元安排结构,各单元根据外贸流程的具体环节进行编写,每个单元紧紧围绕一个外贸环节展开,循序渐进。本教材系统性较强,基本涵盖了外贸业务的主要环节和流程。

二、结构体例较新。根据经贸俄语口语教学的特点,借鉴国内外流行教材的编写经验,每课设置包括“情景介绍”、“情景对话”、补充“典型词句”、“仿真实训”等模块。“情景介绍”部分介绍每个对话的背景知识;“情景对话”部分呈现经贸俄语口语对话、词汇、注释;补充“典型词句”部分总结、提炼、补充对话中的口语技巧;“仿真实训”部分为俄语学习者提供经贸俄语口语实战训练的机会。

三、内容突显交际原则。本教材按照交际原则,把经贸对话置于具体的交际情景,学习者可根据情景进行仿真会话,融语言学习、言语情景、交际过程于一体,培养学生经贸俄语口语交际能力,凸显交际原则。

四、教材内容有新意。本教材编写过程中参阅了大量新近出版的俄语原版文献和国内相关资料,国际经贸合作领域出现的一些新变化在本教材中也有所体现。新文献的参考和使用、新变化的呈现,无疑增加了本教材内容的新意。

本教材共有16课,具体内容为:建立业务联系、机场迎宾、宴请外宾、参观工厂、讨论价格、支付条件、代理与佣金、包装、运输、办理海关手续、保险、索赔与仲裁、签订合同、商务酒会、投资中国、游览广州。每课由情景介绍、对话、生词、注解、补充典型词句和课后练习等部分组成。使用本教材时,学习者对教材内容的取舍,可根据实际情况灵活掌握,酌情确定。

本教材由章玉萍编写,俄罗斯乌拉尔联邦大学俄语教授 Инна Владимировна Родина

审阅了教材中的对话部分，莫斯科国立口腔医科大学俄语教师 Татьяна Евгеньевна Лишманова 通读并审阅全部书稿。全书由章玉萍负责策划、修改及最终审定。

本教材的出版得到了北京对外经济贸易大学出版社的大力支持，出版社编辑刘丹女士自始至终对本教材的编写和出版给予了特别的关注和热情的指导，谨向对外经济贸易大学出版社和刘丹编辑表示谢忱。

本教材为广东外语外贸大学“十二五”校级规划教材，已通过广外教材建设立项的结项审查。对本教材的意见和建议请反馈至：[200911726@oamail.gdufs.edu.cn](mailto:200911726@oamail.gdufs.edu.cn)，编者将不胜感激。

由于我们的水平有限，加之编写时间仓促，书中谬误和不妥之处在所难免，恳请专家读者批评指正。

编著者

2015年6月于广东外语外贸大学

# 目 录

Урок 1	Установление деловых отношений .....	1
Урок 2	Встреча гостей в аэропорту .....	23
Урок 3	Ужин в честь приезда гостей .....	33
Урок 4	Посещение завода .....	49
Урок 5	Обсуждение цены .....	61
Урок 6	Условия платежа .....	81
Урок 7	Агентство и комиссия .....	97
Урок 8	Упаковка и маркировка .....	123
Урок 9	Транспортировка .....	141
Урок10	Таможенный досмотр товара .....	161
Урок 11	Страхование .....	173
Урок 12	Рекламация и арбитраж .....	193
Урок 13	Подписание контракта .....	213
Урок 14	Деловой приём (банкет) .....	225
Урок 15	Инвестиции в Китае .....	239
Урок 16	Экскурсия по Гуанчжоу .....	259

# Урок 1

## Установление деловых отношений

### 1.1 Телефонные переговоры

#### Диалог 1

**Ситуация:** Коммерческий директор российского предприятия ООО «Обувное предприятие «Антилопа» (далее именуемое «Антилопа») Ирина Николаевна Смирнова приехала в Китай на Кантонскую ярмарку «ОБУВЬ. МИР КОЖИ. ВЕСНА— 2014» и звонит в китайскую обувную фирму «Весна», чтобы установить деловые отношения.

**Секретарь:** Здравствуйте! Фирма «Весна».

**Смирнова:** С вами говорит Ирина Николаевна Смирнова, коммерческий директор обувной фирмы «Антилопа», из России.

**Секретарь:** Здравствуйте, Ирина Николаевна!

**Смирнова:** Мне хотелось бы поговорить с коммерческим директором фирмы «Весна» Чжан Пином. Он сейчас у себя?

**Секретарь:** Да, но у него сейчас переговоры. Что ему передать?

**Смирнова:** Спасибо. Ничего. Я перезвоню позже.

#### Диалог 2

**Ситуация:** Коммерческий директор обувной фирмы «Антилопа» И.Н.Смирнова



дозвонилась до коммерческого директора китайской фирмы «Весна» и договаривается о встрече.

