

**Л. Г. Абдрахимов**

**В. Ф. Щичко**

# **КИТАЙСКИЙ ЯЗЫК**

**Практический курс  
коммерческого перевода**

**汉俄商业翻译实用教程**

**ВОСТОЧНАЯ  
КНИГА**

Москва • 2011

УДК 811.581'25  
ББК 81.2Кит-7  
А13

**Абдрахимов Л. Г., Щичко В. Ф.**

А13      Китайский язык. Практический курс коммерческого перевода = 汉俄商业翻译实用教程 / Л. Г. Абдрахимов, В. Ф. Щичко. — М.: Восточная книга, 2011. — 304 с.

ISBN 978-5-7873-0603-3

Предлагаемое пособие призвано помочь начинающим переводчикам быстро и эффективно овладеть навыками практической работы как в области устного перевода по наиболее распространенным темам переговоров, так и по составлению текстов контрактов и другой коммерческой документации.

Предназначено для лиц, изучающих китайский язык или использующих его в практической работе в сфере бизнеса и международных экономических отношений.

УДК 811.581'25  
ББК 81.2Кит-7

© Л. Г. Абдрахимов, В. Ф. Щичко, 2011  
© ООО «Восточная книга», 2011

# Оглавление

---

## 目录

第一课 迎接 Урок 1. Встреча.....	5
第二课 宾馆 Урок 2. Гостиница .....	11
第三课 欢迎宴会 Урок 3. Встречный банкет .....	18
第四课 首次会晤 Урок 4. Первая встреча .....	27
第五课 关于科学文化交流方面的合作 Урок 5. О сотрудничестве в области научно-культурного обмена.....	37
第六课 关于教育合作 Урок 6. О сотрудничестве в области образования .....	49
第七课 关于高新技术合作 Урок 7. О сотрудничестве в сфере новых и высоких технологий .....	62
第八课 关于供应设备 Урок 8. О поставке оборудования.....	75
第九课 关于合资企业 Урок 9. О совместном предприятии.....	85
第十课 订货 Урок 10. Заказ товаров .....	95
第十一课 讨论价格 Урок 11. Обсуждение цены ....	107
第十二课 支付条件 Урок 12. Условия платежа.....	118
第十三课 供货条件 Урок 13. Условия поставки....	130
第十四课 运输业务 Урок 14. Транспортные операции.....	142
第十五课 关于保证条件 Урок 15. О гарантиях.....	154

第十六课 解决索赔 Урок 16. Урегулирование претензий .....	165
第十七课 签署合同 Урок 17. Подписание контракта.....	177
第十八课 送别宴会 Урок 18. Прощальный банкет .....	188
附录 Приложение.....	199
1. 邀请函 Приглашительное письмо .....	201
2. 请求函 Письмо-просьба .....	203
3. 通知函 Письмо-сообщение .....	204
4. 感谢函 Письмо-благодарность .....	205
5. 送件函 Сопроводительное письмо.....	207
6. 确认函 Письмо-подтверждение.....	208
7. 询价 Запрос.....	210
8. 复询价 Ответ на запрос .....	212
9. 报价 Предложение .....	213
10. 复报价 Ответ на предложение.....	215
11. 订货单 Заказ .....	216
12. 索赔函 Претензия .....	218
13. 复索赔函 Ответ на претензию .....	221
14. 意向书 Протокол о намерениях.....	223
15. 协议书 Соглашение .....	225
16. 合同 1 Контракт 1 .....	227
17. 合同 2 Контракт 2 .....	243
18. 信用证 Аккредитив.....	288
19. 包装单 Упаковочный лист .....	294
20. 装运单 Погрузочное письмо .....	296
21. 保险单 Страховой полис .....	299
参考文献 Литература.....	302

# Урок 1 • Встреча

## 第一课 • 迎接

### 1. 课文 • Текст

Х<sup>1</sup>. Простите, вы из Москвы?

请问，你们是从莫斯科来的吗？

Г<sup>2</sup>. Да, да. Представители Московской внешне-торговой корпорации.

是的，我们是莫斯科外贸联合公司的代表。

Х. Здравствуйте, добро пожаловать! Мы давно вас ждем. Разрешите представиться: Чжао Хуа — переводчик. Это Чжоу Фу — представитель Министерства внешних экономических связей и торговли. А это Ван И — заместитель генерального директора Шаньдунской внешне-

你们好，欢迎！早就盼着你们来呢。请允许我来自我介绍一下：我叫赵华，是翻译；这是周福，经贸部代表；这是王毅，山东外贸公司的副总经理；这是李明，山东轻工业品进出口公司经理；这是林平，公司外贸处的处长。

<sup>1</sup> Хозяин.

<sup>2</sup> Гость.

торговой компании. Это Ли Мин — директор Шаньдунской компании по импорту и экспорту продукции легкой промышленности. Это Линь Пин — начальник отдела по внешней экономике и торговле этой компании.

Г. Очень рады с вами познакомиться. Позвольте представиться: Иван Иванович Иванов — генеральный директор Московской внешнеторговой корпорации. Это мои коллеги: Мария Николаевна Зайцева — коммерческий директор корпорации. Юрий Петрович Александров — председатель московского общества с ограниченной ответственностью (ООО) «Металлы».

Х. Очень приятно. Как вы доехали? Не очень устали с дороги?

很高兴和你们相识。请允许我也自我介绍一下：我，伊凡·伊万诺维奇·伊万诺夫，莫斯科外贸公司的总经理。这是我的同事，玛丽亚·尼古拉耶芙娜·扎伊采娃，公司业务经理；尤里·彼德罗维奇·亚历山德罗夫，莫斯科《金属》有限责任公司总经理。

很高兴同各位认识。你们一路顺利吗？辛苦了吧？

<p>Г. Спасибо. Все хорошо.</p>	<p>谢谢，一切都非常顺利。</p>
<p>Х. Разрешите приветствовать всех членов вашей делегации от имени нашей компании.</p>	<p>我代表我们公司向贵代表团全体成员表示欢迎。</p>
<p>Г. Спасибо за теплую встречу.</p>	<p>谢谢你们的热情欢迎。</p>
<p>Х. Наш генеральный директор Чжан хотел сам встретить вас на вокзале, но из-за непредвиденных обстоятельств не смог приехать и просит извинить его. В честь вашей делегации наша компания сегодня вечером устроит банкет, на котором гендиректор Чжан и встретится с вами.</p>	<p>我们张总经理本想亲自到车站来迎接你们，但因为临时有事不能来，请你们原谅。我们公司今晚将设宴欢迎贵代表团，届时张总经理将和你们见面。</p>
<p>Г. Спасибо за внимание и теплый прием. Прошу передать генеральному директору Чжану большой привет и благодар-</p>	<p>谢谢你们的关心和热情接待，请向张总经理转达我们代表团全体成员对他的问候和谢意。</p>

<p>ность от всех членов нашей делегации.</p>	<p>一定转告。请先到接待室休息一下。</p>
<p>Х. Обязательно передам. Зайдите, пожалуйста, сначала в приемный зал и отдохните немножко.</p>	<p>不用了。不再耽搁你们了，最好直接去宾馆。</p>
<p>Г. Не беспокойтесь. Мы вас больше задерживать не будем, лучше прямо в гостиницу.</p>	<p>好，我们就这样办。请到出口处，那边有汽车等着我们呢。</p>
<p>Х. Хорошо, мы так и сделаем. Просим к выходу — там нас ждут машины.</p>	<p>请。</p>
<p>Г. Пожалуйста.</p>	<p>这是你们的行李吗？</p>
<p>Х. Это ваш багаж?</p>	<p>是的。</p>
<p>Г. Да.</p>	<p>请让我来帮忙。</p>
<p>Х. Разрешите вам помочь.</p>	<p>谢谢您，不必费心，我自己来吧，一点都不重。</p>
<p>Г. Благодарю вас. Не беспокойтесь. Я сам, он совсем легкий.</p>	

## 2. 常用句子 • Типовые выражения

1. Здравствуйте! 您(你们)好!
2. Приветствуем вас! 欢迎您(你们)!
3. Рад вас приветствовать в Пекине. 我很高兴能在北京欢迎你们。
4. Как долетели? 一路好吗?
5. Наконец-то! Мы вас ждем. 终于来了! 我们正盼着你们来呢。
6. Рады вас видеть здесь. 在这里见到您, 很高兴。
7. Давайте познакомимся. Меня зовут Михаил Иванович. А вас? 让我们认识一下: 我叫米哈伊尔·伊万诺维奇, 请问您尊姓大名?
8. Разрешите представиться. 请允许我自我介绍一下。
9. Будем знакомы: Ли Пин. 我们认识一下吧。我叫李平。
10. Позвольте представить вам моего коллегу. 请允许我介绍一下我的同事。
11. Я счастлива с вами познакомиться. 我有幸同您认识。
12. Как вас по имени и отчеству? 怎样称呼您的名字和父称?
13. Познакомьтесь, пожалуйста! 请认识一下吧!
14. Очень приятно (рад) с вами познакомиться! 很高兴和您认识!
15. А мы уже знакомы. 我们已经认识了。
16. Я счастлив, что встретился с вами. 同您见面我感到很荣幸。
17. Прошу любить и жаловать. 请多关照。

18. Спасибо за внимание и радушный прием. 谢谢关心和热情接待。
19. А мы уже встречались. 我们已经见过面。
20. Я вас где-то видел. 我在哪儿见过您。
21. Много о вас слышал. 久仰久仰！（久闻大名！）
22. Мне о вас много говорили. 别人曾向我多次提起您。

### 3. 生词 • Новые слова

1. коммерческий	商业的,贸易的
2. непредвиденный	未曾料到的,意外的
3. банкет	宴会
4. прием	接待,招待

## Урок 2 • Гостиница

### 第二课 • 宾馆

#### 1. 课文 • Текст

<p>Х. Здравствуйте, мы заказывали номера для русских гостей.</p>	<p>您好，我们为俄罗斯客人订了房间。</p>
<p>Д<sup>3</sup>. Сейчас посмотрю. Да, «Интурист» для вас забронировал номера.</p>	<p>我马上查一下。是的，《国际旅行社》为你们预定了房间。</p>
<p>Д. Какие номера вы предпочитаете: одноместные или двухместные?</p>	<p>你们比较喜欢什么样的房间？单人的还是双人的？</p>
<p>Г. Нас вполне устроил бы один номер на одного, два номера на двоих.</p>	<p>我们希望要一个单人房间、两个双人房间。</p>
<p>Д. Я могу предложить вам номера на втором этаже или на восьмом. Какой этаж вы хотите?</p>	<p>我可以向你们提供二层或八层的房间，你们喜欢哪一个楼层？</p>

<sup>3</sup> Дежурный.

<p>Г. Я даже я и не знаю. Посоветуйте, какие номера нам взять?</p> <p>Х. По-моему, лучше номера наверху. Окна выходят на гору. Видна гора на многие километры. Прекрасная панорама! Вы можете любоваться прекрасным пейзажем, дышать свежим воздухом.</p>	<p>我也不知道。您看我们住什么样的房间好?</p> <p>依我看,最好是楼层高的。窗户朝山那边开,能看见几公里内的山景。漂亮极了!您可以欣赏美丽的风景,呼吸新鲜的空气。</p>
<p>Г. Вы меня уговорили.</p>	<p>我同意您的意见。</p>
<p>Д. Вот и прекрасно. Ваши комнаты — восемьсот двадцать один, два, три. На сколько дней вы собираетесь у нас остановиться?</p>	<p>好极了。你们的房间号是 821、822、823。你们准备在我们这儿住几天?</p>
<p>Х. Дней на десять.</p>	<p>10天左右。</p>
<p>Д. Прошу вас заполнить вот этот бланк. И, пожалуйста, предъявите ваши паспорта.</p>	<p>请你们填写一下表格。请拿出护照。</p>

<p>Х. Это «Листок для приезжающих гостей». Здесь необходимо вписать фамилию, имя, страну, откуда приехали, серию и номер паспорта, на какой срок вы хотите остановиться у нас, кажется, все.</p>	<p>这是一张《来客登记表》。要填写姓名、来自何国、护照类别、号码、停留期限，大概就这些。</p>
<p>Г. Понятно.</p>	<p>明白了。</p>
<p>Д. Извините, вы забыли расписаться.</p>	<p>对不起，您忘记签名了。</p>
<p>Х. Напишите вашу фамилию вот здесь, внизу, пожалуйста. Можно и по-английски.</p>	<p>请把您的姓名写在这里，写在表格下面。也可以用英文写。</p>
<p>Г. Теперь все в порядке.</p>	<p>现在全办完了。</p>
<p>Д. Вот ключи от номеров. Номер на одного или на двоих, все с ванной и душем. В комнате есть цветной телевизор, кондиционер и телефон, интерьер в восточном стиле. Лифт в углу вестибюля.</p>	<p>这是房间钥匙。不论单人房间还是双人房间，都有浴盆和淋浴。房间里有彩电、空调、电话、东方式的陈设。电梯在大厅的拐角。</p>

<p>Г. А как быть с нашим багажом?</p>	<p>我们行李怎么办?</p>
<p>Д. Багаж сейчас доставят в номер.</p>	<p>行李马上送到你们的房间。</p>
<p>Г. Спасибо.</p>	<p>谢谢。</p>
<p>Д. В гостинице есть ресторан, почта, бюро обслуживания клиентов, обмен валюты, авиа- и железнодорожная касса, бар, буфет, кафе и т. д. Вы также можете сдать ценные вещи и документы на хранение.</p>	<p>宾馆里有餐厅、邮局、旅客服务处、外汇兑换处、飞机火车售票处、酒吧间、小吃部、咖啡馆等等。你们还可以把贵重物品交付保管。</p>
<p>Х. Это первоклассная гостиница в нашем городе. Она известна не только старинным архитектурным стилем, но и прекрасным качеством обслуживания. Вообще, гостиница очень благоустроена.</p>	<p>这是我们市里的一流宾馆。它不仅以古老的建筑风格而闻名，而且以优秀的服务质量著称。宾馆里的设备十分完善。</p>
<p>Д. Вот ваш номер. Это стенной шкаф, ванная и</p>	<p>这是您的房间。这是壁橱。浴室和厕所在右</p>

туалет направо. Список телефонов на столе. Если вам нужно сдать белье в стирку, то положите его в этот специальный пакет. Когда наш служащий будет убирать номер, он возьмет его. За это нужно доплатить. Если вам что-нибудь еще понадобится, обратитесь к дежурному по этажу. Он поможет вам. Когда уходите из гостиницы, не забывайте сдавать дежурному ключ.

Г. Мы вам очень благодарны.

Х. Я думаю, что вам понравится эта гостиница. Отдохните немножко! Потом мы еще встретимся.

Г. Хорошо.

边。电话簿在桌子上。如果你有衣服需要换洗，请把衣服放在这个专用的袋子里，我们的服务员打扫房间时，会把它拿走，只是需要付点钱。如果您还需要什么，请找楼层服务员，他会帮助您的。别忘了，离开宾馆时，把钥匙交给服务员。

非常感谢您。

我想，你们会喜欢这个宾馆的。请你们稍微休息一下，一会儿我们再见面。

好吧！

## 2. 常用句子 • Типовые выражения

1. Есть у вас свободные номера? 你们有空房间吗?
2. Нас двое. Мы хотели бы номер на двоих. 我们两个人, 我们想要双人房间。
3. Сколько стоит номер в сутки? 这个房间每天多少钱?
4. Нам нужен номер не дороже 80 юаней в сутки. 我们要一个一天不超过 80 元的房间。
5. Я предполагаю остановиться на три дня. 我打算住三天。
6. Этот номер мне (не) подходит. 这个房间对我(不)合适。
7. Этот номер меня устраивает. 这个房间我满意。
8. Лучшей комнаты и желать нельзя. 这个房间再好不过了。
9. Располагайтесь! 请随便安顿吧!
10. Оплата вперед или при отъезде? 房钱是预付还是离开时再付?
11. Когда будете уезжать, не забудьте предупредить нас накануне. 你走的时候, 请预先告诉我们。
12. Я думаю уехать через два-три дня. 我想过两三天走。
13. Принесите мне, пожалуйста, бутылку минеральной воды. 请给我送一瓶矿泉水。
14. Отдайте, пожалуйста, выгладить мои брюки. 请把我的这条裤子送去熨一熨。
15. В моем номере перегорела лампа. 我房间里的灯泡坏了。

16. В моем номере засорился туалет. 我房间里的厕所堵塞了。
17. Закажите мне в номер разговор с Москвой на 10 часов вечера. 请给我预定一个莫斯科的长途电话, 要晚上 10 点的, 接到我房间。
18. Разбудите меня в 4 часа. 请在 4 点钟叫醒我。
19. Вызовите, пожалуйста, такси к 5 часам утра. 请在早晨 5 点钟前叫一辆出租汽车。
20. Приготовьте счет, пожалуйста. 请结算一下。
21. Входит ли обслуживание в стоимость номера? 服务费算不算在房费里?

### 3. 生词 • Новые слова

заказывать	订制, 订购
забронировать	保留
вполне	十分, 完全
устроить	建成, 组织/安排, 安顿, 安置
видный	看得见的, 可以看到
любоваться	观赏
панорама	全景
пейзаж	风景
остановиться	停留, 住下
расписаться	签字, 署名
интерьер	室内装饰
вестибюль	前厅
доставить	送到, 给予, 提供
архитектурный	建筑的, 建筑风格的
понадобиться	需要, 需用

## Урок 3 • Встречный банкет

### 第三课 • 欢迎宴会

#### 1. 课文 • Текст

Х. Здравствуйте! Рады вас видеть у нас.	您好！我们很高兴在这里见到您！
Г. Здравствуйте! Приятно познакомиться!	您好！很高兴认识您！
Х. Как вам нравится гостиница?	您喜欢那个宾馆吗？
Г. Спасибо! Там очень удобно.	谢谢，那儿非常舒适。
Х. Вы впервые в Китае?	你们是初次到中国来吗？
Г. Кроме Юрия Петровича, все остальные в вашей стране первый раз.	除了尤里·彼德罗维奇外，其他人都是第一次到贵国来。
Х. Наш город — старинный. В нем много	我们的城市是一座古老的城市，有很多名胜古

<p>достопримечательностей. За последние годы он развивается быстрыми темпами. Построено много новых современных зданий. Во время вашего пребывания мы устроим экскурсию, покажем вам наш город.</p>	<p>迹。最近几年，城市发展很快，盖起了许多现代化的建筑。在你们逗留期间我们将安排游览，请你们参观市容。</p>
<p>Г. Мы очень благодарны вам за вашу всестороннюю организацию.</p>	<p>非常感谢你们的周到安排。</p>
<p>Х. Стол уже накрыт. Пожалуйста, к столу.</p>	<p>桌子已经摆上了，请入席。</p>
<p>Г. Спасибо!</p>	<p>谢谢!</p>
<p>Х. Сегодня вечером наш генеральный директор устраивает здесь ужин в честь вашего приезда. Попробуйте, пожалуйста, наши китайские блюда.</p>	<p>今天晚上我们总经理在这里设宴欢迎你们。请品尝一下我们的中国饭菜。</p>
<p>Г. Мы давно уже слышали о знаменитой китайской кухне. Она пользуется доброй сла-</p>	<p>对于著名的中餐，我们早有所闻，它在全世界享有盛誉。现在莫斯科</p>

вой во всем мире. Сейчас в Москве уже открыто несколько китайских ресторанов. Каждый день там собирается много людей, которые выстраиваются в длинные очереди.

