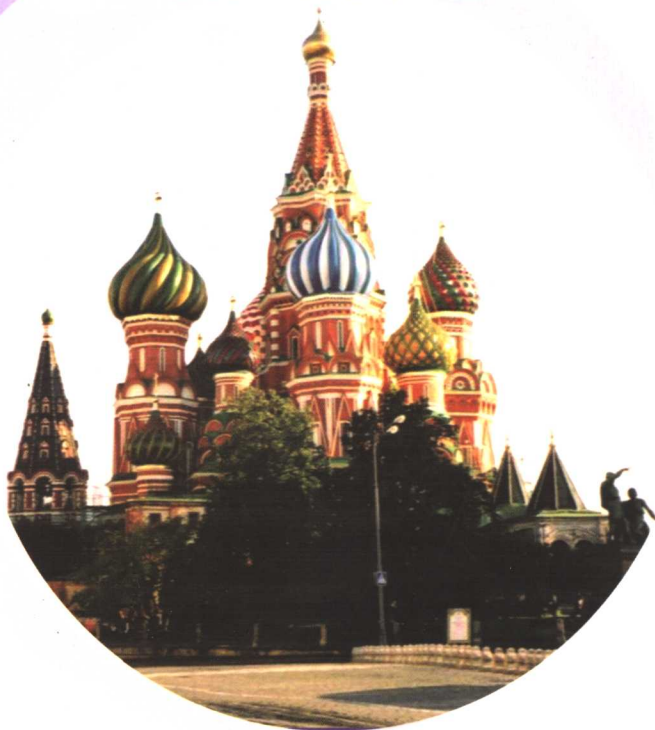


俄语经贸谈判与口译

ПЕРЕГОВОРЫ ПО ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ
ВОПРОСАМ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ И УСТНЫЙ ПЕРЕВОД

陆勇 杨春宇 编



对外经济贸易大学出版社

俄语经贸谈判与口译

陆 勇 杨春宇 编

Лу Юн Ян Чуньюй

**ПЕРЕГОВОРЫ ПО ТОРГОВО – ЭКОНОМИЧЕСКИМ
ВОПРОСАМ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ И УСТНЫЙ ПЕРЕВОД**

对外经济贸易大学出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目(CIP)数据

俄语经贸谈判与口译/陆勇,杨春宇编.—北京:对外经济贸易大学出版社,2005

ISBN 7-81078-464-1

I. 俄... II. ①陆... ②杨... III. ①贸易谈判—俄语
②俄语—口译 IV. H35

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 030826 号

© 2005 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

俄语经贸谈判与口译

陆 勇 杨春宇 编

责任编辑:张乃卿

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 12 号 邮政编码:100029

网址:<http://www.uibep.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:140mm×203mm 11.25 印张 292 千字

2005 年 3 月北京第 1 版 2005 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 7-81078-464-1/H·089

印数:0 001—5 000 册 定价:19.00 元

前 言

为适应我国经贸事业发展和经贸俄语教学的需要，我们编写了这本《俄语经贸谈判与口译》教材，供我校俄语专业高年级本科生学习使用，也可供有关高校师生和对外经济及商务领域从业人员阅读参考。

中国人参加俄语经贸谈判，一般有以下两种情况：一种是中外双方都能直接用俄语进行谈判，谈判过程中，中方参谈人完全不用汉语，也不需要翻译，包括将自己一方参谈人说的汉语译成俄语，或者将外方参谈人说的俄语译成汉语；另一种是双方需通过译员进行谈判，通常各方都配有自己的译员，这时，双方参谈人都说自己的母语，译员则将自己一方参谈人说的母语译成对方的母语，进行“单向口译”（односторонний устный перевод），但有时只有一方配备译员，则该译员须将双方参谈人说的母语分别译成对方的母语，进行“双向口译”（двусторонний устный перевод），换言之，该译员须将双方所谈内容都由“原语”（исходный язык）译成“译语”（переводящий язык），既将汉语译成俄语，又将俄语译成汉语。

对于第一种情况来说，最重要的是中方参谈人应熟练掌握和使用经贸俄语，并具备对它的理解和表达能力；而对于第二种情况来说，最重要的是中方译员应按照口译应达到的基本要求，“准确、通顺、快捷”地将自己一方或双方所谈内容由原语译成译语，视情况须进行“单向口译”或“双向口译”，这里，译员也必须熟练掌握和使用经贸俄语，不但须具备对它的理解和表达能力，而且须具备对它进行翻译的能力。

就其本身而言，翻译是对原语进行理解，然后用译语进行表

达的过程。要做好经贸俄语的双向翻译，关键是必须做到“准确理解、恰当表达”，即对原语要理解准确，对译语要表达恰当。对于我们中国人来说，较难做到的，一是在俄译汉时能准确理解俄语原语，二是在汉译俄时能用俄语译语恰当表达。我们之所以感到难，是因为俄语与汉语差异很大且自身形态变化复杂，要做到既能对它准确理解，又能用它恰当表达确非易事。而这两者是做好翻译的必要前提，前者是将俄语准确地译成汉语的前提，后者是将汉语恰当地译成俄语的前提。