**Чжан:** Алло! Фирма «Весна», слушаю вас.

**Смирнова:** Доброе утро! Меня зовут Ирина Николаевна Смирнова, я представляю ООО «Обувное предприятие «Антилопа». Можно мне поговорить с г-ном Чжан Пином?

**Чжан:** Доброе утро, Ирина Николаевна, это я. Чем могу быть вам полезен?

**Смирнова:** Г-н Чжан, я видела ваши весенние коллекции детской обуви на 2014 год в каталоге «ОБУВЬ. МИР КОЖИ. ВЕСНА— 2014» на Кантонской ярмарке. Мы очень заинтересованы в ваших новых коллекциях, они очень стильные, красивые, удобные. Скажите, пожалуйста, у вас будет возможность поставлять нам вашу обувь?

**Чжан:** Очень приятно слышать, да, конечно. Эти коллекции мы только что начали выпускать, и они сразу стали пользоваться большим спросом, так что мы уже получили большое количество заказов.

**Смирнова:** Г-н Чжан, могу я встретиться с вами, чтобы обсудить детали нашего сотрудничества?

**Чжан:** Конечно.

**Смирнова:** Скажите, пожалуйста, где и когда мы могли бы встретиться?

**Чжан:** Завтра в 10 часов утра, у меня в кабинете. Вас это устраивает?

**Смирнова:** Вполне. Спасибо, всего хорошего!

**Чжан:** Ирина Николаевна, Вы знаете, как добраться до нас?

**Смирнова:** Да, знаю, у меня есть ваш адрес. Думаю, найдём.

**Чжан:** Тогда до завтра, Ирина Николаевна.

## 1.2 Деловая встреча

### Диалог 1

**Ситуация:** Коммерческий директор обувной фирмы «Антилопа» И.Н.Смирнова и директор китайской обувной фирмы «Весна» Чжан Пин проводят предварительное обсуждение взаимовыгодных контактов.

**Смирнова:** Можно войти?

**Чжан:** Да-да, проходите, пожалуйста.

**Смирнова:** Здравствуйте, я Ирина Николаевна Смирнова, коммерческий директор обувной фирмы «Антилопа». Если не ошибаюсь, вы г-н Чжан Пин? Вчера мы договорились о встрече.

**Чжан:** Добрый день! Рад с вами познакомиться. Проходите, садитесь, пожалуйста.

**Смирнова:** Рада вас видеть. У вас очень современное предприятие. Кстати, о вашей компании я много слышала, когда была в Москве.

**Чжан:** Правда? Ирина Николаевна, что вы будете пить? Чай? Кофе?

**Смирнова:** Пожалуй, зелёный чай, если можно. Говорят, он очень полезен для здоровья.

**Чжан:** Хорошо.

**Смирнова:** Г-н Чжан, давайте сразу перейдём к делу. Вы не могли бы нам показать ваши новые коллекции детской обуви?

**Чжан:** С удовольствием, Ирина Николаевна, но, как вы знаете, сейчас идёт Кантонская ярмарка «ОБУВЬ. МИР КОЖИ. ВЕСНА— 2014», все новые коллекции на выставке. Вы можете съездить туда посмотреть. Вам это не трудно, а увидите больше.

**Смирнова:** Хорошо, съездим. Скажите, пожалуйста, из каких материалов вы шьёте обувь? Натуральная кожа, текстиль или искусственные материалы?

**Чжан:** Наша обувь изготавливается как из натуральной кожи, так и из новейших экологичных искусственных материалов. Всё зависит от того, что интересует клиента.

**Смирнова:** Г-н Чжан, разрешите коротко рассказать о нашей компании. Наша компания «Антилопа» была создана в 1998 году и является одним из крупнейших российских производителей детской обуви. Ежегодно мы выпускаем более миллиона пар детской обуви для любого возраста, на все сезоны и различного назначения. Торговая марка «Антилопа» завоевала хорошую репутацию у покупателей и успешно реализуется во всех уголках России благодаря своему качеству, долговечности, практичности и доступной цене. С каждым годом наша детская обувь пользуется всё большим спросом. Но вы, вероятно, в курсе, что сейчас у нас не хватает ни рабочих рук, ни оборудования. Насколько мы знаем, на вашем предприятии используются не только высококачественные комплектующие и современные технологии производства, но и заняты рабочие с высокой квалификацией.

