

РУССКИЙ РАЗГОВОРНИК
ПО ТОРГОВЛЕ
商贸俄语
会话

张梦瑾 章任贤 侯宝泉 编著



安徽科学技术出版社

商贸俄语会话 РУССКИЙ РАЗГОВОРНИК ПО ТОРГОВЛЕ

张梦瑾 章任贤 侯宝泉编著



安徽科学技术出版社

(皖) 新登字 02 号

责任编辑：梁东兵

封面设计：王国亮

商贸俄语会话

张梦瑾 章任贤 侯宝泉 李福德 编著

*

安徽科学技术出版社出版

(合肥市九州大厦八楼)

邮政编码：230063

安徽省新华书店经销 安徽阜阳印刷总厂印刷

*

开本：787×1092 1/36 印张：8 $\frac{11}{25}$ 字数：18 万字

1994 年 6 月第一版 1994 年 6 月第一次印刷

印数：3 000

ISBN 7-5337-0997-7/H·92 定价：11.00 元

前 言

为适应我国深化改革开放的新形势，促进中俄等国的经济、文化往来，我们编著了《交际俄语会话》和《商贸俄语会话》两本书，以满足日益增多的出国人员在访问、进修、观光旅游，以及进行商贸联系、劳务输出和边境贸易等活动中迅速掌握俄语口语的迫切需要。

这两本俄语会话书籍，以近几年来中俄等国人民交往的实际情景为素材，以出国人员最常用的会话为内容，参考国内外最新出版的俄语会话读物编著而成。每本书各有一个中心主题，既独立成篇，又互有联系。

每本书各章分5~6个小节。基本结构由“句式”、“对话”、“常用句”和“备用词汇”四个部分组成。提出“句式”是为了使自学者能举一反三，灵活套用。“对话”构成几个连贯的情景，以增强记忆和提高兴趣。设“常用句”和“备用词汇”是供读者使用时随时检索。

编排采用俄汉对照形式，使读者一目了然。脚注内容是俄罗斯的国情介绍和语法注释。

为便于读者自学时正确掌握俄语的语音语调和练习会话的需要，每书都配有会话朗读录音带。

参加《商贸俄语会话》的编写分工：章任贤为第1、4章；侯宝泉为第2、3章；张梦瑾为第5章，

李福德为附录。

由于时间仓促和我们的水平有限，不妥之处在所难免，请读者指正。

1994 年 3 日

Оглавлéние 目 录

1. Предварительная бесéда	
初步洽谈.....	1
1-01 Пёрвая встрéча	
首次见面.....	1
1-02 На междунаро́дной ярмарке	
在国际交易会上	11
1-03 Посещéние заво́да	
参观工厂	22
1-04 Переговóры по торго́м	
商谈招标	33
1-05 Запрода́жа лицензий и «ноу—хау»	
出售许可证和专有生产技术	44
2. Деловáя бесéда	
业务谈判	57
2-01 Обсуждéние цены́	
讨论价格	57
2-02 Обсуждéние усло́вий поста́вки и платежа́	
讨论交货条件和支付条件	66
2-03 О перево́зке груш	
关于梨的运输问题	79
2-04 Об экспорте продо́вольственных това́ров	
关于食品出口问题	87

2-05	О поставке комплектных оборудований 关于成套设备供应问题	96
3.	Торговое и техническое сотрудничество 商务和技术合作	109
3-01	Техпроект 技术设计	109
3-02	Командирование специалистов 派遣专家	121
3-03	Строительство объекта на условиях генподряда 按总承包条件建设工程项目	131
3-04	Продажа товаров через агентскую фирму 通过代理公司售货	143
3-05	Сделка на компенсационной основе 补偿贸易	155
4.	Контракт 合同	166
4-01	Гарантии 担保	166
4-02	Страхование 保险	177
4-03	Подписание контракта 签订合同	188
4-04	Причина нарушения контракта и изменение контракта 违约原因与修改合同	200
4-05	Рекламации	

索赔	210
5. Приграничная торговля в бурном подъёме 蓬勃兴起的边境贸易	223
5-01 Народно-торговый рынок Маньчжурии 满洲里民贸市场	223
5-02 Пограничный рынок Хэйхэ 黑河边境市场	233
5-03 Торговый рынок Суйфэньхэ 绥芬河交易市场	243
5-04 Народно-торговый рынок Харбина · 哈尔滨民贸市场	253
5-05 Свободный рынок Владивостока 海参崴自由市场	262
5-06 Таможенный контроль 海关检查	270