为了达到俄语经贸谈判对中方参谈人和译员的上述要求，针对中国人学习和使用俄语的难点所在，我们将本教材的教学重点放在学习和掌握比较地道的经贸俄语上。教材主要内容均选自近期的国外原文，其中课文内容分别涉及赴国外出差、洽谈签约、贷款、支付、经济合作、参加或举办国际展览、外贸实务主要环节、建立合资企业、科技合作，以及参加国际会议、研讨会等业务事项。学习时要对俄语原文认真理解、反复揣摩，熟读熟记其中的积极词汇、术语、常用语、套语及表达方式，并在此基础上力争做到融会贯通、举一反三。此外，本教材也选入有关谈判技巧、翻译理论与实践等方面的部分内容，供参考借鉴。

本教材由课文、课文解释、练习、练习答案、词汇索引、参考文献等6个部分组成。为使教材内容做到既广泛又精炼，课文中提供了一些多样性的俄语表达方式，其词汇和语句一般来说都较为常用和典型，同时还在练习中编入了一些实际的谈判片段、常用句式及其他相关活动的记述和应用文等。课文解释部分对有关俄语词语，特别是疑难和常用词语及术语作了释义或说明。为便于查阅，所有上述词语按俄语字母顺序排成索引，作为本教材附录之二。对一些在课文中不易找到答案的练习，在附录一上载有参考答案，以便于学生复习巩固所学知识并深入思考有关问题。

本教材适用于我校外语学院俄语系所开设的《谈判与口译(俄)》课程，其先修或并行课程为基础俄语、经贸俄语(包括经贸

文选、应用文、经贸文章文件俄译汉及汉译俄)、经贸实务等相关课程。在使用本教材时,教员可根据课文难易程度、篇幅长短及学生学习情况,酌情安排授课计划。授课时,宜采用“难易结合、精泛结合、口笔结合、堂上堂下结合”等灵活方法,既突出本课程的重点、难点和新知识点,又引导学生联想、巩固并扩展已学知识。

本教材于2003年春季列入我校教材编写计划后,我们即着手编写。当年秋季完成初稿,然后在2000级俄语专业本科生班上试用了两个学期。

本教材由陆勇主编,杨春宇参编。其中课文、课文解释、部分练习、练习答案、词汇索引的编写及本教材全稿送交学校验收前的校订工作由陆勇完成;练习(第12课除外)中的词和词组翻译题、填空题、选择题的编写工作由杨春宇完成。在本教材申请立项及编写过程中,我们曾得到我校教务处、出版社、外语学院、俄语系等单位的大力支持和热情指导,此外,北京大学姜鸿霄教授、我校杨乃均教授对本教材作了评审和修改,张瑞、杨盈园、外籍教员董瑞娜(Гатальская Ж. Ц.)等同行专家对书稿进行了审读,谨在此向他们表示衷心感谢。

因我们水平有限,本教材不足之处在所难免,敬请专家、同行们给予批评指正,以便修订完善。

编者
2005年5月

略语及符号

〈公文〉—主要是在国家和政府机关的文稿及文件中使用的公文词语

〈书〉—主要是在文稿中和在智力交际范围内使用的书面词语

〈口〉—作为无拘束交际形式(其中包括在公务场合或正式场合)使用的口语词语

〈外〉—外交场合用语

〈俗〉—俚俗词语

〈法〉—法律

〈财〉—财政金融

〈技〉—技术

〈电〉—电学

〈理〉—物理

〈无〉—无线电

〈转〉—转义

〈旧〉—旧词

[完]—完成体动词

[未]—未完成体动词

[名]—名词

[形]—形容词

[形动]—形动词

[副]—副词

[前]—前置词

[集]—集合名词

[复]—复数

[]—方括号内标出某个或某些俄文字的读音，如 менеджер [мэ; нэ]

~ —指前面注释的生词，其词形变化另行标明

/ —表示它前面和后面的两个词或词组含义相同，可以互换，如 форма платежа/оплаты；表示它前面和后面的两个动词为对应体动词，如 браковать/забраковать

/.../ —表示该符号中间的词或词组可与其前面的词或词组替换，如 вагон первого /второго/ класса

Н. — наша сторона

П. — противоположная сторона

придат. дополнит. — придаточное дополнительное

инф. — инфинитив

ОГЛАВЛЕНИЕ

目 录

Урок 1	Деловые встречи и переговоры	(1)
第 1 课	商务会晤与谈判	
	Пояснения к тексту	(15)
	课文解释	
	Упражнения	(18)
	练习	
Урок 2	Переговоры: подготовка и проведение	(33)
第 2 课	谈判的准备与进行	
	Пояснения к тексту	(41)
	课文解释	
	Упражнения	(43)
	练习	
Урок 3	Важная роль переводчика	(53)
第 3 课	译者的重要作用	
	Пояснения к тексту	(56)
	课文解释	
	Упражнения	(57)
	练习	
Урок 4	Командировка	(66)
第 4 课	出差	