Х. Разрешите налить вам водку «Маотай». Это лучший сорт китайской водки. Позвольте мне предложить первый тост за приезд вашей делегации, за дружбу и сотрудничество между нашими компаниями и за здоровье всех присутствующих!

Г. И за ваше здоровье! За нашу дружбу и сотрудничество.

Х. До дна! Кушайте на здоровье!

Г. Разрешите мне предложить тост. Хотя мы

已有几家中国餐馆开业，每天人都很多，排长队。

请允许我给您斟杯《茅台》，这是最好的中国酒。请允许我为贵代表团的光临、为我们双方公司的友谊和合作、为所有在座诸位的健康祝第一杯酒。

也为你们的健康，为我们的友谊和合作干杯。

干杯！请随便吃吧！

请允许我说几句祝酒词。虽然我们刚到贵

только что приехали в ваш город мы успели полюбить его. Особенное впечатление на нас произвели жители вашего города. Они такие приветливые и дружелюбные. Мы глубоко тронуты вашим гостеприимством. В русской пословице говорится: «Первый блин комом». Раз первый блин у нас получился, это значит, наше сотрудничество будет благополучно развиваться. Разрешите мне от имени нашей делегации выразить сердечную благодарность за теплый прием, за наше успешное сотрудничество! До дна!

Х. До дна! В Китае говорят: «Самая большая радость — это встреча с другом, приехавшим издалека». Вы наши друзья. Прошу вас не стесняться, почувствуйте себя

市, 但已爱上了贵市。贵市人民给我们留下了很好的印象, 他们是那样的彬彬有礼, 和蔼可亲, 我们被你们的殷勤好客深深地感动了。俄罗斯有句谚语: 《第一张饼难烙》(万事开头难)。现在我们的第一张饼已经烙好了。这便意味着我们的合作将得到顺利地发展。请允许我代表我们代表团对你们的热情接待, 为我们的顺利合作表示衷心的感谢! 干杯!

干杯! 中国有句古语: 《有朋自远方来, 不亦乐乎! 》。你们是我们的朋友, 请不要客气, 要象在家里一样。请允许我给您夹点红烧海参尝尝, 很好吃。可能你

как дома. Разрешите, я вам положу вот это блюдо, это — трепанги в соевом соусе. Попробуйте, очень вкусно! А может быть, вам палочками есть неудобно? Мы для вас приготовили ножи и вилки.

Г. Спасибо. Я постараюсь научиться пользоваться палочками в Китае. Дома смогу похвастаться. Очень вкусно!

Х. Берите, берите. Это хрустящая курица.

Г. Курица приготовлена великолепно. Мясо очень нежное, а кожица хрустящая. Недаром все хвалят китайскую кухню. Она по праву заслуживает похвалы.

Х. Я вижу у всех пустые бокалы. Наполните их, пожалуйста.

们用不惯筷子，我们特为你们准备了刀叉。

谢谢！在中国我将尽可能学会用筷子。这样，回国后就可以夸口了。这海参很好吃。

请吃菜，这是香酥鸡。

鸡做得太好了。肉质鲜嫩，外皮酥脆。难怪人们都夸中国菜，真是名不虚传。

我看见大家的酒杯都空了。请满上。

<p>Г. Нет, нет, спасибо! Я много водки пить не могу.</p>	<p>不要了，谢谢。我不能喝很多白酒。</p>
<p>Х. Тогда попробуйте наше фирменное пиво «Циндао».</p>	<p>那么请尝一尝我国著名的《青岛》啤酒。</p>
<p>Г. Хорошо, спасибо!</p>	<p>好吧，谢谢!</p>
<p>Х. Теперь же прошу поднять бокалы и выпить за развитие торговли между нашими компаниями. До дна!</p>	<p>现在请大家举杯，为我们两个公司之间贸易的发展干杯！干！</p>
<p>Г. До дна! Какой обильный ужин сегодня вечером!</p>	<p>干杯！今晚的宴席太丰盛了！</p>
<p>Х. Вот последнее блюдо — суп. У вас суп подается первым, а у нас, наоборот, последним. Попробуйте, пожалуйста, суп из ласточкина гнезда.</p>	<p>这是最后的一道菜——汤。在你们那儿，汤是第一道菜，而我们这儿却相反，是最后一道菜。请尝尝燕窝汤。</p>
<p>Г. У разных народов — разные привычки. Суп очень вкусный.</p>	<p>民族不同，习俗各异。这汤的味道很鲜美。</p>

<p>Х. Кушайте, пожалуйста, еще.</p>	<p>请再吃点什么。</p>
<p>Г. Спасибо. Я уже сыт, больше не могу.</p>	<p>谢谢！我已经酒足饭饱。</p>
<p>Х. Завтра начнется наша работа. Много дел нас ждет. Поэтому я предлагаю закончить наш ужин.</p>	<p>明天我们就要开始工作了，很多事情等着我们去做，所以我建议咱们结束晚宴吧。</p>
<p>Г. Спасибо вам за прекрасный вечер, за ваше теплое радушие и богатый ужин.</p>	<p>谢谢您使我们度过一个美好的夜晚，谢谢您对我们的热情款待和丰盛的晚宴。</p>

## 2. 常用句子• Типовые выражения

1. Прошу к столу. Садитесь, пожалуйста. 请入席，请坐。
2. Занимайте, пожалуйста, места. 请就座。
3. Садитесь рядом с (кем-то). 请坐在(某人)的旁边。
4. Угощайтесь, берите. 请享用(品尝)，请吃吧。
5. Не стесняйтесь, почувствуйте себя как дома. 别客气，跟在家里一样。
6. Что вы будете пить: пиво или лимонад? 您喝点什么？啤酒还是柠檬水？

7. Кушайте на здоровье! 请随便吃吧。
8. Вы очень скромны. 您太客气了。
9. Разрешите предложить тост за ваше здоровье. 请允许我为您的健康祝酒。
10. Позвольте мне предложить первый тост за наше знакомство. 请允许我为我们的相识祝第一杯酒。
11. Первый тост мне хотелось бы предложить за... 我想为.....祝第一杯酒。
12. Давайте выпьем за дружбу и сотрудничество! 为我们的友谊和合作干杯!
13. Давайте выпьем до дна! 咱们干杯吧!
14. Хороший тост! 多好的祝酒辞!
15. Прошу наполнить рюмки. 请把酒杯都满上。
16. Разрешите налить вам еще рюмочку. 让我再给您斟一杯。
17. Разрешите положить вам немного... (чего-нибудь)? 让我给您夹一点.....?
18. Мы устраиваем здесь обед в честь вашего приезда. 我们在这里举行宴会欢迎您的到来。
19. Спасибо, что принимали нас тепло. 谢谢您的热情接待。
20. Благодарю за приятный вечер. 谢谢您让我们度过了这样愉快的夜晚。
21. Мы у вас и ели, и пили, и душой отдохнули. 我们在贵处已吃饱喝足, 也休息好了。
22. Все было восхитительно. 一切令人神往。
23. Пользуясь случаем, от имени нашей компании разрешите поблагодарить вас за радушный прием

и угощение. 借此机会, 我代表我们公司对你们的热情款待表示感谢。

### 3. 生词 • Новые слова

достопримечательность	名胜古迹
темп	拍子,速度
накрыть (на) стол	摆桌(准备开饭)
знаменитый	著名的
пользоваться чем	利用,使用
сотрудничество	合作
впечатление	印象,概念
приветливый	和蔼可亲的,殷勤的
дружелюбный	友善的,友好的
тронутый	令人感动的
ком	(软的)一团
получиться	结果是
трепанг	海参
похвастаться кем-чем	自夸,夸口
заслуживать что-то	值得,不愧于
фирменный	商业的,质量好的
обильный	丰盛的
гнездо	巢,窝

## Урок 4 • Первая встреча

### 第四课 • 首次会晤

#### 1. 课文 • Текст

Х. Доброе утро!	早上好!
Г. Доброе утро!	早上好!
Х. Разрешите вам представить: это директор нашей корпорации Чжан. А это начальник управления внешней торговли Ли, директор конторы по внешним делам Ван, начальник торгового отдела Лю.	请允许我给你们介绍一下:这位是我们集团的张经理,这位是外贸局李局长,这位是外事处王处长,这位是贸易科刘科长。
Г. Мы рады с вами познакомиться!	很高兴和你们认识!
Х. Будьте добры, садитесь. Как вы устроились в гостинице?	别客气,请坐。旅馆安排得怎么样?

<p>Г. Спасибо. Там очень уютно и удобно. Мы довольны обслуживанием.</p>	<p>谢谢。那儿很舒适方便。我们对服务很满意。</p>
<p>Х. Если будут какие-нибудь трудности, не стесняйтесь, обращайтесь к товарищу Лю.</p>	<p>如果有什么困难,请不要客气,请找刘同志。</p>
<p>Г. Спасибо!</p>	<p>谢谢!</p>
<p>Х. Попробуйте наш жасминный чай.</p>	<p>请品尝我们的茉莉花茶。</p>
<p>Г. С удовольствием. Очень вкусный и ароматный.</p>	<p>很高兴,味道非常好,而且气味芬芳。</p>
<p>Х. На какой срок вы приехали?</p>	<p>你们要逗留多长时间?</p>
<p>Г. Дней на семь. Но если нужно, мы можем задержаться. Потому что, кроме переговоров с вами, мы хотели бы, если можно, посетить несколько фабрик, которые выпускают товары широкого потребления.</p>	<p>7天左右。但如果需要的话,我们可以多呆几天,因为除了和你们会谈外,如果可以的话,我们还希望能参观几个生产日用品的工厂。</p>

Х. Это нетрудно сделать. Только надо заранее связаться с фабриками. Может быть, сначала мы начнем наши деловые переговоры. И по ходу наших переговоров, когда мы свяжемся с фабриками, вы сможете посетить их. Как по-вашему?

Г. Хорошо. Я согласен с вами.

Х. У нас не так много времени, а работы предстоит много. Нам хотелось бы сразу приступить к делу.

Г. С удовольствием. Давайте перейдем к делу.

Х. Прежде всего, позвольте мне кратко познакомить вас с нашей корпорацией по импорту и экспорту продукции легкой промышленности.

这好办。不过得事先与工厂联系好，是否咱们先开始谈判。在谈判过程中，什么时候我们和工厂联系好了，你们就可以去参观。您看怎么样？

好吧。我赞同您的意见。

我们时间不多，工作却很多，我们希望现在就开始谈判吧。

很好，我们就开始谈判。

首先允许我简单地介绍一下我们轻工业产品进出口集团公司的情况。

<p>Г. Пожалуйста.</p>	<p>请吧。</p>
<p>Х. Наша компания создана в середине 80-х годов. За последние годы благодаря политике открытости наш бизнес получил стремительное развитие. В настоящее время мы установили деловые связи и контакты более чем с 600 компаниями из 100 с лишним стран и регионов мира. Общая сумма инвалюты от импорта и экспорта компании в этом году составила 150 миллионов американских долларов.</p>	<p>我们公司建于 80 年代中期，最近几年由于开放政策，我们企业贸易得到了迅速的发展。目前我们已同世界 100 多个国家和地区的 600 多家公司建立了业务联系和合作。今年，公司进出口外汇总额已达 1 亿 5 千万美元。</p>
<p>Г. Прекрасно. Какие компании принадлежат вашей корпорации?</p>	<p>好极了。你们集团下属有什么公司？</p>
<p>Х. В нашу корпорацию входят компания по импорту и экспорту домашних электроприборов, компания по импорту и экспорту быто-</p>	<p>我们公司包括：家电进出口公司、日用品进出口公司、皮革制品进出口公司、旅游纪念品进出口公司、进出口业务企业集团，等等。</p>

вых товаров, компания по импорту и экспорту кожевенной продукции, компания по импорту и экспорту туристической продукции, предпринимательская компания по осуществлению импортно-экспортных операций и т. д.

Г. Какая продукция у вас есть?

Х. Главная продукция компаний: обувь различного назначения, головные уборы, изделия из натуральной и искусственной кожи, пластмассовые изделия, различные марки часов, велосипеды, швейные машины и запчасти к ним, разные чемоданы и сумки, замки, термосы, эмалированные и фарфоровые изделия, различные стройматериалы, домашние электро-

你们公司都有什么样的产品?

公司主要产品是：各式各样的鞋、帽子、皮革制品、人造革制品、塑料制品、各种；牌号的钟表、自行车、缝纫机、自行车与缝纫机配件、各式皮箱、包、锁、暖瓶、搪瓷、瓷器制品、各种建筑材料、家电、电视机、音响组合、照像器材和照像材料，总共 20 多个种类，200 多样货。

приборы, телевизоры, музыкальные центры, фотоаппаратура и фотоматериалы — всего более 20 видов и 200 с лишним наименований.

Г. Это нас устраивает. Все эти товары сейчас у нас в дефиците. Нам очень нужны такие товары.

Х. Хорошо. Потом мы можем подробнее обсудить этот вопрос. Кроме вышесказанного, наша компания оказывает еще и услуги в привлечении иностранных инвестиций и заимствовании зарубежной технологии, выполняет другие работы.

Г. Превосходно. Как раз мы приехали с намерением о создании совместного предприятия. Нам хотелось бы заключить

对此我们很满意。所有这些商品现在我们那儿很短缺。我们非常需要这些商品。

好吧。我们以后可以更具体地讨论这个问题。除了以上所讲的，我们公司还对引进外资，为引进外国技术工艺提供服务，并承办其它业务。

好极了。我们正好带来建立合资企业的意向。这一次我们想签署进口生活日用品的合同和建立合资企业的协议。

<p>на этот раз и контракт об импорте товаров народного потребления и соглашение о создании совместного предприятия.</p>	
<p>Х. Мы можем удовлетворить вашу просьбу. Не могли бы вы подготовить нам более конкретный проект контракта и соглашения, чтобы облегчить наши переговоры?</p>	<p>我们能够满足你们的要求。贵方能不能给我们准备一份比较具体的协议草案，以便使谈判容易进行一些？</p>
<p>Г. Конечно, можно. Проект мы принесем на следующую встречу.</p>	<p>当然可以。下次谈判时我们将把协议草案带来。</p>
<p>Х. Спасибо.</p>	<p>谢谢！</p>
<p>Г. Пожалуйста.</p>	<p>不用谢！</p>

## 2. 常用句子 • Типовые выражения

1. Давайте приступим к делу. 让我们开始谈业务吧。
2. Мы хотели бы обсудить с вами вопрос о нашем сотрудничестве. 我们想同贵方讨论我们合作的问题。

3. С чего мы начнем? 我们从什么问题开始?
4. С чего вы собираетесь начать обсуждение во время встречи? 会谈时您打算谈什么?
5. Мы приехали к вам, чтобы поговорить с вами о бартерных сделках. 我们到你们这里来是为了同你们谈易货贸易的问题。
6. Наша компания подчинена двойному руководству. 我们公司属于双重领导。
7. Наша компания представляет собой государственное внешнеторговое предприятие, соединяющее производство и торговлю. 我们公司是工贸结合的国营外贸企业。
8. Компания выполняет государственную задачу внешней торговли. 公司承担国家下达的外贸任务。
9. Компания занимается импортом и экспортом продукции легкой промышленности. 公司经营轻工业产品的进出口业务。
10. Объединение является всекитайским интегрированным предприятием. 公司是全国性集团公司。
11. Объединение применяет систему ответственности президента. 公司实行总经理负责制。
12. Компания является комплексным местным предприятием внешней торговли. 公司是综合性地方对外贸易企业。
13. Компания следует политике «оживления экономики внутри страны» и «открытия доступа к внешнему миру». 公司遵循《对内搞活》和《对外开放》的方针。

14. Компания придерживается принципа «равенства и взаимной выгоды». 公司坚持《平等互利》的原则。
15. Компания сердечно желает всестороннего сотрудничества с деловыми кругами всех стран. 公司衷心欢迎国外各界通力合作。
16. Компания может предложить услуги в технической консультации. 本公司可提供技术咨询服务。
17. Компания занимается научным исследованием по улучшению качества товаров легкой промышленности. 本公司从事轻工业产品科技开发工作。
18. В объединение входят местные и специальные компании. 总公司设有分公司和专业公司。
19. В объединение входят торговые компании и представительства. 公司设有贸易公司和代表处。
20. Компания устанавливает и развивает торговые связи и связи технико-экономического сотрудничества внутри страны и за ее пределами. 公司真诚地与国内外朋友建立和发展贸易关系, 进行经济技术合作。
21. Компания завоевала хорошую репутацию во внешней торговле строгим соблюдением контрактов, надежной службой на основе равенства и взаимной выгоды. 本公司信守合同, 在平等互利的基础上提供可靠的服务, 从而在对外贸易方面获得良好信誉。

## 3. 生词 Новые слова

жасминный	茉莉的,茉莉花的
ароматный	芳香的,芬芳的
задержаться	耽搁,停留
выпускать что-то	生产,出品
связаться с кем-то	与…… 联络,与…… 联系
приступить к чему-то	动手,着手
организовать что-то	组建,成立
открытость	开放(性)
бизнес	生意
стремительный	急速的,迅猛的
регион	区域,地区
инвалюта	外币,外汇
предпринимательский	企业的
изделие	制品,产品
натуральный	天然的,真的
пластмассовый	塑料的
эмалировать что-то	往……涂搪瓷,往……涂 珐琅
фарфоровый	瓷的
акустический	声响的,音响的
дефицит	亏空,赤字
привлечение	吸引
намерение	意向
конкретный	具体的

# Урок 5 • О сотрудничестве в области научно-культурного обмена

## 第五课 • 关于科学文化交流方面的合作

### 1. 课文 • Текст

Х. Садитесь, пожалуйста. Попробуйте наш жасминный чай.	请坐，请尝一尝我们的茉莉花茶。
Г. Спасибо, с удовольствием. Очень вкусный и ароматный.	谢谢，很乐意。味道好极了，香味浓郁。
Х. Вы осмотрели город вчера?	您昨天参观市容了吗？
Г. Да, вчера мы ездили на экскурсию по городу. Неизгладимое впечатление произвел на нас ваш город.	是的，昨天我们游览了城市。贵市给我们留下了不可磨灭的印象。
Х. Давайте продолжим переговоры.	让我们继续谈吧！

<p>Г. Я слушаю вас.</p>	<p>请吧。</p>
<p>Х. Сегодня приступим к другому вопросу, как установить взаимное сотрудничество в области науки, техники, образования, культуры и искусства.</p>	<p>今天我们开始谈另一个问题。如何在科技、教育、文化艺术方面建立相互的合作。</p>
<p>Г. Мы тоже интересуемся этим вопросом. С развитием торговли и контактов между народами двух стран нам хотелось бы расширять и углублять сотрудничество в этой области.</p>	<p>我们对这个问题也很感兴趣，随着两国人民交往和贸易的发展，我们也想扩大和深化这方面的合作。</p>
<p>Х. Народы наших двух стран — великие народы. Они не только в историческом прошлом, но и в настоящее время создавали и создают много великого в науке, технике, культуре и искусстве.</p>	<p>我们两国人民是伟大的人民。他们不仅过去、而且现在都在科学、技术、文化、艺术上创造出了和正在创造着诸多伟大的成就。</p>
<p>Г. Да, поэтому нам есть чему поучиться друг у</p>	<p>是的。因此，我们两国之间有相互值得学习的</p>

друга. Скажите, пожалуйста, вы разделяете мое мнение?

Х. Да, конечно. Настоящее время — время информации. Из этого вытекает, что, мы думаем, прежде всего надо практиковать взаимные визиты, своевременно информировать друг друга о последних достижениях и открытиях в области науки и техники и дать народам обеих стран возможность ознакомиться с богатой культурой и искусством наших стран.