Приложения

附录	282
1. Анкета 履历表	282
2. Примерный текст международной теле- граммы 国际电报文例	283
3. Коммерческие переписки 商贸函例	285
(1) Письмо-приглашение 邀请函	285

(2) Письмо-благодарность	
感谢函	285
(3) Письмо-заказ	
订货函	286
(4) Письмо-ответ на заказ	
复订货函	286
(5) Письмо-сообщение	
通知函	287
(6) Письмо-запрос	
询价函	287
(7) Письмо-ответ на запрос	
复询价函	288
(8) Письмо-просьба	
请求函	289
(9) Письмо-предложение	
报价函	289
(10) Письмо-ответ на предложение	
复报价函	290
(11) Письмо-рекламация	
索赔函	291
(12) Письмо-ответ на рекламацию	
复索赔函	292
(13) Письмо по вопросам завершения выполнения контрактных обязательств	
关于完成履行合同义务问题的函件	293
(14) Письмо по вопросам участия в торгах	
关于参加投标问题的函件	295

1. Предварительная беседа

初步洽谈

1-01 Первая встреча 首次见面

Модели 句式

(1)

Дирёктор сейч́ас на совещ́ании.
经理现在在开会。

Дирёктор сейч́ас _____.	经理现在_____。
в аэропорт́у	在机场
у себя́ до́ма	在家里
у телефо́на	在打电话
на банкёте	在参加宴会
на работё	在工作

(2)

Всё бу́дет зави́сеть от хо́да перегово́ров.
一切将取决于谈判的进展情况。

Всё бу́дет зави́сеть _____.

一切将取决于_____。

от сто́имости строи- тельства	工程造价
от конъюнкту́ры ры́нка	市场行情
от ка́чества продúк- ции	产品质量
от характери́стик машин	机器性能
от активнóсти рабóчих	工人的积极性

(3)

Мы мо́жем поставля́ть вам все това́ры.

我们可以向贵方提供一切商品。

Мы мо́жем поставля́ть 我们可以向贵方提供__。
вам_____.

лесные материа́лы	木材
меховые изде́лия	毛皮制品
тексти́льные тка́ни	纺织品
продово́льственные това́ры	食品
но́вые маши́ны	新机器

Диалоги 对话

(1)

Первая телефонная связь

首次电话联系

—Алло, дирекция! Меня зовут Чжан Вэньчжао, представитель компании Хунту, из Пекина. Будьте любезны, попросите господина Никольнова. 喂, 经理办公室吗? 我叫张文昭, 宏图公司的代表, 从北京来的。劳驾, 请尼科诺夫先生听电话。

—Директор сейчас на совещании, освободится через полтора часа. Доложу о вас, как только он освободится. Как с вами связаться?

经理现在在开会, 过一个半小时才散会。等他一散会, 我就告诉他。怎样同您联系?

—Я только что прилетел в Москву. Звоню вам из аэропорта.

我刚刚乘飞机来莫斯科, 是从机场给你们打电话的。

—Ах, вот как, извините. За вами приедет машина. Запишите, пожалуйста, номер!

噢, 原来如此, 对不起, 马上派车去接您。请记住汽车号码!

—Записываю.

请说吧。

—Пятьдесят четыре-одиннадцать-МО. Вас встретит инженер Козлов.

54-11-МО。去接您的是科兹洛夫工程师。

—Записа́л, инженер Ко́злов. Когда́ бу́дет маши́на?
记下了, 科兹洛夫工程师。汽车什么时候能到?

—Ми́нут че́рез три́дцать—со́рок. Извини́те ещё́ раз.
Мы не получи́ли телегра́мму о ва́шем прие́зде.
大约过 30—40 分钟。再次表示歉意。我们没收到您要来的电报。

—Телегра́ммы не́ было. Зна́чит, я жду́ в за́ле
ожида́ния но́мер три.

没有发电报。那我就在 3 号候机室等啦。

—Не беспоко́йтесь.
请您放心。

(2)

Пёрвая встре́ча 初次会见

—Разрешите́, пожа́луйста, предста́вить вам на́шего
комме́рческого дире́ктора, господа́ина Нико́нова.
请允许我向您介绍一下我们的商务经理尼科诺夫先生。

—Здра́вствуйте, господа́ин Нико́нов. При́ятно
познако́миться. Меня́ зову́т Чжан Ваньчжао.