**Чжан:** Приятно принять гостя с такого перспективного предприятия.

- Смирнова:** Г-н Чжан, мы хотели бы сотрудничать с вами, то есть разместить часть из своих заказов у вас, как вы думаете, вы могли бы принять наши заказы?
- Чжан:** Думаю, да. Каким образом?
- Смирнова:** Мы хотели бы заказать полуфабрикаты детской обуви, то есть по нашей техдокументации (лекалам) вы шьёте комплекты заготовок (прошитый верх плюс весь комплект деталей обуви для дальнейшей сборки), делаете подошвы, а мы их привозим в Россию и там собираем.
- Чжан:** Идея интересная! Конечно, я должен буду посоветоваться с Советом директоров. Думаю, они не будут возражать.
- Смирнова:** В таком случае, когда мы сможем обсудить конкретные детали?
- Чжан:** Можно это сделать завтра. Вы свободны в 10 утра? Я пришлю за вами машину в гостиницу.
- Смирнова:** Да, конечно. Где мы можем встретиться?
- Чжан:** Если вам удобно, у меня в офисе. Вас это устраивает?
- Смирнова:** Да. Благодарю вас. В котором часу будет машина?
- Чжан:** В девять тридцать (9:30). Это не рано?
- Смирнова:** Нет-нет. Значит, встретимся завтра, в 10 утра у вас в офисе.
- Чжан:** Отлично! Тогда до завтра!
- Смирнова:** До завтра!

### 1.3 Выставка

#### Диалог 1

- Ситуация:** Российские бизнесмены посещают Кантонскую ярмарку «ОБУВЬ. МИР КОЖИ. ВЕСНА— 2014».
- Чжан:** Добрый день, Ирина Николаевна. Очень приятно видеть вас на нашем стенде.
- Смирнова:** Здравствуйте, г-н Чжан Пин! Мы получили ваше приглашение — и вот мы здесь. С удовольствием познакомились с вашей новой коллекцией. Очень сильное впечатление. Нас интересуют ваши новые модели.
- Чжан:** Что именно вас интересует?
- Смирнова:** Детские кроссовки для мальчиков и туфли для девочек.
- Чжан:** Да, это замечательные коллекции, очень красивые, удобные, качественные,

надёжные, доступные, стильные, модные.

**Смирнова:** Скажите, пожалуйста, цены на детскую обувь не высокие?

**Чжан:** Наша обувь качественная, цены доступные для наших партнёров. Конечно, цена будет зависеть и от объёма заказа.

**Смирнова:** Объём у нас не маленький, а скорее даже большой.

**Чжан:** Ну что ж, тогда давайте встретимся после закрытия выставки у нас в офисе и обговорим все детали контракта.

**Смирнова:** Прекрасно. Большое спасибо.

**Чжан:** Не за что.

## Диалог 2

**Ситуация:** Китайские бизнесмены посещают выставку «ОБУВЬ. МИР КОЖИ. ВЕСНА— 2014» в Москве.

**Консультант:** Добро пожаловать на наш стенд! Проходите, пожалуйста.

**Посетитель:** Спасибо. Меня зовут Ван Хуа. Вот моя визитная карточка. Я представляю китайскую обувную компанию «Восток». У вас очень интересная экспозиция.

**Консультант:** Очень приятно с вами познакомиться. Я Иван Иванович Петров. Вот моя визитная карточка. Чем могу вам помочь?

**Посетитель:** Мы хотели бы познакомиться с экспозицией вашей фирмы.

**Консультант:** Пожалуйста, г-н Ван. Вот наша экспозиция.

**Посетитель:** Очень интересная экспозиция. Я вижу, что у вашей фирмы широкие возможности.

**Консультант:** Приятно это слышать, г-н Ван. Мы надеемся, что наша продукция будет удовлетворять потребности любых заказчиков.

**Посетитель:** Извините, где можно взять ваши рекламные материалы? Я хочу ознакомиться с техническими характеристиками вашего оборудования.

**Консультант:** Вот они. Возьмите, пожалуйста. Вы можете убедиться, что наше оборудование соответствует последним достижениям науки и техники.

**Посетитель:** Спасибо, г-н Петров. Не будем вас больше задерживать. Сейчас нам хотелось бы посетить ещё павильоны других фирм.