Г. Мы не возражаем. Но мы считаем, для развития сотрудничества следует установить и развивать прямые связи между научными центрами, вузами, предприятиями и организациями.

东西。请问，你们同意我的看法吗？

同意。当今时代是信息时代。鉴于这点，我们考虑，首先应该进行互访，及时地通告对方科学、技术的最新成就，并能使人民了解到各国优秀的文化和艺术。

我们同意。但我们认为为了促进合作，应该在科学中心、大学、企业和团体之间建立和发展双方之间的直接联系。

Х. Хорошо! Если вы согласны, мы можем обмениваться делегациями руководителей раз в год, чтобы иметь возможность оценить, обсудить проблемы, касающиеся развития сотрудничества, выполнения соглашений, утвердить годовую программу сотрудничества.

Г. Согласны. Именно по годовому плану сотрудничества наши обе стороны обмениваются научно-техническими и культурными группами специалистов. Какая область сотрудничества, можете ли вы подробнее рассказать?

Х. Область сотрудничества между нами обширная. Мы можем проводить разные научные обмены, вместе организовывать двусто-

好。如果你们同意，我们领导成员代表团可以每年互访一次，评价讨论有关合作进展和执行协议情况，确定年度合作计划。

同意。正是根据年度合作计划我们双方互派各种科技、文化、艺术代表团。合作范围是什么？您能否详细地谈一谈？

我们的合作范围十分广泛。双方可以开展各种学术交流活动，共同举办双边或多边国际会议、科技成果展览会。

ронные или многосторонние международные конференции, выставки научно-технических достижений.

Г. В каком плане вы хотели бы осуществлять культурный обмен?

Х. Имеется в виду организовывать и проводить фестивали русского и китайского народного творчества. Обмениваться творческими коллективами для гастрольных выступлений в обеих странах, организовывать выставки произведений искусства.

Г. Прекрасно! Я еще хотел бы добавить, в порядке культурного и научного обмена наши обе стороны должны принимать краткосрочные группы специалистов по определенной

进行文化交流指的是什么?

指的是, 举行俄罗斯、中国民间艺术表演节, 组织文艺团体在两国进行巡回演出, 举办艺术作品展览会。

好极了! 我还想补充一下, 作为科技文化交流项目, 我们双方应该接受短期的专业性代表团(如: 建筑工程, 经济, 贸易, 医学及其他专业)。

теме (например: по строительству, архитектуре, экономике, торговле, медицине и другим направлениям).

Х. По этому вопросу мы пришли с вами к обоюдному согласию. Мы могли бы обмениваться специалистами и сотрудничать в области промышленности, сельского хозяйства, экономики и в других научно-технических областях.

Г. Мы могли бы посылать друг другу технические запросы, проводить семинары, симпозиумы и т. п., оказывать друг другу содействие по внедрению в производство перспективных научных разработок.

Х. Кроме этого обе стороны должны обмени-

对此，我们没有意见。双方还可以在工业，农业，经济及其他科学技术领域内进行人员交流和合作。

我们将相互举行技术咨询，举办讲座，开展学术讨论会等，相互协作将新的科研成果用到生产中去。

除此之外，双方应交换科研出版物和有关信息

ваться своими научными публикациями и другими информационными материалами, посылать друг другу свои программы проведения международных конференций.

Г. Да. Я считаю очень важным обмен научными работниками и специалистами.

Х. Вы правы. На основе взаимного интереса мы сможем посылать друг другу научных работников и специалистов на соответствующие должности для чтения лекций, повышения квалификации, обучения и работы.

Г. Хорошо, что наши мнения сошлись и в этом. Я еще хочу уточнить вопрос о финансировании.

资料, 相互提供各自组织的国际性会议计划。

好的。我认为科学人才交流十分重要。

您说的对。根据双方需要, 互派科技人员和专家到双方相应岗位讲学, 进修, 学习和工作。

很好, 在这方面我们的意见一致。我还想确切了解有关财务方面的问题。

<p>Х. Мы предложили бы обмениваться делегациями на безвалютной основе. Принимающая сторона несет расходы делегации отправляющей стороны после ее приезда в столицу принимающей страны.</p>	<p>我们提议，以非外汇的原则交换代表团。邀请方承担派遣方代表团抵达邀请方国家首都后的费用。</p>
<p>Г. Как понять этот принцип?</p>	<p>怎样理解这条原则？</p>
<p>Х. То есть китайская делегация несет расходы от Пекина до Москвы и обратно в то время, как российская делегация берет на себя расходы от Москвы до Пекина и обратно.</p>	<p>也就是说，中方代表团负担自北京到莫斯科的来往费用，而俄罗斯代表团负担自莫斯科到北京的来往费用。</p>
<p>Г. Я не против.</p>	<p>我没有意见。</p>
<p>Х. Очень хорошо, что мы с вами быстро нашли общий язык.</p>	<p>好极了，我们同贵方这么快就达成了一致意见。</p>
<p>Г. Да, мы часто, как говорится, понимаем друг друга с полуслова.</p>	<p>是的，正如常言所说，我们经常是话说半句就相互理解了。</p>

## 2. 常用句子 • Типовые выражения

1. Наша страна добилась заметных успехов в развитии научно-технических контактов с другими странами. 我们国家在同别国发展科技合作方面取得了显著的成绩。
2. Со многими странами были подписаны правительственные соглашения о различного рода научно-техническом сотрудничестве. 同许多国家签署了各种各样科技合作的政府协议。
3. По различного рода соглашениям в Китае побывало за эти годы большое количество иностранных специалистов. 最近几年, 根据不同的协议大量的外国专家来到了中国。
4. Китайские специалисты работали в развивающихся странах над реализацией совместных проектов. 中国专家在发展中国家里工作, 实施合作项目。
5. Наша сторона хотела бы установить контакты в сфере культуры с вами. 我方想同贵方开展文化交流活动。
6. Обе стороны должны обмениваться делегациями в области культуры, искусства, просвещения, спорта, медицины, науки и техники. 双方应在文化、艺术、教育、体育、卫生、科技等领域互派代表团。
7. Благодаря культурному обмену будет налажено взаимопонимание, будет крепнуть дружба между народами. 文化交流将会促进各国人民之间的了解和友谊。

8. Мы намерены организовать выставки ценных исторических памятников Китая в вашей стране. 我们准备组织中国珍贵历史文物展到贵国展出。
9. Эти ценные и прекрасные экспонаты дают возможность вашим посетителям глубже понять блестящую народно-традиционную культуру нашей страны. 贵国观众从珍贵而精美的展品中会了解到我国灿烂的民族传统文化。
10. Мы приглашаем ваши знаменитые художественные ансамбли гастролировать у нас. 我们邀请贵国著名的表演艺术团体到我们这儿进行巡回演出。
11. Народные промыслы у обоих народов вызывают взаимный интерес. 两国人民对对方的民间工艺怀有浓厚的兴趣。
12. Разнообразные жанры искусства по сюжету и по стилю будут обогащать культурную и духовную жизнь народов двух стран. 不同形式、不同风格的艺术将会丰富两国人民的文化、精神生活。
13. Обе стороны приложат общие усилия для организации и проведения международных симпозиумов, конференций. 双方将共同致力于组织和举办国示研讨会、国际会议。
14. Обе стороны обязываются обмениваться научно-технической информацией. 双方应相互交流科技情报。
15. В конце года мы намерены организовать международную конференцию по охране окружающей среды. 我们打算年底举行环境保护国际会议。

16. С какими региональными организациями вы поддерживаете контакты? 贵方和哪些地区性组织有联系?
17. Наше издательство оказывает щедрую услугу иностранным читателям, активно ведет международный культурный обмен. 我出版社热心为外国读者服务, 积极进行国际文化交流。
18. Стороны проводят обмен информационными материалами, представляющими взаимный интерес. 双方交换互相感兴趣的信息资料。
19. Обмен научными работниками проводится раз в год численностью 6–10 человек. 每年交换一次科技工作者, 人数为 6–10 人。
20. Делегация пребывает в каждой стране сроком от 7 до 10 дней. 代表团在每个国家逗留时间为 7–10 天。
21. Эффективное сотрудничество в области науки и культуры будет получать дальнейшее развитие. 科学、文化方面的卓有成效的合作将会得到进一步发展。
22. На научное сотрудничество в перспективе обе стороны смотрят с оптимизмом. 双方对科学合作前景持乐观态度。
23. Мы должны приложить усилия для содействия взаимному расцвету науки, культуры и искусства человечества. 我们应当为促进人类的科学、文化、艺术的共同繁荣而努力。

## 3. 生词 Новые слова

неизгладимый	难以消失的,不可磨灭的
установить что-то	安装,规定,建立,创立
информация	情报,消息,通报
вытекать	流出,由.....得出结论,结论是
информировать кого-то о чем-то	通知,通报
следовать	(用作无)必须,应当
прямой	直的,直接的
обмениваться кем-то, чем-то	交换,交流
касаться кого-то, чего-то	涉及,与.....有关
конференция	会议
фестиваль	会演,联欢节
гастрольный	巡回的
краткосрочный	短期的
обоюдный	双方的,彼此的
запрос	询问,咨询
семинар	课堂讨论,讲习班
симпозиум	学术讨论会
внедрение	运用,采用
публикация	出版物
пост, должность	职位,岗位
сойтись	相遇,相一致,相符合
уточнить что-то	使更加准确,更详细地说明
безвалютный	非外汇的

# Урок 6 • О сотрудничестве в области образования

## 第六课 • 关于教育合作

### 1. 课文 • Текст

Х. Добрый день! Очень рад вас видеть.	您好! 很高兴看见您。
Г. Добрый день! Вы всегда выглядите энергичным и бодрым.	您好! 您总是那么精神饱满, 精力充沛。
Х. Спасибо. Сегодня нам хотелось бы поговорить о сотрудничестве в области образования.	谢谢。今天我们想谈谈教育合作的事。
Г. Такая идея мне по душе.	我很喜欢这个想法。
Х. За последние годы все больше и больше китайских учеников хотели бы учиться в российских высших учеб-	最近几年越来越多的中国学生想到俄罗斯高等院校学习。有些人想在你们大学里获得学士学位, 有些人想获得硕士

ных заведениях. Некоторые из них хотят в ваших университетах получить диплом бакалавра, некоторые хотят — диплом магистра. У каждого свои намерения и планы.

Г. Да. Возьмем наш университет для примера. Количество китайцев, желающих учиться у нас, с каждым годом увеличивается.

Х. Можете ли вы вкратце ознакомить нас с вашей схемой подготовки?

Г. С 1998 года в нашем университете введена двухступенчатая подготовка специалистов с высшим образованием по схеме бакалавр-магистр. О такой схеме хорошо отзывались иностранные студенты, осо-

学位。每个人都有自己不同的打算和计划。

是的。以我们学校为例，想在我们大学学习的中国人数逐年增加。

您能不能简略给我们介绍一下贵校的培养模式？

从 1998 年起，我们大学就实施了学士—硕士两级培养高级人才的模式。这种模式受到了外国留学生，尤其是中国留学生的欢迎。学士学位制 4 年（不包括预科系学习 1 年），本科毕业生顺利完成学业后，

бенно китайские. Срок обучения в бакалавриате — 4 года (не считая годичного обучения на подготовительном факультете). Выпускникам бакалавриата, успешно завершившим обучение, вручается государственный диплом и им присваивается академическая степень бакалавра наук. А выпускники бакалавриата имеют право поступления в магистратуру со сроком обучения 2 года. По окончании обучения в магистратуре и после защиты магистерской диссертации выпускникам вручается государственный диплом и им присваивается академическая степень магистра наук.

Х. По каким специальностям принимаются обучающиеся в бакалавриат?

被授予国家颁发的毕业证书和学士学位证书。本科毕业生有权进入研究生班，学制 2 年。研究生学业结束后，通过硕士论文答辩，可获得国家颁发的硕士毕业证书和硕士学位证书。

什么专业招收学士学位的学生？

Г. Прием осуществляется по таким специальностям, как инженерный факультет, аграрный факультет, физико-математический факультет, факультет естественных наук, экономический факультет, юридический факультет, филологический факультет, факультет гуманитарных и социальных наук, экологический факультет и медицинский факультет.

Х. Какие у вас условия приема?

Г. Кандидаты на обучение в нашем университете должны иметь полное среднее образование и представить необходимые документы, такие как личное заявление о приеме на учебу с указанием избранной специальности, заверенная копия документа (ат-

招收学士学位的专业有：工程系、农业系、物理—数学系、自然科学系、经济系、法律系、语文系、人文与社会系、生态系、医学系。

贵校的录取条件是什么？

在我们大学学习的学生必须具备高中学历，提供所需的文件，例如，注明专业的个人入学申请书，中等学历证书（毕业证、成绩单）公证件的复印件，出生证明公证书的复印件，健康证明书（包括艾滋病检验报告单），个人简历，3X4CM 的免冠照片 12 张。

тестата, ведомости) о полном среднем образовании, заверенная копия свидетельства о рождении, медицинская справка с результатами необходимых анализов (включая ВИЧ-сертификат), автобиография и 12 фотографий размера 3 x 4 см.

Х. Я хочу спросить, могут ли они сразу учиться на этих факультетах?

Г. Это зависит от их уровня русского языка. Если они раньше не изучали русский язык, им нужно сначала учиться на подготовительном факультете один год. Только после того, как они успешно сдадут все экзамены на подготовительном факультете, они могут переводиться на основные факультеты.

我想问一下，他们能马上在这些系学习吗？

这要看他们的俄语水平。如果他们过去没有学过俄语，就需要先在预科系学习 1 年，只有他们通过所有考试科目，才能升入各系就读。

<p>Х. Мне сказали, что еще нужно подписывать контракт с вашим университетом.</p>	<p>我听说, 还需要同贵校签订一个合同。</p>
<p>Г. Да. Все иностранные граждане, принятые в наш университет, должны подписывать контракт с университетом.</p>	<p>是的。所有被我们大学接受的外国公民都要同校方签订合同。</p>
<p>Х. Что содержится в контракте?</p>	<p>合同中都有什么内容?</p>
<p>Г. В контракте указывается стоимость обучения, проживания в общежитии и медицинского обслуживания. Кроме того, контракт определяет обязательства студента перед университетом и университета перед студентом и т. д.</p>	<p>合同中注明了学费、住宿费及医疗保险费。除此之外, 合同中还规定了学生和校方的权利和义务等。</p>
<p>Х. Можно ли сотрудничать в области довузовской подготовки для оказания содействия гражданам КНР, же-</p>	<p>为了帮助那些愿意到贵国高等院校学习的中国学生, 我们能不能在语言预科培训方面进行合作?</p>

лающим обучаться в ваших высших учебных заведениях?

Г. Конечно. Вы можете возлагать на себя работу по обучению их русскому языку. Но учебная работа по обучению русскому языку ведется в соответствии с учебным планом подготовительного факультета нашего университета.

Х. Согласен. Мы можем организовать учебный процесс в соответствии с вашим учебным планом и методическими указаниями и предоставлять помещения, необходимые для учебной работы, оборудование и технические средства обучения.

Г. Хорошо. Давайте поговорим о сроках обучения.

当然可以。你们承担他们的俄语语言培训工作。但是，俄语语言培训的教学工作要按照我们大学预科系的教学大纲进行。

同意。我们可以按照你们的教学大纲和教学方法组织教学，提供教学所需的场地、教学设备和器材。

好。现在我们来谈谈培训的教学时间。

<p>Х. У меня есть программа: 5 месяцев у нас, 5 месяцев у вас, включая один месяц на проведение промежуточной и итоговой аттестации.</p>	<p>我有个方案：五个月在我们这儿，五个月在你们那儿，其中包括一个月的中考、末考时间。</p>
<p>Г. Я не против. Студенты, окончившие курсы с оценками «хорошо» и «отлично», могут продолжать учебу во втором семестре в нашем университете или рекомендуются для поступления в иные высшие учебные заведения Российской Федерации.</p>	<p>我没意见。培训班结业成绩为《良》和《优》的学生，可直接入我们学校继续第二学期的学习或被推荐入其它俄罗斯高等院校学习。</p>
<p>Х. Надеюсь, что наше сотрудничество будет успешным.</p>	<p>希望我们的合作成功。</p>

## 2. 常用句子 • Типовые выражения

1. Мы должны расширять международные контакты в сфере образования и науки между высшими учебными заведениями обеих стран. 我们应

当扩大两国高等院校在科学和教育领域的国际交往。

2. В университете открыта специальность «Социально-культурный сервис и туризм». 在大学开设了社会文化服务和旅游专业。
3. На других факультетах университета есть также несколько специальностей, по которым академическая степень бакалавра не присваивается, а выпускникам вручается государственный диплом специалиста. 在大学的其他系中也有一些专业, 不授予学士学位文凭, 但授予国家颁发的专业人士的毕业证书。
4. Желающие могут пройти пятилетнее обучение (не считая годичного обучения на подготовительном факультете) по любой специальности инженерного факультета, получить не диплом бакалавра, а государственный диплом инженера. 学生根据自己的情况, 可在工程系任何一个专业进行五年制的学习(不包括一年预科学习), 可获得高于学士学位的毕业证书——国家颁发的工程师毕业证书。
5. Выпускники всех форм обучения могут сдать дополнительный экзамен по русскому (иностранному) языку и получить диплом переводчика-референта. 各种学制的毕业生可以通过俄语(或其它语种)的附加考试, 并获得专业翻译证书。
6. Российский университет дает студентам право бесплатно пользоваться библиотеками, читальными залами, спортивными сооружениями, куль-

турными комплексами. 俄罗斯大学免费为大学生提供图书馆、阅览室、体育馆、文化设施。

7. Лицам, принятым на обучение в российский университет на контрактной основе и показавшим по результатам четырех последовательных экзаменационных сессий только отличную успеваемость, стоимость обучения в очередном семестре снижается на 20 %. 自费学生如果连续 4 个学期得到全优的成绩, 下一个学期的学费将下调 20 %。
8. Студенты получают место в общежитии университета, проживание в котором оплачивается по специальному тарифу. 学生可在学校住宿, 不同的住宿条件价格不同。
9. Оплату за обучение, проживание в общежитии, медицинское обслуживание можно произвести банковским перечислением. 学费、住宿费、医疗保险费可通过银行转账支付。
10. Расходы по приезде на учебу в Москву и обратно на родину после окончания учебы оплачивают сами студенты или их спонсоры. 学生来俄学习, 以及毕业回国的路费由学生或其资助者自行负责。
11. РУДН в рамках программы по взаимному обмену преподавательскими кадрами готов принять на эквивалентной основе по линии Шаньдунского университета преподавателей-специалистов в области истории, социологии для научной стажировки сроком 3 месяца в университете. 俄罗斯人民友谊大学根据相互交换教师的协议, 在平等的基础上, 同意接受山东大学历史和社

会学的教师在友谊大学进行为期 3 个月的学术进修。

12. Каждая из обеих сторон в целях развития своей науки приглашает к себе работать по совместительству определенных научных руководителей докторантуры или магистратуры для чтения лекций, руководства подготовкой диссертаций и научно-исследовательской работой или для ведения научного курса лекций для аспирантов дружественного университета. 双方根据各自学科的发展需要, 从对方聘任一定数量兼职博士生或硕士生导师, 为对方研究生授课、指导论文写作、指导课题研究或举行学术讲座。
13. Стороны договариваются о взаимном содействии в студенческих и аспирантских стажировках, соответственно в России и КНР, на эквивалентной основе учащихся, изучающих соответственно китайский язык (в России) и русский язык (в Китае). 双方同意相互交流俄罗斯学习汉语的大学生、研究生和中国学习俄语的大学生、研究生。
14. Взаимно направлять определенных аспирантов учиться в дружественном университете, взаимно освобождая от оплаты за учебу. Материальные расходы на проживание несут университеты с обеих сторон или лично студент. 互派一定数量的研究生到对方学校学习, 所需学费互免。生活费、住宿费由双方学校承担或个人自负。
15. Согласно приоритету научных дисциплин и специальностей обоих университетов взаимно на-

правлять студентов на обучение соответствующим дисциплинам и специальностям дружественного университета и взаимно признавать их учебный балл. 根据两校学科与专业的优势, 互派学生到对方学校的相关学科学习, 并相互承认学 9 分。

16. Взаимно направленные студенты могут защищать диссертации в обоих университетах. Студентам, отвечающим требованиям, предъявляемым к защите диссертаций обоих университетов, оба университета могут самостоятельно присуждать соответствующие ученые степени. 互派的学生可在双方学校进行论文答辩, 凡符合双方学校论文答辩要求的学生, 两校可分别授予相应学位。
17. Стороны будут проводить работу по подготовке и проведению совместных научных конференций, симпозиумов, семинаров, выставок и т. п. 双方将共同筹备、举办科学大会, 学术研讨会, 进修班和学术成果展览会等。
18. Обе стороны будут стремиться содействовать оказанию взаимной помощи в приобретении и обмене учебниками, учебными пособиями, научными изданиями, видеоаудиоматериалами, информационными программами, журналами, газетами и иными средствами обучения. 双方将在购买和交换教材、教学参考书、学术出版物、影像资料、信息通报、杂志、报刊和其它教学手段方面进行相互合作。

## 3. 生词 • Новые слова

диплом	证书,毕业证书
магистр	硕士学位,硕士
вкратце	简略地,简短地
двухступенчатый	两级的,双程度的
подготовка	素养
бакалавр	学士,学士学位
отозваться	应声,响应
завершить	что 完成,结束
вручаться	交给,授予
присваиваться	授予
диссертация	学位论文
специальность	专业
аграрный	土地的,农业的
экологический	生态的
кандидат	候选人
заверить что	证明,证实
аттестат	毕业证书
ВИЧ (вирус иммунодефицита человека)	人体免疫缺陷病毒(艾滋病)
проживание	花费,花用,居住
возлагать	使负担
довузовский	预科的
аттестация	鉴定书,评语

# Урок 7 • О сотрудничестве в сфере новых и высоких технологий

## 第七课 • 关于高新技术合作

### 1. 课文 • Текст

Х. Наша провинция имеет более чем 50 миллионное население, обладает многоотраслевой промышленностью и развитым сельским хозяйством. К тому же она имеет удобное транспортное сообщение. Сегодня мы хотим поговорить о сотрудничестве в сфере новых и высоких технологий.