您好, 尼科诺夫先生。很高兴认识您。我叫张文昭。

—Здра́вствуйте, господа́ин Чжан. Рад приве́тст-
вовать вас в на́шей столи́це. Садите́сь,
пожа́луйста. Вы ку́рите?

您好, 张先生。我很高兴能在我国首都欢迎您。请

坐，您抽烟吗？

—Нет, спасибо.

不，谢谢。

—Как доехали? Как себя чувствуете?

旅途愉快吗？感觉如何？

—Спасибо, хорошо.

谢谢，很好。

—Где вы остановились?

您下榻何处？

—Меня устроили в гостиницу «Россия». Там очень удобно.

我被安排在俄罗斯饭店。那儿非常舒适。

—Да, это одна из лучших наших гостиниц. И рядом с нашим учреждением, Вы даже можете дойти сюда пешком.

是的，这是我们这儿最好的饭店之一。它离我们办公楼也很近。您甚至可以步行来这儿。

—Совершенно верно. Гулять полезно, да и город посмотреть очень приятно.

您说得对。散步大有益处，而且看看市容也挺愉快。

—Я думаю, у вас будет возможность познакомиться с нашей столицей. Сколько времени вы здесь пробудете?

我想，您会有机会观光我们首都的。您在这儿能逗留多长时间？

—Я думаю, около недели. Всё будет зависеть от хода наших переговоров.

我想大约一星期。一切要取决于我们谈判的进展情况。

(3)

Познакомьте нас с текстильным оборудованием
请向我们介绍一下纺织设备

—Товарищи, позвольте вам представить наших коллег из России—господин Полянский и г. Иванов, инженеры объединения «Текстема».
先生们, 请允许我向你们介绍一下从俄罗斯来的同行: 波利扬斯基先生和伊万诺夫先生, 纺织机械联合公司的两位工程师。

—Очень рады вас видеть.

我们很高兴见到诸位。

—Тогда давайте начнём нашу беседу. Я предлагаю, чтобы уважаемые гости познакомили нас с оборудованием, которое интересует нашу текстильную фабрику. Прошу вас, инженер Полянский.

现在我们开始座谈吧。我建议, 请尊敬的客人介绍我们纺织厂感兴趣的设备。波利扬斯基工程师, 请。

—Позвольте мне поблагодарить вас за тёплые приветствия. Сначала несколько слов о технических характеристиках наших машин.

请允许我感谢你们的热情欢迎。我首先讲讲我们机器的技术性能。

—Простите, вы будете говорить и об условиях их эксплуатации?

请问, 您是否也讲机器使用的条件?

—Конечно, но сначала несколько слов об общих характеристиках.

当然, 但先谈谈一般性能。

—Пожалуйста, просим!

好的, 请吧!

—Как вам уже известно, наши машины предназначены для производства широкого ассортимента тканей из разного сырья. Это последние научно-технические достижения.

正如你们所知道的, 我们的机器可用各种原料生产各种布匹。这是最新的科技成果。

—Пожалуйста, подробнее.

请讲得详细一些。

(4)

Давайте обсудим о бартерной торговле

让我们讨论一下易货贸易问题

—Здравствуйте, господин Фадеев. Я предлагаю обсудить возможность и формы нашего с вами сотрудничества.

您好, 法捷耶夫先生。我建议讨论一下我们双方合作的可能性和合作形式。

—Здравствуйте, господин Юй. Я думаю, при

нынешней ситуации наше сотрудничество может проводиться только в форме товарообмена.

您好，俞先生。我想，在目前形势下，我们的合作只能采取以货易货的形式。

—Кроме бартерной торговли, возможно ли создать совместные предприятия в Хабаровске, Владивостоке и Благовещенске?

除易货贸易外，有没有可能在哈巴罗夫斯克、符拉迪沃斯托克和布拉戈维申斯克建立合资企业？

—Можно-то можно. Но процедура рассмотрения и утверждения проекта очень сложная.

可以倒是可以，但审批手续很复杂。

—Мы можем поставлять нужные вам продовольственные товары. А что вы нам предлагаете?

我方能够提供贵方所需的食品，而贵方提供什么呢？

—Мы поставляем лесные материалы и меховые изделия, если вы хотите.

如果贵方需要的话，我方将提供木材和毛皮制品。

—Очень рад, что мы успешно провели предварительные переговоры по бартерной торговле.很高兴，我们就易货贸易问题顺利地进行了初步洽谈。

—Пусть наше сотрудничество увенчается успехом.愿我们的合作圆满成功。