## Новые слова и выражения

установление отношений	确定（建立）关系
переговоры	谈判；商谈，交涉
ярмарка	交易会
коммерческий директор	商务经理
коллекция	（整套）搜集品，收藏物
каталог	目录
большой спрос	需求量很大
устраивать/устроить <i>кого-что</i>	安排，安顿；使满意，对……合适
взаимовыгодный	互相有利的，互利的
натуральная кожа	真皮
искусственный материал	人造材料
торговая марка	商标
во всех уголках (Китая, Земли и т.д.)	在各地，在各个角落
рабочие руки	劳动力
рабочие с высокой квалификацией	高技能工人
размещать/разместить	分别安置到，分别安插到
полуфабрикат	半成品
идея	主意
совет директоров	董事会
стенд	陈列架，展览台
кроссовки	旅游鞋
туфли	便鞋
модный	时尚，时髦
доступные цены	廉价，买得起的价格
зависеть от <i>чего</i>	取决于
объём заказа	订货量
закрытие выставки	展览会闭幕
Добро пожаловать!	欢迎光临
визитная карточка	名片
Чем могу вам помочь?	有什么能为您效劳？

рекламный материал  
соответствовать чему  
павильон

广告资料, 宣传资料  
适合于, 与……相符合  
售货亭; 陈列馆

### Пояснения к диалогам

1. Кантонская ярмарка 广交会, 俄语也叫 Китайская ярмарка импортных и экспортных товаров (CIEF). 广交会的全称为“中国进出口商品交易会”, 即广州交易会, 简称广交会, 英文名为 Canton fair. 广交会创办于 1957 年春季, 每年春秋两季在广州举办, 迄今已有五十余年历史, 是中国目前历史最长、层次最高、规模最大、商品种类最全、到会客商最多、成交效果最好的综合性国际贸易盛会。
2. Мне хотелось бы поговорить с коммерческим директором фирмы «ВЕСНА» Чжан Пином. 我想找“春天”公司商务经理张平谈谈。  
如果名字变格, 通常姓也要变格。但中国人, 朝鲜人, 越南人的名字如果是辅音字母结尾的, 通常只变名, 而不变姓。如: речь Ли Пэна, заявление Фам Ван Донга, беседа с У Ку Лингом.
3. У него сейчас переговоры. 他现在正在谈判。
4. Слушаю вас. 请讲。  
俄国人接听电话的习惯用语。
5. Я представляю ООО «Обувное предприятие «Антилопа».  
我是“羚羊”鞋业公司代表。представлять *кого-что* 代表某人或某单位, ООО 的全称是 Общество с ограниченной ответственностью 有限责任公司。
6. Можно мне поговорить с г-ном Чжан Пином? 我可以和张平先生谈谈吗?
7. Чем могу быть вам полезен? 有什么能为您效劳的? полезен, -зна,-зны 是形容词 полезный 的短尾形式。
8. Мы очень заинтересованы в ваших новых коллекциях, они очень стильные, красивые, удобные. 我们对贵司的新款很感兴趣, 它们非常时尚、美观、舒适。заинтересованы в чём 对……感兴趣。
9. У вас будет возможность поставлять нам вашу обувь? 贵司能为我们供鞋吗?  
возможность *что делать* 有能力做什么。
10. Они сразу стали пользоваться большим спросом. 它们销路立刻很好。
11. Вас это устраивает? 这样安排对您合适吗? устраивать *кого-что*, 使……满意, 对……合适