Г. Согласен. В ходе визита я воочию увидел ваши заметные успехи в социально-экономическом развитии и понял важное значение нара-

我省是一个拥有 5 千多万人口的大省，工业门类齐全，农业经济发达，同时具有十分便利的交通设施。今天我想谈谈高新技术方面的合作。

好。在访问期间我亲眼看到了贵省在社会经济发展中取得了巨大的成就，深知同贵省发展经济贸易合作的重要性。

щивания торгово-экономического сотрудничества с вашей провинцией.

Х. Нам хотелось бы создать китайско-российскую базу промышленного освоения новых и высоких технологий в нашей провинции. Как по-вашему?

Г. Это хорошая идея. Но нужно сначала выбрать место для создания такой базы.

Х. У нас предложение. Город Яньтай является одним из 14 первых открытых приморских городов в Китае. Он расположен на берегу Желтого моря, на полуострове Шаньдун, к северу от него находится Южная Корея, к востоку — Япония. Там красивая природа, зеленые

мы хотим в нашей провинции建立一个中俄高新技术产业化合作基地。您的意见如何？

这是一个好主意。但首先需要选定一个建立基地的地点。

我们有个提议。烟台市是中国最早开放的14个沿海城市之一。它位于山东半岛东北部的黄海之滨，北部和东部与韩国和日本隔海相望。那里环境优美，群山翠绿，海水晶莹，气候宜人。此外那里的交通通讯网络非常发达，这也是高新技术合作开发的必备条件。

горы, кристально чистое море, мягкий климат. Кроме того, там достаточно развиты транспортные сети связи, что является необходимым условием для развития новых и высоких технологий.

Г. Отлично. База освоения новых и высоких технологий важна не только для вас, но и для нас. Есть ли у вас конкретный вариант?

Х. Мы намерены в Яньтае создать китайско-российскую показательную, образцовую базу по сотрудничеству в отрасли реализации высокотехнических исследований, нацеленную на создание платформы и ориентацию для научно-технического сотрудничества между китайскими предприятиями и

好极了。高新技术合作基地不仅对你们重要，对我们也很重要。你们有没有具体的方案？

我们准备在烟台建立一个推广高新技术成果的中俄合作示范基地，旨在建立一个平台，在政府级的层面上进行中国企业 and 俄罗斯之间的科技合作。

Россией на правительственном уровне.

Г. Меня интересует, из каких частей состоит база?

Х. База состоит из трех частей: производственной, научно-исследовательской и жилой части.

Г. Можно ли подробно ознакомить нас с вашим планом?

Х. Конечно. Промышленный парк занимает площадь 4 тыс. кв. км имеет развитую инфраструктуру связи. Основные области развития: электроника, информатика, новые материалы, биотехнологии, тонкая химия. В научном центре бизнес-инкубатор международных предприятий занимает площадь

很想知道，基地由哪几个部分组成？

基地有三个区组成：产业区、科研区和生活区。

能不能给我们详细地介绍一下您们的计划？

当然可以。产业化园区占地面积为 4 千平方公里,具有完善的通讯基础设施。合作开发的主要领域是电子、信息、新型材料、生物工程、精细化工。在科研中心区各国企业合作的孵化大楼占地面积 2 万多平方米。它的主要任务是实现科研成果的产业化,为创新企业和咨询部门提供场所。在生活区建

20 тыс. кв. м. Его основные цели: внедрение в производство научных исследований, предоставление помещений для инновационных предприятий и консультационной службы. В жилом микрорайоне строятся 20 жилых домов для специалистов со всеми удобствами.

Г. Я хочу узнать, есть ли у вас льготная политика?

Х. Есть. Цена на землю для создания предприятия с использованием новых и высоких технологий снижена на 10 % от обычной стоимости. Проект, обладающий высоким научным уровнем и прекрасными перспективами промышленного освоения, пользуется преимущественным правом на включение в Го-

сет 20栋设备齐全的专家公寓。

我想知道，你们有没有优惠政策？

有。用于建立高新技术企业的土地价格减价10%；具有高科技水平、工业合作发展前景好的项目可优先进入国家科学发展规划，获得银行的贷款；科技企业进行科技成果的孵化可按低于成本价的优惠价格租赁场地。

сударственный план развития науки и получения банковских кредитов. Научно-техническое предприятие арендует помещение с целью организации производства при инкубаторе по льготной цене, ниже себестоимости.

Г. Кроме вышесказанных отраслей кооперации, мы еще можем сотрудничать в других отраслях.

Х. Да. Мы имеем большие возможности сотрудничать в сферах нефтехимии, машиностроения, электроэнергетики, охраны окружающей среды, лесного хозяйства, биофармацевтики, обработки сельхозпродукции и сырья, машиностроения, эффективности сельского хозяйства и других.

除了以上所说的合作领域外，我们还对可以在其它的领域进行合作。

是的。我们合作的前景很广，可以在石油化工、机器制造、电能、环境保护、林业、生物制药、农产品原料加工、机械设备、高效农业等领域进行合作。

Г. Для регулирования и управления научно-техническим сотрудничеством нам нужно создать какой-то комитет.

Х. Хорошо. Мы предлагаем создать Комитет по управлению китайско-российской базой промышленного освоения новых и высоких технологий.

Г. Расскажите, пожалуйста, о структуре организации комитета?

Х. В комитете работает отдел канцелярии, отдел проектов и представительство в Москве. Отдел канцелярии занимается решением вопросов, связанных с выполнением функций: кадрового обеспечения, административно-управленческих, внешней пропаганды. Отдел проек-

为了更好的协调和管理科技合作，我们需要组建一个委员会。

好。我们提议成立中俄高新技术产业合作基地管理委员会。

请谈一下管委会的组织结构。

管委会设有综合部、项目部和驻莫斯科办事处。综合部主要负责人员配置，行政管理和对外宣传。项目部主要负责对俄罗斯和独联体国家科研院所和企业的联系、收集和整理企业的供求信息，承担项目的翻译，推介和促进项目的合作。驻俄罗斯办事处负责为中俄科技合作

тов отвечает за внешние связи с научно-исследовательскими институтами и предприятиями России и стран СНГ, получение и обработку предложений-запросов от предприятий, переводы проектов на китайский (или русский) язык, презентации и продвижение развития проектов. Представительство в Москве отвечает за установление связных и информационных каналов для китайско-российского научно-технического сотрудничества, организацию выставок и пресс-конференций, координирование отношений сотрудничества между российскими и китайскими предприятиями.

Г. Это обдуманное решение и план. Я уверен,

建立联系和信息渠道，举办展览会和新闻发布会，协调中俄企业的合作关系。

这是一个考虑周全的决定和计划。我相信，我

<p>наша китайско-российская база будет мостом научно-технического сотрудничества между Китаем и Россией и принесет еще большую выгоду обеим странам.</p>	<p>们的中俄合作基地将是中俄科技合作的一座七彩桥，它会给我们两国带来更大的益处。</p>
--	---

## 2. 常用句子 • Типовые выражения

1. Министерством науки и техники КНР было принято решение о создании показательных образцовых баз международного научно-технического сотрудничества. 中华人民共和国科技部作出了建立国际科技合作示范基地的决定。
2. Наличие большого количества высококвалифицированной и дешевой рабочей силы и крупный потребительский рынок в Китае привлекают иностранные инвестиции в высокотехнологичную отрасль страны. 中国大量技能娴熟、便宜的劳动力和巨大的消费市场吸收着外资对国内高科技领域的注入。
3. В этой области у нас накоплен определенный опыт, мы располагаем избыточной и дешевой рабочей силой, а также необходимыми ресурсами. 在这方面我们积累了一定的经验，我们拥有剩余和廉价的劳动力，以及所需的一切资源。
4. Китай обладает хорошими возможностями для внедрения передовых научно-технических раз-

работок в промышленное производство. 中国具备良好的条件, 可以把先进的科技成果运用在工业生产中。

5. Россия располагает мощным научно-техническим потенциалом, во многих областях имеется большое количество передовых технологий и специалистов высокого уровня. 俄罗斯拥有强大的科技潜力, 在许多的领域里具有大量的先进技术和高水平的专家。
6. Российским и украинским ученым предложено передавать готовые технические и технологические разработки на эту базу с последующим их внедрением на предприятиях. 希望俄罗斯和乌克兰科学家把已有技术和工艺成果转让给基地, 然后把它们推广到企业的生产中。
7. В будущем надо усиливать двустороннее сотрудничество в освоении высоких и новых технологий и ставить его на первый план. 将来应该加强双方在开发高新技术中的合作并把它作为头等大事来抓。
8. Обе стороны, работая в различных формах кооперации, включающих создание совместного научно-технического парка, будут содействовать обогащению содержания двустороннего сотрудничества и продвижению внедрения в производство достижений науки и техники. 双方可以采用不同的形式(包括共同建立科技园)进行合作, 深化双方的合作内容, 推动科技成果向产业的转化。
9. У нас имеется большой опыт во внедрении высокотехнологичных научных разработок в прак-

тическое производство. 我们在高科技成果向生产工艺转化方面具有丰富的经验。

10. Экономическое и техническое сотрудничество является важным фундаментом для укрепления двусторонних отношений и углубления благоприятных связей между народами двух стран. 经济技术合作是巩固双边关系和增强两国人民之间友好联系的重要基础。
11. База представляет собой показательную образцовую площадку по коммерциализации новых высоких технологий из Китая и России на государственном уровне. 基地是中国和俄罗斯进行高新技术孵化的一个国家级的示范场所。
12. База играет показательную роль в ходе сотрудничества и обмена в области науки и технологий между Китаем и странами СНГ и имеет важное значение для создания стратегических партнерских отношений в XXI веке. 基地在中国和独联体国家科技合作和交流方面起着示范作用和建立 21 世纪战略伙伴关系的作用。
13. Соблюдая международные принципы научно-технического сотрудничества, база реализует межправительственные, частные и другие формы сотрудничества на основе партнерства и взаимной выгоды. 遵循国际科技合作的原则，基地在伙伴关系和互利的基础上实现政府间、个人和其他的合作形式。
14. Чтобы усилить управление и руководство работой базы, наша провинция учредила Комитет по регулированию и управлению научно-техни-

ческим сотрудничеством со странами СНГ, организовав специальный рабочий состав. 为加强基地的管理和领导工作, 我省成立了中国、独联体科技合作协调和管理委员会, 并组成了专门的人员班子。

15. Со времени своего создания китайско-российская база установила отношение долгосрочного сотрудничества с более 100 предприятиями и НИИ из стран СНГ, активно обращалась к правительственным органам и находящимся в городе вузам за помощью и поддержкой, приглашала ряд ведущих предприятий для участия в проектах. 从创建之日起, 中俄基地就与独联体的 100 多所企业和科研院所建立了长期的的合作关系, 并积极争取政府各部门和当地高等院校的帮助和支持, 邀请许多重点企业参与方案制定。
16. В зоне сложилась благоприятная атмосфера для сотрудничества с Россией, которая соединила в себе продвижение правительства, синхронное действие ведомств, участие вузов и предприятий. 在基地形成了与俄罗斯合作的良好气氛, 这种气氛把政府的推动、各部门的协同、高等院校和企业的参与融为一体。
17. В последние годы база заимствовала у стран СНГ 80 высокотехнологических проектов, среди которых 6 уже введены в эксплуатацию, 9 находятся на стадии строительства. 最近几年基地从独联体各国引进了 80 个高科技项目, 其中 6 项已经付诸实施, 9 项处于建设阶段。

18. Вместе с повышением технологического уровня соответствующих областей стимулировано развитие местной экономики. 在提高相关领域科技水平的同时也大大地促进了地方经济的发展。

### 3. 生词 • Новые слова

население	居民
воочию	亲眼,眼见
наращивание	积累
освоение	掌握,开发
показательный	很有代表性的,示范的
образцовый	样品的,模范的
исследование	研究,调查,考察
нацеленный	瞄准的,指出方向的
платформа	平台
ориентация	定向,方向,目标
инфраструктура	基础结构
бизнес-инкубатор	商业孵化器
инновационный	用于创新引进技术的
кредит	贷款
себестоимость	成本
кооперация	合作,协作
охрана	保护,维护
биофармацевтика	生物制药学
канцелярия	办公室,办公厅
представительство	代表处,办事处
презентация	展示会,演示会
координирование	协调,配合

## Урок 8 • О поставке оборудования

### 第八课 • 关于供应设备

#### 1. 课文 • Текст

<p>Х. Здравствуйте! Сегодня мы хотели бы обсудить другой вопрос.</p>	<p>您好！今天我们想讨论另外一个问题。</p>
<p>Г. Пожалуйста. Мы готовы обсудить все вопросы, которые интересуют вас.</p>	<p>请讲，我们愿意同贵方讨论所有贵方感兴趣的问题。</p>
<p>Х. Просим вас поставить оборудование для кислородной станции нашего металлургического комбината.</p>	<p>我们请贵方为我们钢铁总厂氧气站提供设备。</p>
<p>Г. С удовольствием. Мы можем поставить нужное вам оборудование, материалы и техническую документацию, от-</p>	<p>很乐意。我们可以提供贵方所需要的现代技术水平的设备、材料和技术资料。</p>

вечающие современному техническому уровню.

Х. Вы должны еще поставить стандартный комплект запчастей, необходимых в гарантийный срок для каждого вида оборудования по нормам заводов-изготовителей.

Г. Мы постараемся в короткое время поставить вам проектную документацию и выполнить проектные работы.

Х. Спасибо. Просим вас командировать (послать) своих специалистов для консультаций проектных работ по рабочим чертежам, технического руководства монтажом, наладкой и приемосдаточными испытаниями.

贵方还应按制造厂标准为每一种设备提供一套保证期内所需的标准备件。

我们尽量在短期内向贵方提供设计文件和完成设计工作。

谢谢，请贵方派遣自己的专家进行施工图纸设计咨询，以及安装、调试和交接试验的技术指导。

<p>Г. Согласны. Мы еще берем на себя обучение ваших инженерно-технических работников.</p>	<p>同意。我们还可以承担培训贵方工程技术人员的任务。</p>
<p>Х. Мы обеспечиваем необходимый персонал для эксплуатации станции и выполняем пуско-наладочные работы и испытания под техническим руководством ваших специалистов.</p>	<p>我方保证提供氧气站操作的必需的人员，并在贵方专家的技术指导下完成起动调试工作和各种试验工作。</p>
<p>Г. Ваша сторона должна заранее передать нам для согласования техническую документацию и выполнить строительные и монтажные работы.</p>	<p>贵方应尽量提前把协调用的技术文件转交我方，完成土建和安装工作。</p>
<p>Х. Да. В соответствии с вашими техническими рекомендациями по складированию и перевозке мы обеспечиваем надлежащее складирование и перевозку.</p>	<p>好吧。我们可以根据贵方有关保管和运输的技术建议，保证对设备进行妥善保管和搬运。</p>
<p>Г. Давайте сейчас поговорим о проектных ра-</p>	<p>现在让我们双方谈一下设计工作、技术文件的</p>

ботах, поставке технической документации и содействии в проектных работах.

Х. Мы предложили бы проектные работы для данного объекта выполнять в две стадии: технический проект и рабочие чертежи.

Г. Мы придерживаемся того же мнения. По нашему, технический проект выполняют совместно стороны, а рабочие чертежи выполняет ваша сторона.

Х. Если так, вы даете нам необходимые технические данные, пояснение для них, а также консультации при нашем выполнении рабочих чертежей.

Г. Хорошо. Я хочу упомянуть, проектные ра-

交付和设计工作中的协作问题。

我们建议，该项目的设计工作分两个阶段进行：技术设计和施工图设计。

我们也有同样的意见。依我们看，技术设计由双方共同完成，而施工图设计由贵方完成。

如果这样，贵方要向我方提供所必需的技术资料，并对其进行解释，并为我方完成施工图时提供咨询。

好。我想提一句，双方的设计均按现行的标

боты сторон выполняются по действующим нормам, техническим условиям и стандартам. Если в некоторых станках действуют неодинаковые нормы и стандарты, ваша сторона комплектует детали по нашим нормам и стандартам.

Х. Мне тоже хотелось бы сказать, что в проектной и технической документации наши обе стороны принимают международную систему мер.

Г. Мы согласны с этим.

Х. Когда ваша сторона передает чертежи и техническую документацию, она должна обеспечивать их правильность, целостность и ясность. Итак, мы можем правильно выполнять

стандарты, нормы и технические условия. Если некоторые стандарты, нормы и технические условия не соответствуют нашим, вы должны обеспечить соответствие нашим стандартам. Если в некоторых станках действуют неодинаковые нормы и стандарты, ваша сторона комплектует детали по нашим нормам и стандартам.