Таможенный досмотр и паспортный контроль	(66)
海关检查与边防检查		
Обмен денег	(68)
货币兑换		
Поездки	(68)
旅行		
Самолет	(68)
飞机		
Поезд	(70)
火车		
Гостиница	(72)
宾馆		
Общественное питание	(73)
公共饮食		
У врача	(74)
看病		
Пояснения к тексту	(75)
课文解释		
Упражнения	(79)
练习		
Урок 5 Переговоры. Соглашения	(87)
第5课 谈判与协议		
Организация деловых визитов	(87)
组织商务访问		
Назначение встречи	(88)
约定见面		
Запрос. Предложение	(89)
询价与发盘		

Разработка договора	(91)
商定合同条款	
Дополнения к контракту	(94)
对合同的补充	
Пояснения к тексту	(95)
课文解释	
Упражнения	(97)
练习	
Урок 6 Финансовые операции	(107)
第6课 金融业务(财务)	
Кредиты	(107)
贷款	
Открытие кредита	(107)
开出贷款	
Условия предоставления кредита	(108)
提供贷款的条件	
Погашение кредита	(109)
偿还贷款	
Платежи	(110)
支付	
Общие вопросы	(110)
一般问题	
Время платежа	(112)
支付时间	
Платежные документы	(113)
支付凭证	
Оплата в банке	(114)
在银行支付	

Оплата в кассе фирмы	(115)
在公司支付	
Финансовые претензии	(116)
财务异议	
Пояснения к тексту	(119)
课文解释	
Упражнения	(123)
练习	
Урок 7 Экономическое сотрудничество	(136)
第7课 经济合作	
Посещение промышленного предприятия	(137)
访问工业企业	
Выбор объекта	(137)
选择项目	
Организация производства	(137)
组织生产	
Технико-экономические показатели оборудования	(139)
设备的技术经济指标	
Использование оборудования и его модернизация	(141)
设备的使用与更新	
Материальное обеспечение производства	(142)
生产的物质保障	
Пояснения к тексту	(143)
课文解释	
Упражнения	(147)
练习	

Урок 8 Техническая выставка (153)

第 8 课 技术展览会

Организационные вопросы (153)

组织问题

Обслуживание участников (155)

对参展商的服务

Монтаж экспозиции (158)

展品的装配(布展)

Финансовые расчеты (160)

财务结算

Посещение выставки (161)

参观展会

Пояснения к тексту (163)

课文解释

Упражнения (165)

练习

Урок 9 Внешнеторговые операции (1) (174)

第 9 课 外贸业务(一)

Товары (174)

商品

Номенклатура товара (174)

商品名称

Качество товара (175)

商品质量

Гарантийные обязательства (177)

保修义务

Переговоры по ценам (178)

价格谈判

База цены	(178)
价格基础	
Расчет цен	(180)
价格核算	
Согласование цен	(182)
商定价格	
Пояснения к тексту	(186)
课文解释	
Упражнения	(189)
练习	
Урок 10 Внешнеторговые операции (2)	(199)
第10课 外贸业务(二)	
Поставка товара	(199)
交货	
Сроки	(201)
期限	
Упаковка	(204)
包装	
Отгрузка	(205)
发货	
Транспортировка	(206)
运输	
Пояснения к тексту	(207)
课文解释	
Упражнения	(209)
练习	

Урок 11 Внешнеторговые операции (3) (218)

第11课 外贸业务(三)

Монтаж оборудования и его техническое обслуживание
..... (218)

设备的安装与技术服务

Командирование специалистов (219)

派遣专家出差

Монтаж (220)

安装

Ремонт (222)

维修

Рекламация (223)

索赔

 Предъявление рекламации (223)

 提出索赔要求

 Экспертиза (226)

 专家检验

Пояснения к тексту (227)

课文解释

Упражнения (229)

练习

Урок 12 Создание совместного предприятия (240)

第12课 建立合资企业

Пояснения к тексту (242)

课文解释

Упражнения (243)

练习

Урок 13 Научно-техническое сотрудничество (251)

第13课 科技合作

Основные направления сотрудничества (251)

合作的基本方向

Планы сотрудничества и их реализация (254)

合作计划及其实施

Пояснения к тексту (258)

课文解释

Упражнения (260)

练习

Урок 14 Конференции. Симпозиумы. Совещания
..... (270)

第14课 各种专题会议

Организационные вопросы (270)

组织问题

Процедурные вопросы (271)

程序问题

Доклад (272)

报告

Дискуссия (273)

讨论(辩论)

Частная беседа (275)

私人交谈

Пояснения к тексту (276)

课文解释

Упражнения (278)

练习

ПРИЛОЖЕНИЕ (288)

附录

1. Ключи к упражнениям (288)

练习答案

2. Алфавитный указатель новых слов и выражений
..... (326)

词汇索引

Литература (340)

参考文献