12. Всего хорошего! 祝您一切顺利! 告别习惯用语, 类似用语还有: Всего доброго! Всего наилучшего! 等。
13. У вас очень современное предприятие. 贵公司是一家现代化程度非常高的企业。
14. Давайте сразу перейдём к делу. 让我们开始谈业务吧。давайте перейдём 是动词 перейти 借助 давайте 构成的第一人称命令式
15. Вы не могли бы нам показать ваши новые коллекции детской обуви? 能不能给我们看看你们童鞋的新款系列?
16. Из каких материалов вы шьёте обувь? 你们的童鞋是用什么材料做的? делать из чего 用……来做
17. Наша обувь изготавливается как из натуральной кожи, так и из новейших экологичных искусственных материалов. 我们的童鞋, 既选用真皮材料, 也采用最新的环保合成材料。как..., так и... 既……又……
18. Наша компания «Антилопа» была создана в 1998 году и является одним из крупнейших российских производителей детской обуви. 我们“羚羊”公司成立于1998年, 是俄罗斯最大的童鞋制造商之一。  
俄语中表示公司成立的常用词有: создать, основать, открыть, зарегистрировать, образовать 等。通常使用它们的被动形动词短尾形式。
19. Торговая марка «Антилопа» завоевала хорошую репутацию у покупателей. «羚羊» 牌商标赢得了客户的良好口碑。
20. С каждым годом наша детская обувь пользуется всё большим спросом. 对我们的童鞋需求量逐年递增。
21. Но вы, вероятно, в курсе, что сейчас у нас не хватает ни рабочих рук, ни оборудования. 但可能您也知道, 现在我国, 无论是人工, 还是设备, 都不足。быть в курсе 知道
22. Насколько мы знаем, на вашем предприятии используются не только высококачественные комплектующие и современные технологии производства, но и заняты рабочие с высокой квалификацией. 据我们所知, 贵公司不仅采用优质的鞋材和先进的生产工艺, 而且工人的素质也很高。комплектующие 配件, рабочие с высокой квалификацией 高技能工人
23. Разместим часть из своих заказов у вас. 我们将安排部分订单让贵司来做。
24. Мы хотели бы заказать полуфабрикаты детской обуви. 我们希望订购半成品童鞋。Я должен буду посоветоваться с Советом директоров. 我要与董事会商量商量。  
посоветоваться с..., 与……商量, Совет директоров 董事会
25. Я пришлю за вами машину в гостиницу. 我派车到宾馆接您。прислать кого-что за

кем-чем 派……接……

26. С удовольствием познакомились с вашей новой коллекцией. 很高兴看了你们的新款系列。познакомиться с чем 了解……, 熟悉……
27. Да, это замечательные коллекции, очень красивые, удобные, качественные, доступные, надёжные, стильные, модные. 是的,这是非常好的系列,款式非常漂亮,方便舒适,质优价廉,耐用、时尚、新颖。
28. Добро пожаловать на наш стенд! 欢迎光临我们的展位!
29. У вас очень интересная экспозиция. 贵司的展品非常有趣。
30. Чем могу вам помочь? 有什么能帮助您的吗?
31. Я вижу, что у вашей фирмы широкие возможности. 我发现贵公司潜力很大。
32. Мы надеемся, что наша продукция будет удовлетворять потребности любых заказчиков. 我们希望自己的产品能够满足不同客户的需求。
33. Я хочу познакомиться с техническими характеристиками вашего оборудования. 我想了解你们设备的技术规格。познакомиться с чем 了解……
34. Вы можете убедиться, что наше оборудование соответствует последним достижениям науки и техники. 请相信,我们的设备引进了最新科技成果。соответствовать чему 与……相符合

### Дополнительные слова и выражения

ООО (Общество с ограниченной ответственностью)	有限责任公司
ЗАО (Закрытое акционерное общество)	封闭型股份公司
ТПП (Торгово-промышленная палата)	工商会
НПО (Научно-производственное объединение)	科学生产联合公司
МП (Муниципальное предприятие)	市属企业
СП (Совместное предприятие)	合资企业
ИП (индивидуальный предприниматель)	个体经营者
компания/фирма	公司
генеральная компания	总公司
отделение компании	分公司
специализированная компания	专业公司
транснациональная компания	跨国公司
объединение	联合公司



корпорация	公司
ярмарка	交易会
выставка-ярмарка	博览会
Гуанчжоуская ярмарка (экспортных товаров)	广交会
Харбинская ярмарка (экспортных товаров)	哈交会
международная выставка-ярмарка	国际博览会
торгово-промышленная ярмарка	工业贸易博览会
ежегодная выставка-ярмарка	一年一度的博览会
весенняя ярмарка	春季博览会
осенняя ярмарка	秋季博览会
выставка-продажа	展销会
летняя выставка-продажа	夏季展销会
научно-техническая ярмарка	科技博览会
открывать ярмарку/открытие ярмарки	博览会开幕
закрывать ярмарку/закрытие ярмарки	博览会闭幕
выставка мебели	家具展览会
страна-организатор (страна-устроитель)	主办国
организатор	主办人
организация-устроитель	主办方
торговые круги	贸易界
инвестиции/капиталовложения	投资
Министерство коммерции КНР	中国商务部
Торгпредство при посольстве	大使馆的商务处
перерабатывающее оборудование/оборудование по переработке	加工设备
вести коммерческие переговоры	洽谈生意
заниматься предпринимательской деятельностью	做生意
привлекать клиентов	吸引客户
деловые контакты/торговые связи	商务联系
по рекомендации	经过……推荐
каталог (перечень) товаров/товарная номенклатура	商品目录
направить приглашение	发邀请信
деловые связи/деловые отношения	业务关系, 商务关系