我也想说一句，在设计和技术文件中我们双方均采用国际通用计量单位。

我方同意这点。

当贵方提供图纸和技术资料时，应保证正确性、完整性和清晰程度，这样我们才能准确地完成施工图设计，进行安装工作及正常的使用、维护、修理设备

проектные работы в стадии рабочих чертежей, монтажные работы и нормальную эксплуатацию, обслуживание и ремонт оборудования.

Г. Не беспокойтесь. Как быть в случае утраты, порчи, некомплектности чертежей и технической документации, представленных обеими сторонами?

Х. Мы думаем, сторона, получив извещение от другой стороны, посылает в течение 20 дней другой стороне дополнительные чертежи и документацию.

Г. Очень правильное решение. Сейчас немного поговорим о промежуточной проверке и контроле за изготовлением оборудования.

请放心。如果双方提供的技术资料、图纸有损坏、丢失、短缺时，该怎么办？

我们考虑，一方在收到另一方通知后 20 天内把图纸、资料补寄给对方。

好极了。现在谈一下有关设备中间检验和监造问题。

<p>Х. Хорошо. Мы считаем, что имеем право за свой счет посылать своих специалистов в вашу страну для промежуточной проверки и контроля за изготовлением оборудования.</p>	<p>好。我们认为有权自费派专家到贵国进行设备的中间检验和监造。</p>
<p>Г. Но проверка производится в соответствии с нашими государственными стандартами и нормами.</p>	<p>但是检验要按我方国家的标准和规格进行。</p>
<p>Х. Согласны, но в таком случае ваша сторона обязывается не позднее чем за сорок пять дней известить о месяце проведения приемо-сдаточных испытаний и не менее чем за пятнадцать дней о дате их проведения.</p>	<p>可以，但贵方应提前 45 天通知我方进行交接试验的月份，并提前 15 天通知其进行的日期。</p>
<p>Г. Хорошо, мы так и сделаем.</p>	<p>好，我们就这么办。</p>

## 2. 常用句子•Типовые выражения

1. Мы поставим вам испытательное оборудование в соответствии с контрактом. 根据合同我方向贵方供应试验设备。
2. Ваша сторона заказала у нас силовое оборудование. 贵方在我方订购了动力设备。
3. Мы несем ответственность за качество оборудования. 我方对设备质量负责。
4. Когда вы можете выполнить монтаж оборудования? 贵方何时能完成设备安装?
5. Все это будет зависеть от условий контракта. 这一切取决于合同条件。
6. Мы вышлем вам рабочие чертежи. 我方将把施工图纸寄给贵方。
7. Вы должны представить нам инструкции по эксплуатации и уходу за оборудованием. 贵方应该向我方提供设备使用和保养说明书。
8. Мы обеспечиваем технические спецификации. 我们提供技术规格说明书。
9. Мы гарантируем непрерывную эксплуатацию оборудования. 我们保证设备的不间断使用。
10. Наша сторона будет наблюдать за ремонтом оборудования. 我方将来监督设备维修。
11. Кто будет нести расходы по производству оборудования? 由谁来承担设备制造费用?
12. Мы установим оборудование за свой счет. 我方自己支付设备安装费用。
13. Мы будем поставлять оборудование частями. 我方将分批供应设备。

14. Давайте обсудим поставки негабаритного и тяжелого оборудования. 让我们讨论一下超大型设备和重型设备的供应问题。
15. Ваш изоляционный материал отвечает новым нормам и стандартам? 贵方绝缘材料符合新的规格和标准吗?
16. Наше оборудование находится в соответствии с действующими техническими нормами и стандартами. 我方设备符合现行的技术规格和标准。
17. Эти материалы годны для использования в тропическом климате. 这些材料适合在炎热气候条件下使用。
18. Это новое оборудование отличается от старого в отношении размеров и характеристик. 这套新设备在型号和性能上与老设备不同。
19. Это рисунок машины. Ниже даны технические характеристики. Справа — цена. 这是机器图样：下面是技术性能，右边是价格。
20. Мы оказываем текущее техническое обслуживание. 我们提供日常技术服务。
21. К концу года мы будем вводить оборудование в эксплуатацию. 我方将于年底把设备交付使用。
22. Вы не можете считать нас ответственными за простой оборудования. 贵方不能认为我方应对设备停顿负责。
23. При утверждении задания на проектирование технического проекта и рабочих чертежей стороны подпишут соответствующие акты. 在确认初步设计和施工图设计任务书时，双方应签署相应的纪要。

24. В течение 6 месяцев со дня получения предложения стороны подпишут контракт на поставку этого комплекта запчастей. 在贵方收到报价书后六个月内, 双方将签署该套备件的供货合同。
25. В заявке следует указать тип оборудования, заводской номер и год его изготовления. 在订货单上应注明设备型号、厂号和产品出厂年份。
26. Окончательная поставка будет осуществлена в сроки, указанные в контракте. 最后供货将按合同规定的日期完成。
27. Напоминаем, что досрочная поставка должна быть обязательно указана в контракте. 我方想提醒贵方, 提前供货的条款必须写进合同。
28. Мы обязуемся осуществить своевременную поставку оборудования. 我方保证及时供应设备。

### 3. 生词 • Новые слова

кислородный	氧气的
известить	通知,通告
документация	文献
командировать	派遣
консультация	咨询
персонал	人员,工作人员
испытание	解答,测验,考验
эксплуатация	经营,开采,使用
надлежащий	应用的,必要的
целостность	完整,整体
утрата, порча	损失,损坏
дополнительный	补充的,附加的

## Урок 9 • О совместном предприятии

### 第九课 • 关于合资企业

#### 1. 课文 • Текст

Х. Теперь позвольте приступить к делу.	现在让我们开始谈吧。
Г. Согласны.	好吧。
Х. С чего бы вы хотели начать нашу беседу?	你们想从什么问题开始谈？
Г. У нас есть предложение поговорить о создании совместного предприятия.	我们建议谈谈建立合资企业的问题。
Х. Мы не возражаем. Чтобы переговоры прошли быстро и плодотворно, мы можем познакомить вас с основными производственными характеристиками нашей компании.	我们没有意见。为使谈判进展迅速并富有成效，我们可以向你们介绍一下我公司的基本情况。

<p>Г. Пожалуйста.</p>	<p>请讲。</p>
<p>Х. Наша компания «Синь — Син» занимается производством магнитофонов. Представляет собой государственное ведущее предприятие, выпускающее магнитофонную начинку и магнитофонные аппараты.</p>	<p>我们《新星》录音机公司是生产录音机芯和录音机的国营骨干企业。</p>
<p>Г. Можете ли вы еще подробнее рассказать?</p>	<p>您能不能讲得更具体一点?</p>
<p>Х. Хорошо. Наша компания в настоящее время имеет 2350 рабочих и служащих, среди них 300 инженерно-технических работников, и обладает основным капиталом в сумме более 50 миллионов юаней, занимает участок земли в 150 000 кв. м, в том числе площадь, предназначенную для строительства, в 70 000 кв. м.</p>	<p>可以, 我们公司现有职工 2350 人,其中工程技术人员 300 人, 固定资产 5000 万元。占地面积 15 万平方米, 建筑面积 7 万平方米。</p>

<p>Г. Какая у вас технология производства?</p>	<p>你们的生产工艺怎么样?</p>
<p>Х. Мы обладаем мощной технической базой, точными и наилучшими средствами для контроля и измерения. Компания оснащена современным устройством и оборудованием.</p>	<p>我们公司技术力量雄厚, 检测手段精良, 工业设备先进、齐全。</p>
<p>Г. Сколько магнитофонов выпускается в год?</p>	<p>你们每年生产多少台录音机?</p>
<p>Х. Общее количество выпуска магнитофонных сердцевин более 3 000 000 в год, а магнитофонов — более 400 000.</p>	<p>年产录音机芯 300 万件以上、录音机 40 万台以上。</p>
<p>Г. Как вы считаете, какого мирового уровня вы можете достигнуть?</p>	<p>您认为, 你们可以达到世界什么水平?</p>
<p>Х. Можно так сказать: оборудование, техника и продукция нашей компании — все они</p>	<p>可以说, 设备、技术和产品均达到了国际先进水平。</p>

<p>уже достигли самого передового мирового уровня.</p>	
<p>Г. Это нас очень интересует.</p>	<p>我们对这很感兴趣。</p>
<p>Х. Мы предлагаем вам два варианта сотрудничества с нами: совместное капиталовложение и совместную эксплуатацию предприятия.</p>	<p>我们向你们提出合作的两种方案——企业合资经营或者合作经营。</p>
<p>Г. А какой принцип распределения по этим двум вариантам?</p>	<p>那么按这两种方案，分配原则是怎么样的？</p>
<p>Х. Если совместное капиталовложение — распределение по пропорции капиталовложения, а совместная эксплуатация предприятия предполагает согласование с вами по конкретному состоянию.</p>	<p>如果合资经营，可按投资比例分配，而合作经营，可根据具体情况协商。</p>
<p>Г. Первый вариант нас больше устраивает. Мы</p>	<p>第一方案对我们更为合适。我们可以提供 6000</p>

можем построить фабричные корпуса площадью в 6000 кв. м, послать рабочих и инженерно-технических работников.

Х. А наша компания поставит вам проектные чертежи частей магнитофонных сердцевин и магнитофонов и материалы для сборки, технические документы, технологию процесса производства и техническую секретность. Мы еще можем поставить оборудование, приборы для производственных линий магнитофонных сердцевин и магнитофонов.

Г. Как по-вашему, какая сумма денег нужна для создания такой фабрики?

Х. Мы в общих чертах подсчитали, что общее

площадь в 6000 кв. м, послать рабочих и инженерно-технических работников.

我们公司可向你们提供录音机芯及录音机的设计图纸、装配资料、技术文件、生产工艺资料和技术秘密。我们还可以提供机芯生产线与录音机生产线的设备、仪器。

依您看，建立这个厂总共需要多少钱？

我们大概计算了一下，项目总投资需要 500 万

капиталовложение данного объекта должно составить 5 000 000 юаней. Наша компания вложит капитал в 2 400 000 юаней, в том числе в одну линию магнитофонных сердцевин — 100 000 юаней, в две линии магнитофонов — 1 420 000 юаней, расход за передачу техники — 880 000 юаней. Так, капиталовложение нашей компании будет составлять примерно 48 % всего общего капиталовложения. Это можно отрегулировать на совещании.

Г. Я считаю, это достаточно хорошее предложение. Но нам еще нужно подумать.

Х. Просим вас как можно скорее дать ответ. Надеемся, что мы будем успешно сотрудничать.

元。我们公司可出资 240 万元，包括一条机芯生产线 10 万元，两条录音机生产线 142 万元，技术转让费 88 万元。这样我们公司占总投资约 48%。关于这些我们还可以协商调整。

我认为，这是一个相当好的建议。但我们需要考虑一下。

请贵方尽快给予答复。我们希望我们能顺利地合作。

<p>Г. У нас тоже такое желание. Мы ознакомимся с вашим проектом и постараемся дать вам ответ во время следующей встречи.</p>	<p>我们也有同样的愿望。我们研究一下你们的方案，争取在下次谈判时给你们答复。</p>
--	---

## 2. 常用句子 • Типовые выражения

1. Теперь приступим к другому вопросу. 现在我们开始谈另一个问题。
2. Под непосредственным ведомством объединения имеются всего 22 предприятия и 11 непроизводственных единиц. 总公司现有 22 个直属企业和 11 个事业单位。
3. Общая стоимость основного капитала достигла 20,6 млрд юаней, общая стоимость промышленного производства — 12,4 млрд юаней, и сумма от продажи продукции компании — 16,8 млрд юаней. 固定资产总值达 206 亿元，工业总产值 124 亿元，销售总额 168 亿元。
4. Мы создаем совместное предприятие на основе равенства и взаимной выгоды. 我们在平等互利的基础上建立合资企业。
5. Компания располагает двумя передовыми производственными линиями. 公司拥有两条先进的生产线。
6. Производительность компании в год — 100–150 тысяч штук микроЭВМ и клавиатур. 公司生产能力为年产 10–15 万台微型计算机和键盘。

7. Производственная линия основана на стандартном процессе 90-х годов. 生产线达到 90 年代先进水平。
8. Стандарт качества продукции установлен государством в результате столетнего опыта работы. 产品质量标准是国家根据近百年生产经验而制订的。
9. Компания использует ряд технических и технологических достижений для гарантии качества продукции. 公司为确保产品质量,采用了一系列先进的技术和工艺成果。
10. Компания придерживается такого курса хозяйствования: «Качество — на первом месте, но прежде всего — интересы потребителей». 本公司遵循《质量第一,顾客至上》的经营方针。
11. Компания поставляет комплект частей и агрегатов для изготовления совместно выпускаемых магнитофонов. 公司为合作生产的录音机提供全套机件和零件。
12. По проекту общее количество выпуска магнитофонов 200 000 штук в год. 按设计方案,录音机年产总量为 20 万台。
13. На каждой производственной линии выпуск магнитофонов 500 штук в смену. 一条录音机生产线每班产 500 台。
14. Вклады корпорации составляют примерно 50% от общего капиталовложения. 公司占总投资的 50%左右。
15. Мы можем еще подробнее обсудить вопрос о принципе распределения доходов. 我们可以就分配方式问题进行更详细地协商。

16. Если нам удастся прийти к соглашению, мы обещаем вам длительное сотрудничество. 如果我们能达成协议，我们保证同你们进行长期的合作。
17. Желательно, чтобы вы приложили еще больше усилий. 希望你们做出更大的努力。
18. Мы должны серьезно относиться к контракту и не нарушать взятых на себя обязательств. 我们应当重合同，守信用。
19. На основе политики расширения связей с внешним миром мы привлекаем зарубежные инвестиции. 我们本着对外开放的政策吸引外资。
20. Ждем вашего положительного ответа. 我们等候你们的肯定答复。

### 3. 生词 • Новые слова

позволить	允许,使有可能
возражать	反对
плодотворно	富有成效地
обладать	拥有
занимать что	占,占据
квадратный	平方的
предназначить	预先指定
контроль	检查,检查机关
измерение	测量,计量
достигнуть	获得,达到
уровень	水平,水准
вариант	方案

распределение	分配
пропорция	相称,比(例)
капиталовложение	投资(额)
устанавливать	安排好,筑成,对.....合适
чертеж	图,图纸
прибор	仪器,仪表
расход	开支
передача	广播,转交,转让
отрегулировать	调整

# Урок 10 • Заказ товаров

## 第十课 • 订货

### 1. 课文 • Текст

<p>Х. О чем мы будем беседовать?</p>	<p>我们谈什么问题?</p>
<p>Г. Мы хотели бы импортировать из вашей страны продовольственные товары и электробытовую технику, например, рыбные и мясные консервы, цветные телевизоры, видеомагнитофоны и т. д.</p>	<p>我们想从贵国进口食品和家用电器，例如：鱼、肉罐头、彩电、录相机等。</p>
<p>Х. Мы можем удовлетворить вашу просьбу.</p>	<p>我们能满足贵方的要求。</p>
<p>Г. Просим вас ознакомить нас с товарами, которые вы можете поставить.</p>	<p>请你们介绍一下所能提供的商品。</p>

<p>Х. Посмотрите на все образцы, которые выставлены в витрине.</p>	<p>请看橱窗里展出的样品。</p>
<p>Г. О, какой большой выбор ассортимента!</p>	<p>噢，货物品种真齐全！</p>
<p>Х. Это мясной паштет. Это тушеная свинина. Это консервы из домашней птицы. Это «Говядина тушеная».</p>	<p>这是午餐肉，这是清蒸猪肉，这是家禽类罐头，这是红烧牛肉。</p>
<p>Г. Нам хотелось бы узнать, из чего приготовлены консервы «Говядина тушеная»?</p>	<p>我们了解一下，红烧牛肉罐头是用什么原料制作的？</p>
<p>Х. Консервы «Говядина тушеная» готовят из сырой говядины, уложенной в банки с добавлением соли, лука репчатого и специй.</p>	<p>红烧牛肉罐头，是以鲜牛肉并加食盐、洋葱，香料，装入罐内制成。</p>
<p>Г. А перец черный или белый, в зернах или молотый там есть?</p>	<p>里面有黑胡椒或白胡椒粒或粉吗？</p>

<p>Х. Конечно, в говядине еще есть любимый вами лавровый лист.</p>	<p>当然有的。罐头里还有你们所喜欢的月桂叶。</p>
<p>Г. Какие требования предъявляются к качеству этих консервов?</p>	<p>对制作罐头的质量有什么样的要求吗?</p>
<p>Х. В первую очередь содержание мяса и жира не менее ... процентов, в том числе жира не более ... процентов к весу нетто. Содержание поваренной соли к весу нетто от одного до одной — пятидесятых процента.</p>	<p>首先，肉和油不低于净重的.....%，其中油不多于净重的.....%，食盐为净重的1—1.5%。</p>
<p>Г. Какое содержание солей олова?</p>	<p>锡盐的成分是多少?</p>
<p>Х. Содержание солей олова в пересчете на олово — не более двухсот миллиграммов (мг) на один килограмм (кг).</p>	<p>每公斤制品中锡盐（折算成锡）不超过200毫克。</p>
<p>Г. Вкус и запах консервов должны быть свой-</p>	<p>罐头的口味和气味应具有红烧牛肉应有的</p>

<p>ственны тушеной говядине, без постороннего привкуса и запаха.</p>	<p>口味和气味，无异味。</p>
<p>Х. Это обязательное условие. В мясе нет костей, хрящей и сухожилий, грубых соединительных оболочек и сосудистых пучков.</p>	<p>这是必备条件。肉里不带骨头、软骨、粗筋、粗组织膜及粗血管。</p>
<p>Г. Можете ли вы дать гарантию, что консервы изготовлены из говядины, не содержащей болезнетворных микробов?</p>	<p>你们能保证罐头是用无病原菌的牛肉制作成的吗？</p>
<p>Х. Вы можете сделать анализ здесь, на месте.</p>	<p>你们可以在这里就地化验。</p>
<p>Г. Мы полностью доверяем вам, не надо делать анализ. Какой вес нетто одной банки?</p>	<p>我们完全相信贵方，不必拿去化验了，每罐净重多少？</p>
<p>Х. Вес нетто одной банки — пятьсот пятьдесят граммов.</p>	<p>每听净重为 550 克。</p>

<p>Г. Это нас устраивает. Это какой телевизор?</p>	<p>我们对此很满意。这是什么样的电视机?</p>
<p>Х. Это цветной телевизор с экраном пятьдесят один сантиметр (двадцать дюймов) с дистанционным управлением (с двумя громкоговори-телями, многофункциональным цветным контроллером).</p>	<p>这是 51 厘米(20 英寸)遥控彩色电视机 (2 个扬声器, 多功能彩色监视器)。</p>
<p>Г. Это новая модель?</p>	<p>这是新型号吗?</p>
<p>Х. Да, это новейшая модель. Телевизор собран из интегральных схем системы. У него четкое изображение, яркие приятные краски, современный дизайн. Он получил золотой приз государства, считается продукцией известной марки во всей стране.</p>	<p>是的, 这是最新的型号。电视机采用系列集成电路, 图象清晰, 色彩逼真, 造型大方, 荣获国家金质奖, 为全国名牌产品。</p>
<p>Г. Какие особенности имеет такой телевизор?</p>	<p>这种电视机有什么特点?</p>

Х. Он отличается, например, тем, что развертка более ста преселекторов канала производится с помощью легко управляемой кнопки: автоматическое выключение телевизора при отсутствии программы, ввод и вывод видеозвуковой частоты, изображение канала и диапазона частоты на экране разными цветами, настройка громкости, яркости, цвета, автоматического поиска, времени выключения глушения, переключения канала и т. д.

Г. Отлично! Какие технические характеристики?

Х. Многофункциональное дистанционное управление инфракрасными лучами, диапазон каналов: ПАЛ, СЕКАМ,

它具有很多特点,例如:轻触式上下扫描 100 个预选频道,无节目自动关机,音视频输入输出,多种颜色屏幕显示频段、频道,调谐音量、亮度、彩色,自动搜台、关机、静音、跳台等等。

好极了! 技术规格是什么?

全功能红外线遥控,频道范围 PAL SECAM、УНР 1-12 基高频道,11НР 13 57 超高频道。显像管: 51 厘米。

ВВЧ (весьма высокая частота), первый — двенадцатый канал, УВЧ (ультравысокая частота), тринадцатый, пятьдесят седьмой канал, телехром: пятьдесят один сантиметр.

Г. Какой источник питания?

Х. Источник питания — двести двадцать вольт (В), пятьдесят герц (Гц), потребляемая мощность — семьдесят ватт (Вт), выходная мощность звуковой частоты — три ватта (максимум), входной импеданс антенны: семьдесят ом. Вес — двадцать два килограмма.

Г. Нас очень заинтересовали ваши телевизоры. Мы решили закупить консервы «Говядина тушеная» и партию цветных телевизоров.

所需电压为多少?

电源 220V (伏特), 50Hz (赫兹), 耗用功率: 70 瓦特, 音频输出: (最大) 3 瓦, 天线输入阻抗: 70 欧姆。重量为 22 公斤。

我们对你们的电视机很感兴趣。我们决定向你们购买一批红烧牛肉罐头和彩色电视机。

<p>Х. Сколько вы хотели бы заказать?</p>	<p>你们想订多少?</p>
<p>Г. Нам нужно двести тонн консервов и десять тысяч телевизоров.</p>	<p>我们需要 200 吨罐头, 1 万台电视机。</p>
<p>Х. Мы можем в течение пяти месяцев поставить вам товары.</p>	<p>我们可以在 5 个月之内向贵方供货。</p>
<p>Г. А какова цена?</p>	<p>价格是多少?</p>
<p>Х. Цена указана внизу.</p>	<p>价格标在下面。</p>
<p>Г. О, цена довольно высокая.</p>	<p>噢, 价格相当高。</p>
<p>Х. Это только предварительная цена. Если заказ большой, то цена может быть ниже.</p>	<p>这里标的是初步价格。如果订货多, 价格可以低一些。</p>
<p>Г. Я должен проинформировать об этом вышестоящие инстанции. Мне нужно послать телекс в Москву, и затем мы заключим контракт.</p>	<p>我应把这事向上级领导汇报一下, 需要给莫斯科发个电传, 然后我们再签合同。</p>

Х. Хорошо. Ждем вашего ответа.	好吧，等候您的答复。
--------------------------------	------------

## 2. 常用句子 • Типовые выражения

1. Мы получили ваши последние образцы товаров, которые вполне удовлетворили наших комитентов. 我方已收到贵方所售商品的最新样品，我方委托人对样品十分满意。
2. Мы просмотрели ваши каталоги и прейскуранты. 我们研究了贵方的商品目录和价目表。
3. Просим вас ознакомить нас с товарами, которые вы можете поставить, и передать нам их образцы. 请贵方向我们介绍一下你们所能提供商品，并把样品交给我们。
4. Мы решили закупить партию стереотипных двухкассетных магнитофонов с четырьмя репродукторами. 我们决定向你们购买一批四喇叭立体声双卡录音机。
5. Я свяжусь с заводом-изготовителем. Дам вам ответ в среду. 我和生产厂家联系一下，星期三给贵方答复。
6. На каких условиях вы можете поставить нам товары в течение ближайшего квартала? 需要什么条件贵方才能在最近一个季度向我方提供货物？
7. После того как вы подтвердите заказ, мы вновь сделаем вам предложение. 等贵方确认订货后，我们再给你们作新的报价。

8. Это новый товар, поэтому этикетки пока нет. 这是新商品, 所以没有商标。
9. Нам нужно взять 2–3 штуки консервов с собой в нашу страну на анализ. 我们需要带 2–3 听罐头回国去作化验。
10. Консервы отвечают требованиям по качеству. 罐头完全符合质量要求。
11. Прилагаемый сертификат должен служить окончательным подтверждением качества товара. 所附的证明书应作为对商品质量的最终确认。
12. Качество проданного товара должно быть подтверждено сертификатом о качестве, выданным Управлением по проверке качества товаров КНР. 所售出的货物质量应由中华人民共和国商品检验局出具的质量证明书证明。
13. В случае поставки товара с более низким качеством, мы будем просить дать нам скидку с цены. 如果供货质量太差, 我们将请求给予折扣。
14. Цена, предлагаемая нами на телевизор, действует только в настоящее время. 我们对电视机所报的价格只是现在有效。
15. Поставка по плану нынешнего года скоро закончится, а плана на будущий год еще нет, поэтому нам трудно удовлетворить вашу просьбу. 今年的供货计划快要结束, 而明年的计划尚未制订, 所以我们难以满足贵方的要求。
16. Сейчас полная поставка просто невозможна. Но мы можем частично удовлетворить вашу просьбу. 现在全部供货实在不可能, 但我们可以部分满足贵方。

17. Этот завод уменьшил количество продукции. 这家工厂减少了产品的数量。
18. В таком случае надо вычесть две тысячи штук из ваших заказов на будущий год. 鉴于这种情况, 应当从明年贵方订货的数量中减去 2000 台。
19. Мы вас понимаем, но и вы должны войти в наше положение. 我们理解你们, 但你们也应当体谅我们的难处。
20. Мы не отказались бы от поставки такого товара, как рис, пользующегося массовым спросом, если бы у нас были такие возможности. 像大米这种需求量大的大宗商品, 只要我们有可能, 就不会不供货。
21. Мы имеем право поставить сахар в пределах до 5 % больше или меньше указанного в договоре количества. 我方有权比合同规定提供糖的数量多交或少交 5%。
22. Мы хотим купить сначала тысячу магнитофонов и посмотреть, как они будут работать. 我方先买 1000 台录音机, 看看是否好用。
23. Это пробный заказ. Если качество хорошее — тогда закажем больше. 这次是试订, 如果质量好, 我们再多订。

### 3. 生词 • Новые слова

антенна	天线
импеданс	抗阻
телехром	显像管

диапазон	波段,频带,范围
преселектор	预选器
разверстка	有计划的分配
дизайн	工艺设计
интегральный	整体的,完整的
микроб	微生物,细菌
болезнетворный	致病的
оболочка	膜
сухожилие	腱
хрящ	软骨
привкус	杂味儿,异味儿
пересчет, скидка	折扣
олово	锡
лавровый	月桂(树)的
молоть	磨成粉
специи	(调味)香料
тушеный	惯的,焖的,炖的
паштет	酱
консервы	罐头

## Урок 11 • Обсуждение цены

### 第十一 • 课讨论价格

#### 1. 课文 • Текст

<p>Х. Мы хотели бы вернуться к вопросу о цене. Как вы на это смотрите?</p>	<p>我们想回过头来谈一谈价格问题。您看如何?</p>
<p>Г. Согласны.</p>	<p>同意。</p>
<p>Х. Какое мнение относительно нашего предложения на компьютеры?</p>	<p>关于我方对计算机的报价，贵方有什么意见?</p>
<p>Г. Мы изучили ваше предложение и считаем, что цена очень высокая.</p>	<p>我们研究了贵方的报价，认为价格太高了。</p>
<p>Х. Я не совсем согласен с вами. Вы, наверное, не достаточно хорошо знаете мировой рынок. По сравнению с ценами</p>	<p>我不完全同意您的意见。您大概对国际市场还不够了解。与其他竞争对手的价格相比，我们的价格是完全合适的。</p>

других конкурентов наша цена вполне приемлема.

Г. Наше контрпредложение основывается на ценах мировых рынков.

Х. Мы можем представить вам конкурентные материалы и предложения фирм в доказательство нашей цены.

Г. Недавно мы закупили партию компьютеров из Японии. Это последние цены.

Х. Это только цены японских фирм. Но, исходя из международной практики торговли, надо сначала посмотреть, на чем основано японское предложение, каковы контрактные цены, а затем подсчитать разницу между ними. Тогда мы можем сле-

我们的还价是以国际市场价格为根据的。

我们可以为贵方提供说明我们价格的比价资料和各公司的比价。

不久前，我们从日本购买了一批计算机。这是最新价格。

这只是日本公司的价格。根据国际贸易惯例，首先应当看一看日本的报价根据是什么，合同的价格是多少，然后计算它们之间的差别。那时我们就可以对我们的报价打折扣。

дать скидку на наше предложение.

Г. Зачем же так сложно, когда уже есть контрактные цены? Ведь контракты гораздо убедительнее, чем предложение.

Х. Цены у японцев ниже, чем на международном рынке. Уровень цен в мире устанавливается не одной страной или одной фирмой, а на основе взаимных связей многих стран и многих фирм.

Г. Но я думаю, что сопоставление цен выгоднее для нас.

Х. В таком случае мы тоже можем подтвердить наши цены конкурентными материалами. Вот посмотрите, пожалуйста, предложение на

既然已经有了合同价格，为什么还要这样复杂呢？要知道，合同比报价的说服力要大得多。

日本的价格低于国际市场价格。国际市场的价格水平不是一个国家或一家公司订出来的，而是根据许多国家和许多公司的相互关系定的。

但我认为，价格对比对我们有利。

在这种情况下，我们也可用比价资料证实我们的报价。请看，这是美国公司对计算机的报价。把他们的报价与我们的报价对比一下，您

компьютеры американской фирмы. Сравните их предложение с нашими, и вы заметите, что их цена на компьютеры завышена приблизительно на пять процентов.

Г. Все-таки ваша цена завышена, просим вас учесть наши замечания и соответственно скорректировать цены вашего предложения, снизить цены до уровня мировых цен.

Х. Я хочу подробно остановиться на причине, вызвавшей небольшую разницу в ценах по сравнению с ценами наших конкурентов.

Г. Я не согласен с вашим мнением, что разница небольшая. Комплектующие принадлежности составляют около

会发现, 他们计算机的价格高出近 5%。

但是贵方的价格仍然偏高。请你们考虑我们的意见, 修改贵方的报价, 把价格减到国际市场的价格水平。

我想详细谈谈我方价格同竞争对手价格之间差距不大的原因。

我不同意您这种差距不大的说法。贵方配件价格大约占主机价格的 50%, 而且配件共有 30 多种。这就使你方报价

пятидесяти процентов стоимости основного оборудования и насчитывают не менее тридцати наименований. Это приводит к разнице общей суммы предложения по сравнению с конкурентами.

Х. Дело в том, что большинство комплектующих принадлежностей мы покупаем у других фирм. В отличие от наших конкурентов разница в цене именно по этим позициям.

Г. Мы понимаем вас, но это не делает цены на ваши компьютеры конкурентоспособными. И я думаю, создается помеха в нашем дальнейшем сотрудничестве.

Х. Сможем ли мы разрешить наши разногласия, если мы дадим

的总体金额同竞争对手相比出现了差距。

事情是这样的，大部分配件我们是从其他公司买进的。与我们竞争对手相比，差距正是在配件的价格上。

我们理解这一点，但是这使你方计算机的价格失去竞争能力。而且我认为这会妨碍我们今后的合作。

如果我们对报价总金额打个折扣，您看能否解决我们的分歧？

<p>скидку с общей суммы предложения?</p>	
<p>Г. Какую скидку вы можете нам дать?</p>	<p>你们可以给我们打多少折扣?</p>
<p>Х. Пятипроцентную. Вы согласны?</p>	<p>5%的折扣, 贵方同意吗?</p>
<p>Г. Не совсем. Если заказ будет большой, то и скидка должна быть больше.</p>	<p>不完全同意。如果订货多, 那么折扣就应当大一些。</p>
<p>Х. Какую скидку вы надеетесь получить у нас?</p>	<p>贵方希望从我方得到多少折扣?</p>
<p>Г. Дайте нам скидку на пятнадцать процентов.</p>	<p>我们要求打 15%的折扣。</p>
<p>Х. Нет, это совершенно невозможно. Предлагаемая нами цена на компьютеры ... долларов США за штуку, а ваша встречная цена ... долларов США за штуку. Цену на компьютеры мы могли бы снизить до ... долларов США за</p>	<p>不行, 这是不可能的。我方计算机报价每台...美元,你方还价每台...美元。我们对计算机的价格可以让到每台...美元,但这是我们的最后价格,不能再让了。</p>

штуку. Это наша окончательная цена, и уступить больше не можем.

Г. Ваши последние цены все еще высокие, и вы должны снизить их.

Х. Мы пошли навстречу вашим ценам почти в два раза больше, чем вы нашим. Видно, сейчас нам не договориться.

Г. Тогда дайте нам скидку на десять процентов.

Х. У меня такое предложение. Разница цен на компьютеры между сторонами составляет ... долларов США за штуку. Давайте разделим ее пополам и на этом поставим точку.

Г. Ну что ж. Пойдем вам навстречу.

你们的最新价格仍然高，你们还应当降低。

我们对贵方让的价要比贵方对我们加的价几乎多 1 倍。看来，现在我们不可能谈成。

那么，就给我们打 10% 的折扣吧。

我有一个建议，双方在计算机价格上每台差... 美元，让我们双方各担一半。这样就可以解决问题了。

好吧，同意你们的意见。

<p>Х. Рады, что нам всегда удается сохранить добрые партнерские взаимоотношения.</p>	<p>非常高兴，我们总是能在任何时候都保持良好的相互合作关系。</p>
--	-------------------------------------

## 2. 常用句子 • Типовые выражения

1. Цены на товары будут определяться на основе мировых цен. 货物价格将根据国际市场价格确定。
2. Цены на товары будут согласованы с учетом цен основных мировых рынков. 货物价格将根据世界主要市场价格商定。
3. Просим вас приблизить ваше предложение к уровню мировых цен. 请贵方将报价向国际市场价格水平靠近。
4. Расчет цен произведен на базе мировых цен. 价格核算是以世界市场价格为基础的。
5. Ваши цены превышают цены мирового рынка на этот вид оборудования на 5%. 贵方的价格超过了世界市场同类设备价格的5%。
6. Расценки на выполнение отдельных видов строительных работ значительно превышают расценки, существующие в нашей стране. 各项工程的单位造价大大超过了我国现有工程单位造价。
7. Контрактная стоимость значительно превышает наши расчеты. 合同价格大大超过了我们的核算。
8. Цены на кондиционеры выросли в последнее время. 空调的价格近期已上涨了。

9. Ваша цена (первоначальная, предельная, окончательная) слишком завышена (совсем не обоснована). 贵方的(最初, 极限, 最终)价格太高(毫无根据)。
10. Рост цен составляет ... % (распространяется на все виды оборудования). 价格的增长率为... %, 包括所有设备的价格。
11. Наше контрпредложение соответствует уровню мировых цен. 我们的还价符合国际市场价格的水平。
12. Мы берем во внимание не то, какая эта сумма — большая или маленькая, а то, рациональны цены или нет. 我们注意的不是金额大小, 而是价格是否合理。
13. Мы не желаем покупать по завышенным ценам и не хотим, чтобы вы продавали с убытками. 我们不想贵买, 也不希望贵方卖的吃亏。
14. Мы поднимаем вопрос о пересмотре цен. 我们想提出修改价格的问题。
15. Вы запрашиваете непомерную цену. 你们漫天要价。
16. Нам нечего торговаться. 我们用不着讨价还价。
17. По какому принципу вы определяете цены? 贵方是按什么原则定价的?
18. Эти конкурентные материалы подтверждают правильность наших цен. 这些竞争材料证明我们的价格是正确的。
19. Эти конкурентные материалы устарели, а предложения этих фирм не могут быть базой наших переговоров по ценам. 这些竞争材料已经过时

了。这些公司的报价不能成为我们价格谈判的根据。

20. Давайте сравним наши цены с ценами наших конкурентов. 我们来把我方价格同我们的竞争对手的价格比较一下。
21. Вы не правы, производя расчет цен по удельной средневесовой стоимости оборудования. 贵方根据设备的中等价格来计算价格是不正确的。
22. Благодарим вас за детальную разбивку цены, представленную нам. 谢谢贵方给我们提供了价格划分的详细材料。
23. Для достижения рентабельности предприятия необходимо снизить издержки освоения нового производства. 为了保证企业赢利，必须降低开发新产品的费用。
24. Согласно нашей обычной практике, дробные цифры округляются и доводятся до целых. 根据我们的惯例，小数部分应当四舍五人，化为整数。
25. Мы готовы пойти навстречу и предоставить вам разумную скидку. 我们愿意作出让步，给贵方以合理的折扣。
26. Мы скорректируем цены с учетом ваших замечаний. 我们将考虑贵方的意见调整价格。
27. Мы согласны пересмотреть (снизить) наши цены. 我们同意修改(降低)我们的价格。

## 3. 生词 Новые слова

удаться	成果,得手,办得到
встречный	迎面来的,作为回答的,回应的
разногласие	分歧
помеха	障碍,绊脚石
конкурентоспособный	具竞争力的
позиция	位置,立场
скорректировать	校正,修正,校对
сопоставление	对比,对照
скидка	降价,折扣
подсчитать	计算,结算
доказательство	政局,论证
контрпредложение	讨价还价
приемлемый	可以接受的
конкурент	竞争者
предложение	报价

## Урок 12 • Условия платежа

### 第十二 • 课 支付条件

#### 1. 课文 • Текст

<p>Х. Сегодня нам предстоит обсудить вопрос о форме расчета.</p>	<p>今天我们将要讨论结算方式问题。</p>
<p>Г. Какую форму расчета вы практикуете?</p>	<p>贵方一般采用什么样的结算方式?</p>
<p>Х. Мы практикуем аккредитив, инкассо, перевод, открытый счет.</p>	<p>我们采用信用证、托收、汇付和公开帐户。</p>
<p>Г. Каким путем будет произведен расчет между нами?</p>	<p>我们之间以什么方式进行结算?</p>
<p>Х. Самой удобной формой для нас является аккредитив. В течение пятнадцати дней после получения вашего телеграфного извещения о</p>	<p>信用证对我们是最方便的方式。我们收到贵方备货电报通知书后 15 天内，开立预定发货全部价款的信用证。</p>

<p>готовности товара к отгрузке мы открываем аккредитив на полную стоимость товара, предназначенного к отгрузке.</p>	
<p>Г. Каков срок действия аккредитива?</p>	<p>信用证有效期多长?</p>
<p>Х. Аккредитив будет действителен в течение шестидесяти дней.</p>	<p>信用证有效期 60 天。</p>
<p>Г. К сожалению, мы не можем согласиться с аккредитивом, так как нам придется заплатить банку три процента от стоимости товара и внести депозит в размере тридцати процентов на срок действия аккредитива. Это снизит нашу прибыль. Нам это невыгодно.</p>	<p>很遗憾，我们不能同意用信用证支付。因为用信用证支付，我们不仅要向银行支付 3% 的货款，还要在信用证的有效期内交纳 30% 的保证金，这就降低了我们的利润。这对我们不利。</p>
<p>Х. По-вашему, какая форма платежа вас устраивает?</p>	<p>依贵方看，什么样的支付方式对贵方合适?</p>

<p>Г. Мы предлагаем осуществлять платеж телеграфным переводом в течение пятнадцати дней после прибытия товара в порт назначения и передачи его нашему экспедитору.</p>	<p>我们建议在货物到达指定港并交给我方代运人之后的 15 天之内以电汇支付。</p>
<p>Х. К сожалению, мы не можем согласиться с оплатой телеграфным переводом.</p>	<p>很遗憾，我们不能同意电汇。</p>
<p>Г. Почему?</p>	<p>为什么？</p>
<p>Х. В этом случае мы не гарантированы от задержки в оплате или полной неоплаты товара, если у вас будут финансовые затруднения.</p>	<p>如贵方财力拮据，拖延支付或拒付全部货款，我方就会得不到保证。</p>
<p>Г. Вы знаете нас как исключительно надежную фирму, для которой сумма нашей сделки не влияет сколько-нибудь заметно на ее финансовое положение.</p>	<p>贵方知道，我方是一家非常可靠的公司。对公司来说，这笔交易的金额丝毫也不会影响它的财务状况。</p>

Х. Да, мы знаем это. Однако, согласно нашей обычной практике, мы не можем акцептовать условия поставки без гарантий платежа.

Г. В таком случае как вариант мы предлагаем в качестве обеспечения платежа гарантию первоклассного банка сроком на шестьдесят дней с даты коносамента. Как вы находите это предложение?

Х. Это нам тоже не совсем подходит. Нам еще нужно подумать.

Г. Как решить этот вопрос? Аккредитив вам выгоден, но нас не устраивает, телеграфный перевод нам удобен, но вы не согласны.

Х. Нам нужно найти решение, приемлемое для обеих сторон.

是的，我们知道这一点。但是根据我方通常的做法，如果没有付款担保，我方就不能承诺供货条件。

在这种情况下，作为一种解决方案，我方建议从提单日期开始的 60 天内，由一家第一流银行作为付款的担保，您认为如何？

这对我们也不恰当。我们还要再考虑考。

怎么解决这个问题？信用证对贵方有益，却对我方不合适；电汇对我方合适，贵方却又不同意。

我们应该找出双方都能接受的解决办法。

<p>Г. Если мы будем платить за товар инкассо, вас удовлетворило бы такое решение?</p>	<p>如果以托收方式付款，贵方认为如何？</p>
<p>Х. Мы, в свою очередь, можем согласиться на инкассовую форму платежа, если ваш банк даст нам гарантию оплаты наших платежных документов в течение тридцати дней с даты отгрузки.</p>	<p>如果从发货之日起的 30 天内，贵方银行能保证对我方的收款单据给予支付，我方也可以同意以托收方式付款。</p>
<p>Г. Мы просим вас снять требование о выдаче банковской гарантии, так как банк берет комиссию в размере трех процентов за выдачу гарантийного письма.</p>	<p>请贵方撤销提供银行担保的要求，因为银行对开出保证函要征收 3% 的手续费。</p>
<p>Х. Без гарантии платежа поставка товара противоречит нашей практике.</p>	<p>没有付款保证就供货，这不符合我们的做法。</p>
<p>Г. В таком случае мы готовы согласиться с</p>	<p>在这种情况下，如果贵方把这笔业务费用算在</p>

<p>выдачей гарантии, если стоимость этой операции будет учтена вами в цене.</p>	<p>价格里, 我方可以同意提供担保。</p>
<p>Х. Но цена по нашему предложению не включала покрытия ваших банковских расходов.</p>	<p>但是在我方报价的价格中, 没有包括弥补贵方的银行费用。</p>
<p>Г. Мы предлагаем, чтобы расходы по открытию банковской гарантии были разделены пополам.</p>	<p>我方建议, 开立银行保证函的费用由双方平均负担。</p>
<p>Х. В таком случае мы готовы уменьшить общую цену по контракту на одну и пять десятых процента.</p>	<p>这样的话, 我们准备将合同总价减少 1.5%.</p>
<p>Г. Мы не возражаем.</p>	<p>我们同意。</p>
<p>Х. Я еще хотел спросить, есть ли у вас возможность оплатить авансом всю стоимость товара до начала его поставки?</p>	<p>我还想问一下, 贵方能否在供货之前预付全部货款?</p>

<p>Г. Мы считаем, что сто- процентный аванс вы- зовет у нас финансовые затруднения. В таком случае мы предлагаем внести аванс в размере пятидесяти процентов, а остальные пятьдесят процентов перевести на ваш счет после получе- ния товара.</p>	<p>我们认为，预付百分之 百货款将使我方 财力发 生困难。这样吧，我们 建议预付 50%，在收到 货物后再把其余 50%汇 到贵方帐户。</p>
<p>Х. В какой валюте бу- дут осуществляться пла- тежи?</p>	<p>将采取哪种货币形式进 行支付?</p>
<p>Г. Платежи за постав- ляемые товары будут производиться посред- ством телеграфного бан- ковского перевода (Т/Т) в долларах США или в валютах евро.</p>	<p>货款价可直接通过银行 电汇 (Т/Т)用美元或欧 元支付。</p>
<p>Х. Как вы будете учи- тывать колебания валю- ты?</p>	<p>您对外汇波动是怎么考 虑的?</p>
<p>Г. Для предотвращения валютных потерь мы</p>	<p>为了防止外汇损失，我 们可以预先订出外币兑</p>

<p>предусматриваем валютную оговорку (золотовалютную, золотую, мультивалютную).</p>	<p>换的附加说明（金本位、黄金、多、种货币）。</p>
<p>Х. Мы так и сделаем. Ваш коммерческий представитель производит расчет с нами против следующих документов:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Счета-фактуры в двух экземплярах.</li><li>2. Дубликата железнодорожной накладной.</li><li>3. Спецификации в трех экземплярах.</li><li>4. Сертификата о качестве в двух экземплярах.</li><li>5. Упаковочного листа в одном экземпляре.</li></ol>	<p>我们就这么办。贵方商业代表和我方凭下列单据办理结算手续： 发货帐单 2 份； 铁路运单副本； 明细单 3 份； 品质证明书 2 份； 装箱单 1 份。</p>
<p>Г. Все вопросы уже решены удовлетворительно. Мы готовы подписать контракт.</p>	<p>好吧，所有问题都已圆满解决。我们准备签署合同。</p>
<p>Х. Нам это приятно слышать. С нашей стороны возражений нет.</p>	<p>听到这很高兴。我们也准备签合同。</p>

## 2. 常用句子 • Типовые выражения

1. Аккредитив должен быть открыт по получении извещения о готовности оборудования к отгрузке. 在接到设备发运通知书后应立即开立信用证。
2. Мы уведомим бенефициара об открытии в вашу пользу безотзывного подтвержденного аккредитива. 我们将通知受益人，开立对贵方有利的不可撤销的保兑信用证。
3. Условия открытого вами аккредитива отличаются от условий, предусмотренных в контракте, и мы не можем получить причитающейся нам суммы. 贵方开立的信用证条款与合同规定的条件有出入，所以我方无法获得应付给我们的金额。
4. Расходы за изменение аккредитива будут за счет вашего клиента. 修改信用证的费用将由贵方主顾承担。
5. Самой удобной формой оплаты для продавца является аккредитив. 用信用证支付对卖者来说是最方便的形式。
6. Ввиду истечения срока действия аккредитив аннулирован. 鉴于有效期满，信用证已被取消。
7. Просим пролонгировать срок аккредитива до августа. 请贵方将信用证的有效期延长到 8 月份。
8. Все требуемые по аккредитиву документы были своевременно направлены в банк. 合同信用证要求的票据已及时寄到银行。

9. Обычно мы передаем заказчикам вместе со счетами полный комплект погрузочных документов. 按惯例，我方将全套的发货票据连同帐单同时寄给订货人。
10. Мы не можем произвести платежа с аккредитива, так как в документах, направленных в банк, имеются многочисленные расхождения. 我们不能用信用证付款，因为在向银行递交的票据中有大量的差错。
11. Мы возражаем против оплаты комиссии, так как по условиям аккредитива вся комиссия за счет бенефициара. 我方反对支付手续费，因为信用证条件规定，所有手续费用由受益方支付。
12. Считаю целесообразным предусмотреть в контракте перевод аванса в течение 30 дней с даты подписания контракта. 在合同里规定，从签约之日起 30 天内汇出预付款，我们认为是合理的。
13. Документы, представленные к платежу, находятся в полном соответствии с условиями контракта. 付款的票据完全符合合同规定的条件。
14. Чеки, тратты и аккредитивы должны иметь две подписи официальных лиц. 支票、汇票及信用证必须有两个正式代表的签字。
15. В вашем переводе не указано наименование получателя. 在贵方的汇款单上没有写明收款人的姓名。
16. По получении вашего платежного поручения эта сумма будет кредитована счету получателя. 收到贵方托付单后，这项款额将贷记收件人的帐户上。

17. Сумма будет выплачена против вашей расписки. 将根据贵方的签字付款。
18. Инкассо будет предъявлено к оплате, как только будет представлена импортная лицензия. 只要有进口许可证, 即可支付托收。
19. Этот счет будет использован для расчетов по аккредитивам, инкассо и переводам. 本帐户用于信用证、委托和汇款的结算。
20. В связи с изменением срока платежа тратта не акцептована. 鉴于付款期限变化, 汇票不能支付。
21. Просим вас представлять нам выписки нашего счета на 1-е число каждого месяца. 我们请求贵方每月的1号为我们开1个帐单。
22. Мы предусмотрим в контракте платежи в конвертируемой валюте. 在支付合同中我们规定用自由兑换货币进行支付。
23. Мы будем ежемесячно рассылать наш курсовой бюллетень всем нашим корреспондентам. 我们将按月把汇价分别寄给我们的各代办行。
24. Мы не вводим валютные ограничения. 我们对外汇不实行限制。
25. Обмен валюты осуществляется по курсу дня. 按日牌价兑换货币。
26. Банк обменивает валюту по паритету (выше паритета, ниже паритета). 银行按平价(高于平价, 低于平价)兑换外汇。

## 3. 生词 • Новые слова

сертификат	证明书
спецификация	明细单
накладная	提货单
дубликат	副本
счет-фактура	发货单, 发票
мультивалютный	多种货币的
золотовалютный	金本位的
оговорка	附带条件
предотвращение	防止
аванс	预付
покрытие	抵偿金
противоречить	与……相矛盾
комиссия	寄售, 委托
коносамент	提单
акцептовать	承付, 承兑
сделка	交易, 契约
неоплатный	偿还不起的, 无法偿还的
экспедитор	发货员
депозит	存入, 存款
инкассо	代售, 托收
аккредитив	信用证

## Урок 13 • Условия поставки

### 第十三 • 课 供货条件

#### 1. 课文 • Текст

<p>Х. Давайте приступим к делу.</p>	<p>咱们开始谈吧。</p>
<p>Г. Прежде всего поговорим об условиях поставки.</p>	<p>首先谈一下供货条件。</p>
<p>Х. Мы можем поставить товар на условиях франко-вагон российско-китайская граница.</p>	<p>我们可以按中俄边境售方车上交货价格条件提供商品货物。</p>
<p>Г. Нас очень устраивает, что поставки товара будут осуществляться железной дорогой. Можете ли вы объяснить, что включает в себя цена франко-вагон государственная граница продавца?</p>	<p>贵方通过铁路交货对我们很合适。您能不能解释一下，售方国境车上交货价格包括什么？</p>

<p>Х. Она включает стоимость тары, упаковки и маркировки.</p>	<p>车上交货价格包括包皮、包装和标记费用。</p>
<p>Г. Как устанавливается цена контракта?</p>	<p>合同价格是怎么算的?</p>
<p>Х. Цены за товары по контракту устанавливаются в долларах США и понимаются франко-вагон российско-китайская граница.</p>	<p>合同的货物价格以美元计算，此价格应理解为中俄国境车上交货。</p>
<p>Г. Рад, что наши точки зрения по ценам совпадают.</p>	<p>很高兴，我们对价格的观点一致。</p>
<p>Х. Сейчас поговорим о сроке поставки.</p>	<p>现在，我们谈谈供货日期。</p>
<p>Г. Мы хотели бы получить товар через три месяца после подписания контракта, то есть в конце этого года.</p>	<p>我们希望在签订合同 3 个月后，也就是年底收到货。</p>
<p>Х. Хорошо. Мы поставляем товар по настоящему договору в течение</p>	<p>好，我们在第三、四季度交付本合同的货；每季度交货数量大致相</p>

ние третьего и четвертого кварталов примерно равными квартальными партиями с правом досрочной поставки во втором квартале.

Г. Вы могли бы поставить товар сразу?

Х. Это для нас затруднительно. Лучше поставлять по частям. Нам нужно время, чтобы собрать товар и выполнить все формальности.

Г. Ничего не поделаешь, придется согласиться. Значит, договорились, что вы поставляете товар двумя партиями.

Х. Датой поставки товара считается дата штампа пограничной станции страны покупателя на железнодорожной накладной.

等，并有权在第二季度提前供货。

贵方能一下子同时供货吗？

这对我们是有困难的。最好部分供货。我们需要时间集中货物和办理一切手续。

好吧，只好同意了。这就是说，我们商定，贵方分两批向我们供货。

交货日期以购方国边境铁路车站在铁路运单上加盖的戳记日期为根据。

Г. Вы должны за два месяца до отправления негабаритного и тяжеловесного груза выслать нам специальные требования по его транспортировке и одновременно выслать спецификации, габаритный размер груза, вид упаковки, вес и эскиз в шести экземплярах.

Х. Теперь обсудим другой вопрос — об упаковке и маркировке. Вы не возражаете?

Г. Упаковка должна обеспечивать сохранность товаров при транспортировке, предохранять их от повреждений при перевозке по железной дороге с учетом перегрузок в пути, а также предохранять товар от атмосферных влияний.

Х. Мы готовы упаковывать товар в деревянные

вместительности. 贵方在发货前 2 个月要提供有关超大、超重货物运输的特殊要求，并同时提供这类货物的规格、外形尺寸、包装形式、重量和简图一式六份。

现在我们讨论另一个问题：包装和标记。您同意吗？

包装应保证货物在运输中完好无损。考虑到中途换装情况，应避免货物在铁路倒装运输中发生损伤，并保证货物不受气候的影响。

我们准备使用木箱或带通风孔的结实纸箱包装

и плотные картонные ящики с наличием вентиляционных отверстий. Стыки клапанов картонных ящиков сверху и снизу заклеиваются бумажной лентой шириной не менее шестидесяти миллиметров.

Г. Внутри ящики должны быть выстланы оберточной бумагой. На дно и под крышку тары должна быть положена тонким слоем стружка из мягких пород дерева или другие однородные материалы (рисовая шелуха или гофрокартон).

Х. Все это так, но мы еще готовы перетягивать деревянные ящики по торцам деревянными обручами или проволокой или по углам скреплять их железными угольниками.

货物。纸箱上下两面活页盖的接缝处，用宽不少于 60 毫米的纸条贴封。

箱内应铺垫包装纸。箱底及盖下须放一层软质木花，或其它同类性质的材料（稻壳或瓦楞纸）。

好吧，就这样办。我们还准备用木箍或铁丝捆扎木箱两端，或在箱角加钉铁角。

<p>Г. Мы очень довольны, что груз будет упакован так тщательно. А какая маркировка?</p>	<p>货物包装得这样好，我们很满意。标记什么样？</p>
<p>Х. Маркировка включает товарную, транспортную и специальную маркировку.</p>	<p>标记包括货物标记、运输标记，以及特殊标记。</p>
<p>Г. Можете ли вы подробнее рассказать об этом?</p>	<p>您能不能讲得详细一些？</p>
<p>Х. Товарная маркировка имеет в виду товарный знак продавца, порядковый номер места, вес брутто, вес нетто, наименование и сорт товара, номер товарной позиции, наименование станции назначения и индекс грузополучателя.</p>	<p>货物标记指的是售方商品的标记，每件顺序号、毛重、净重、品名、品种、商品编号、到站和收货人代号。</p>
<p>Г. Я понял. Транспортная маркировка — это «Верх», «Низ», «Не кантовать», а для бьющегося товара также надпись «Осторожно»,</p>	<p>我明白了。运输标记是《上》、《下》、《不要倒置》，易碎货物要注明《小心》并且画出《瓶、杯》等图样。</p>

изображение вазы, рюмки и т. д.

Х. Правильно. Специальная маркировка должна быть нанесена посредством специальной этикетки или трафарета несмываемой краской.

Г. А если маркировку нельзя нанести на упаковку, как быть?

Х. Тогда маркировка наносится на специальную бирку, прикрепленную к месту.

Г. Я хотел бы добавить, вес брутто и нетто должны указываться в метрической мере, а все цифровые обозначения маркировки — арабскими цифрами.

Х. Да. В каждое грузовое место вкладывается подробный упаковоч-

对极了，特殊标记是在每一箱上用涂不掉的颜料画上专门商标或用模板刷上标记。

如果包装上不能刷印，怎么办？

那包件就得用专门的货签贴好。

我想补充一下，毛重和净重应该用公制标明，一切标记上的数字都用阿拉伯字码。

是的，每件货物内都装有详细的装箱单，上面注明品名、货

<p>ный лист с указанием наименования, артикула, размера, количества и номера ящика.</p>	<p>号、规格、数量、箱号。</p>
<p>Г. Хорошо, что мы решили этот вопрос.</p>	<p>很好，我们解决了这个问题。</p>
<p>Х. На сегодня все. Как говорится, конец — делу венец.</p>	<p>今天我们就到这吧。正如常言所说：《有始有终，圆满成功。》</p>

## 2. 常用句子 • Типовые выражения

1. Контрактная стоимость включает цену СИФ (стоимость, страхование, фрахт), цену КАФ (стоимость и фрахт), цену ФОБ (цена франко-борт), цену ФОР (цена франко-вагон), цену ФАС (цена франко вдоль борта судна). 合同价格包括：成本加保险费和运费(指定目的港)价格；成本加运费(指定目的港)价格；船上交货价格；车上交货价格；船边交货价格。
2. В контрактную стоимость включается цена франко-граница, цена франко-завод, цена франко-склад. 合同价格包括边境交货价格、工厂交货价格、仓库交货价格。
3. Часть цены контракта выплачивается в твердой валюте (в местной валюте). 用硬通货(用当地货币)支付合同价格部分。

4. Контрактная стоимость значительно превышает наши расчеты. 合同价格大大超过我们的核算。
5. Товар может быть поставлен в течение 4 месяцев после получения вашего подтверждения о закупке. 货物可在收到贵方购货确认书后 4 个月之内交货。
6. Мы постараемся принять меры, чтобы поставить товар в первом квартале будущего года. 我们将尽力采取措施, 以便在明年第一季度交货。
7. Мы оставляем за собой право досрочной поставки. 我们保留提前交货的权利。
8. Датой поставок товаров считается дата коносамента водной накладной при морских и речных перевозках. 交货日期以海运、河运运单日期为根据。
9. Продавец обязан поставить товары в сроки, предусмотренные в контрактах. 售方必须按照合同规定的期限交货。
10. Изменение сроков должно быть согласовано между сторонами за 40 дней до предусмотренных в контракте сроков поставки. 改变供货日期应由双方在合同规定的交货期限前 40 天进行协商。
11. Доставка грузов с немногими большими или меньшими местами против документов поставщиков — это нормальное явление. 货物件数与发票有少许出入是正常现象。
12. Мы подготовили покипные спецификации, поящичные спецификации. 我们已经准备好扎捆明细单, 装箱明细表。

13. Мы указали общее число мест, порядковый номер места, номер грузовой накладной. 我们已规定了货件总数、货件序号、货运单编号。
14. Каждый товар должен быть завернут предварительно в полиэтиленовый мешок и уложен в гофрированную коробку. 每件货物应预先包于塑料袋中并装入瓦楞纸盒。
15. Каждый ящик перетянут 2 полиэтиленовыми лентами. 每个箱子用 2 道塑料带捆扎。
16. Каждый горизонтальный ряд банок в ящике должен быть проложен картонной прокладкой или другими равными материалами. 箱内每层罐头间应垫纸板或其他类似材料。
17. Ящики должны быть обтянуты 2 цельными металлическими или синтетическими волокнистыми нерастягивающимися лентами. 箱子应用两道纯金属带或无弹性的合成纤维带捆扎。
18. Места пересечения лент и концы должны быть скреплены в замок. 在绳带交叉处和末端应牢固地嵌接好。
19. Тара должна быть крепкой, чистой, сухой, цельной, а не многооборотной, поврежденной и подержанной. 包皮应坚固、清洁、干燥、完整，不应是重复使用、破损、旧的。
20. Деревянные ящики — без проходящих внутрь незагнутых гвоздей. 木箱不能带有穿透的钉尖。
21. Тара и упаковка товара должны соответствовать обусловленным в контракте техническим условиям. 货物的包皮和包装应该符合合同规定的技术条件。

22. На негабаритных и тяжеловесных местах, а также на грузах в ящичной упаковке, высота которой превышает один метр, должно быть указано расположение центра тяжести знаком + с буквами ЦТ. 在超尺寸和超重量的货件以及高度超过1米的箱装货物上应当有符号《+》并标明重心位置字样ЦТ。

### 3. 生词 • Новые слова

венец	圆满结果
артикул	货号
вкладываться	放入,装入
метрический	公制的
бирка	货签
несмываемый	不退色的
трафарет	图案板,漏字板
этикетка	标签
бьющийся	易碎的
кантовать	翻动,翻转
индекс	目录,索引代号,编码商品标签
нетто	净重
брутто	毛重
место	(货)件
угольник	三角板
проволока	金属丝,电线
обруч	箍

торец	端面
перетягивать	捆禁, 勒紧
гофрокартон	瓦楞纸
шелуха	冗, 皮
рисовый	稻米的
оберточный	包装的
выстлать	舖上, 砲上
миллиметр	毫米
заклеивать	粘, 贴
клапан	阀门, 活门
стык	对接
наличие	存在, 具备
картонный	硬纸板的
повреждение	损坏, 损坏处
предохранять	完善保存, 完好保存
габаритный	外廓的, 外形尺寸的
негабаритный	超大的
пограничная станция	边境车站
штемпель	印章, 戳子
досрочный	提前的
маркировка	标记、唛头
тара	包装容器
франко-вагон тара	售方车上交货

# Урок 14 • Транспортные операции

## 第十四 • 课 运输业务

### 1. 课文 • Текст

<p>Х. Садитесь, пожалуйста. Давайте продолжим переговоры.</p>	<p>请坐，我们继续谈判。</p>
<p>Г. Мы хотели бы обсудить с вами вопрос транспортировки товаров.</p>	<p>我们想同你们讨论一下货物运输问题。</p>
<p>Х. Исходя из международной практики торговли, у нас практикуется водный, морской, железнодорожный, воздушный и автомобильный транспорт. Какой способ перевозки вы предпочитаете?</p>	<p>根据贸易的国际惯例，我们通常采用水上运输、海上运输、铁路运输、空中运输和汽车运输，贵方认为哪种运输方式合适？</p>
<p>Г. Расходы по воздушным перевозкам слиш-</p>	<p>空运的费用太大了，对我们不合适。我们请贵</p>

ком высокие. Это для нас не годится. Мы просим вас отправлять товары по морскому пути и железной дороге.

Х. Мы можем удовлетворить вашу просьбу. У нас есть возможность предоставить вам контейнерное судно в пять тысяч тонн для перевозок.

Г. Хотели бы напомнить, что наша транспортная линия очень длинная, какие перевозки с перевалкой практикуются вашей фирмой?

Х. В основном железнодорожные перевозки с перевалкой.

Г. В таком случае вы должны обеспечить причал с железнодорожными подъездными путями.

方通过海路和铁路发货。

我们满足贵方的要求，可以为运输提供能装5000吨的集装箱船。

我们想提醒一下，我们的运输线路很长，贵公司采用何种倒装运输？

通常采用铁路倒装运输。

这样的话，贵方应有一个带铁路专用线的码头。

<p>Х. Вы правы. Тогда нам легче погрузить товар с парохода на поезд.</p>	<p>您说的对，那时我们就比较容易把货物从轮船倒到火车上。</p>
<p>Г. Товар будет поставляться в транспортированных контейнерах при перевозке с перевалкой.</p>	<p>在倒装运输时，要用集装箱交货。</p>
<p>Х. Мы соблюдаем все отгрузочные инструкции при перевозке.</p>	<p>我们会遵守运输中的一切装运要求。</p>
<p>Г. На каких условиях вы обычно перевозите грузы?</p>	<p>贵方一般以何种形式运输货物？</p>
<p>Х. Как правило, на условиях СИФ (стоимость груза, страхование, фрахт).</p>	<p>一般是成本加保险费、运费（指定目的港）的形式。</p>
<p>Г. Мы испытываем острую нужду в ваших товарах, поэтому нас интересует, какой порт вы предполагаете использовать?</p>	<p>我们急需这些货物，因此我们非常关心，贵方用什么样港口？</p>
<p>Х. Не сезонный, а удобный, постоянно дейст-</p>	<p>不是季节性港口，而是方便的、常年使用的港</p>

<p>вующий порт. Мы максимально используем существующие возможности порта для перевозки товаров.</p>	<p>口。我们最大限度地利用现有港口条件运货。</p>
<p>Г. Очень благодарны.</p>	<p>非常感谢。</p>
<p>Х. Мы поможем вам зафрахтовать судно с рейсами в оба конца. Вы обязаны оплатить расходы по чартеру.</p>	<p>我们帮助贵方租用往返行程船只，贵方要支出租赁费。</p>
<p>Г. Каков тариф?</p>	<p>运价怎么样？</p>
<p>Х. Тариф для массовых грузов.</p>	<p>大宗货物运价。</p>
<p>Г. Нормально.</p>	<p>可以。</p>
<p>Х. Вы должны будете нести дополнительные и накладные расходы.</p>	<p>贵方还要承担附加费和杂费。</p>
<p>Г. Согласны. Позвольте мне спросить, а какие расходы вы берете на себя?</p>	<p>好吧。冒昧地问一句，贵方承担什么费用？</p>

<p>Х. Расходы на сбор, хранение и рассредоточение товара, а также расходы по помещению товара на пристани.</p>	<p>集运、仓储和疏散货物的费用以及占用码头的费用。</p>
<p>Г. Какие сборы взимаются в порту?</p>	<p>港内征收什么样的税？</p>
<p>Х. Лихтерные, лоцманские, портовые, причальные, таможенные, корабельные, карантинные и тому подобные сборы.</p>	<p>驳船费、领港费、港务费、码头费、海关税、吨税、检疫费等。</p>
<p>Г. Можно ли разделить расходы пополам?</p>	<p>这些费用可以分摊吗？</p>
<p>Х. Не возражаем. Мы фрахтуем тоннаж и отгружаем товар в порт назначения, который вы выбрали и мы подтвердили.</p>	<p>不反对。我们负责租船，将货物运到你们指定的、我们确认的到达港。</p>
<p>Г. Вы обязываетесь выполнять все карантинные и таможенные формальности.</p>	<p>贵方应该办理一切检疫手续和海关手续。</p>

<p>Х. Конечно. После того, как только закончим все формальности, мы оформим бортовой коносамент.</p>	<p>当然了, 等我们办理完所有手续之后, 就来办理装运提单。</p>
<p>Г. Когда вы можете поставить нам первую партию товаров?</p>	<p>贵方什么时候可以给我们提供第一批货物?</p>
<p>Х. В конце этого года.</p>	<p>今年年底。</p>
<p>Г. Это нас устраивает. При поставке грузов вы должны учитывать, что это кипованный груз.</p>	<p>这对我们合适。供货时贵方应考虑到这是大包货物。</p>
<p>Х. Не беспокойтесь. Мы постараемся в пределах согласованного срока выполнить погрузки.</p>	<p>请放心, 我们尽力在商定期限内完成运输任务。</p>
<p>Г. Когда товары будут готовы к отгрузке, вы известите нас.</p>	<p>当货物起运时, 贵方要通知我方。</p>
<p>Х. Безусловно. Через три дня после погрузки судна по телексу или факсу сообщим вам.</p>	<p>毫无疑问, 在装船后的3天内, 我们用电传或传真通知贵方。</p>

<p>Г. Не забудьте передать нам водную накладную.</p>	<p>贵方别忘了给我们转来海运运单。</p>
<p>Х. Ваша сторона еще обязана открыть безотзывный аккредитив.</p>	<p>贵方还必须给我方开一个不可撤销的信用证。</p>
<p>Г. Какие данные вы нам сообщите после того, как мы откроем аккредитив?</p>	<p>我们开出信用证后, 贵方准备向我方通报哪些资料呢?</p>
<p>Х. После погрузки товаров мы немедленно сообщим вам название парохода, дату отгрузки, порт назначения, наименование и количество груза, стоимость отгруженного товара, номер коносамента и номер контракта.</p>	<p>货物装运后, 我们马上通知贵方船的名称、发货日期、目的港、货物名称、数量、价格、提单的号码和合同号码。</p>
<p>Г. После получения извещения от вас мы приступим к подготовке разгрузки.</p>	<p>收到贵方通知后, 我们立即着手进行卸货准备工作。</p>
<p>Х. Вы обеспечиваете своевременную разгрузку товаров и транспор-</p>	<p>贵方应确保货物的及时卸货并把货物从港口运到商店。</p>

<p>тируете их от порта до магазина.</p>	
<p>Г. Конечно. Это наша обязанность.</p>	<p>我们会这样做的，这是我方的责任。</p>
<p>Х. Переговоры сегодня были очень плодотворными.</p>	<p>今天的谈判很有收获。</p>
<p>Г. Да. По всем вопросам мы пришли к обоюдному согласию.</p>	<p>是的，我们在所有问题上都达到了一致意见。</p>
<p>Х. Давайте закончим на этом.</p>	<p>让我们到此结束吧。</p>

## 2. 常用句子 • Типовые выражения

1. Мы предлагаем вам два варианта перевозки: морской и железнодорожный. 我们向你们提出两种运输方案：海运和铁路运输。
2. Если вы поставите товары своевременно, то лучше, пожалуйста, морем, а если в более поздние сроки, придется железной дорогой. 如果贵方交货及时，看来海运比较好；如果货交得晚，那就只好由铁路运输。
3. Мы обязуемся выполнять правила международных перевозок. 我们保证执行国际运输条例。

4. У нас разрешение на погрузку, ставьте судно под погрузку. 我们有装货许可证,请安排船只装货。
5. Поставки товаров при морских и речных перевозках будут производиться на условиях FOB порт страны продавца. 海运和河运交货在售方国港口 FOB (船上交货)条件下进行。
6. Расходы, связанные с погрузкой товаров и укладкой их в трюме, а также другие расходы по сдаче товаров несет продавец. 装船费、理舱费和交货的其它各项费用由售方负担。
7. По просьбе покупателя продавцом может быть зафрахтовано судно и товар отправлен в адрес покупателя. 应购方请求, 售方可以租赁船舶, 并且把货物运到购方地址。
8. Наш лихтер стоит на внешнем рейде, помогите выделить причал для разгрузки. 我们的驳船停泊在港外泊地, 请帮助选定卸货的泊位。
9. Мы собрали товар в порт для погрузки, и товар лежит в порту, где занимает площадку, необходимую для других товаров. 我们把货物集中到了装运港, 货物现在堆在港口, 占着其它货物的场地。
10. Если стороны не договорились об условиях фрахтования, то фрахтование судна остается на обязанности покупателя. 如果双方没有能够议定租船条件, 则仍由购方负责租赁船舶。
11. Мы с вами остановились на чартерном рейсе. 我们双方选择了包租的航线。
12. Как рассчитывается полезная грузоподъемность? 如何计算有效载重量?

13. Мы хотели бы уточнить допустимый вес. 我们想弄清楚允许的重量。
14. Как производится расчет стальнойного времени? 如何计算停泊时间?
15. Поставки товаров при железнодорожных перевозках будут производиться на условиях франко-вагон государственная граница страны продавца. 铁路运输交货在售方国国境车上交货条件下进行。
16. Уже определили стоимость железнодорожной перевозки. 铁路运输价格已经定下来了。
17. Часть товаров не приспособлена для транспортировки по железной дороге. 一部分货物不适合铁路运输。
18. Поставки при автомобильных перевозках производятся на условиях франко-российско-китайская граница. 汽车运输交货在中俄国境交货条件下进行。
19. Каждая сторона должна оказывать помощь водителям и транспортникам в оформлении документации у пограничной инспекции и таможни. 各方应帮助对方司机、货运人员办理边境检查和海关检查证件手续。
20. Обе стороны должны обеспечивать разгрузку и погрузку, надлежащее оформление грузовых документов, сдачу и приемку груза по весу и качеству в соответствии с условиями контрактов клиента. 双方应保证装卸和按规定办理货物票据手续, 并按货主合同条款中规定的重量和质量进行交接。

21. Поставки товаров при воздушных перевозках производятся на условиях франко-борт самолета в аэропорту страны продавца. 航空运输交货, 在售方国航空站机仓内交货条件下进行。
22. Ответственность и риск в отношении поставляемого товара переходят с продавца на покупателя с момента погрузки товара на борт самолета. 所交货物的责任和风险, 自货物装到机仓内起, 就由售方转给购方。
23. При отправках товаров по почте расходы, связанные с отправкой посылок, несут продавец и покупатель, каждый на территории своей страны. 由邮局寄发货物时, 售购双方各自负担本国境内有关寄递包裹的费用。
24. В контракте предусматриваются демерредж и диспач, и тут уж не может быть и речи об убытках с вашей стороны. 合同中规定有滞期费和速遣费, 因此这里谈不到贵方的损失。
25. Мы имеем право на минимальный тариф. 我们有权享受最低税率(最低运价)。
26. Несоблюдение правил международных перевозок может привести к срывам в выполнении обязательств. 不遵守国际运输惯例会妨碍履行义务。

### 3. 生词 • Новые слова

транспортировка	运输, 输送
практиковаться	实际运用, 采用

перевозка	从一处运到另一处,调运到
напомнить	提醒
причал	系留处
контейнер	集装箱
СИФ	离岸价格
сезонный	季节的,季节性的
чартер	租船合同
тариф	运价
накладной	贴上的,附加的
рассредоточение	疏散,分散
пристань	码头
взиматься	征收,抽取
лихтерный	驳船的
лоцманский	领港的
причальный	码头的
таможенный	海关的
корабельный	船位的
карантинный	检疫的
фрахтовать	租船运货
безотзывный	不可撤销的
обоюдный	双方的
разгрузка	卸货,卸载

## Урок 15 • О гарантиях

### 第十五 • 课 关于保证条件

#### 1. 课文 • Текст

Х. Теперь приступим к другому вопросу.

Г. Хорошо. Я хотел бы выяснить один вопрос: как вы обеспечиваете качество оборудования?

Х. Во-первых, качество оборудования подтверждается сертификатом о качестве. Мы обязуемся представить вам на каждый комплект оборудования сертификат Государственной инспекции по качеству. Во-вторых, даем вам гарантии на поставляемое оборудование.

现在我们开始谈另一个问题。

好吧。我想搞清楚一个问题，贵方怎样保证设备的质量？

第一，设备的质量由品质证明书予以确认。对每套设备我们都负责向贵方提供由国家商品检验局开具的品质证明书。第二，我们对所供设备提供保证。

<p>Г. Объясните, пожалуйста, конкретнее.</p> <p>Х. Мы несем общую техническую ответственность за изготовление оборудования, за выдачу технических рекомендаций по монтажу оборудования, наладке и пуску его в эксплуатацию.</p>	<p>请您详细解释一下。</p> <p>我方对设备的制造，对设备的安装、调试和投产使用方面所作的技术建议负总的技术责任。</p>
<p>Г. Если изготовленное оборудование не соответствует техническим заданиям, вы должны устранить недостатки и обеспечить выполнение требований, указанных в технических заданиях.</p>	<p>如果制造的设备与技术任务书不符，贵方应负责消除缺陷，并保证达到技术任务书中的要求。</p>
<p>Х. При условии вашего соблюдения технических инструкций по работе оборудования мы гарантируем качество и нормальную работу всего оборудования и достижение показателей рабо-</p>	<p>在贵方遵守设备操作工艺规程的情况下，我们保证全部设备质量并正常运转，并达到附件 1 中规定的工作指标。</p>

<p>ты, указанных в приложении номер один.</p> <p>Г. В течение какого срока?</p> <p>Х. В течение двенадцати месяцев с даты пуска оборудования в эксплуатацию, но не свыше двадцати четырех месяцев с даты пересечения государственной границы последней единицы оборудования в зависимости от того, какой срок из них истекает раньше.</p> <p>Г. Какие обязательства вы берете на себя в течение этого срока?</p> <p>Х. Если ваш персонал будет строго соблюдать наши инструкции по эксплуатации и уходу, то мы будем ответственны за исправление дефектов, замену дефектного</p>	<p>保证期多长?</p> <p>自设备投产之日算起 12 个月, 但不超过最后一批设备通过国境线之日算起的 24 个月, 并以其中最早出现的一个日期为准。</p> <p>这一期限内贵方的义务是什么?</p> <p>如果贵方人员严格遵守我方制订的使用保养规则, 那么我们负责修理更换有缺招的设备并负责排除所有的故障缺陷。</p>
--	--

оборудования и устранение всех неполадок и недоделок.

Г. Если в течение гарантийного срока оборудование окажется дефектным, вы обязаны по нашему предъявлению претензии с приложением рекламационного акта устранить обнаруженные дефекты в кратчайший технически возможный срок, но не позднее трех месяцев с даты получения рекламации путем исправления или замены дефектных частей.

Х. Согласны. Но в течение трех месяцев после замены дефектного оборудования вы должны вернуть нам дефектное оборудование. О дате завершения работ по замене дефектного оборудования вы

如果在保证期内发现设备是有缺陷的，贵方应按我方提供的索赔证明书的要求，在尽可能短的时间内，在技术上用修理或更换有缺陷部件的方法消除发现的缺陷，时间不得超过从收到索赔要求之日起的 3 个月。

同意。但是在更换有缺陷的设备后 3 个月内，贵方应将有关缺陷的设备归还我方。有缺陷设备更换完后的日期应由贵方书面通知我方。

обязуетесь письменно информировать нас.

Г. В случае исправления или замены дефектного оборудования или его частей срок гарантии для основного оборудования должен соответственно продлеваться на время, в течение которого основное оборудование не использовалось вследствие обнаруженного дефекта.

Х. Мы можем установить новые сроки гарантий на оборудование или части, поставленные взамен дефектного. Сроки, равные двенадцати месяцам с даты пуска в эксплуатацию, но не свыше двадцати четырех месяцев с даты поставки указанного оборудования или частей.

在消除缺陷或更换有缺损设备或部件的情况下，主要设备的保证期应相应延长。延长期等于由于发现的缺陷使主要设备不能使用的时间。

我们可以对于新更换的设备或部件规定新的保证期。新保证期从起动投产之日算起 12 个月，但不得超过上述设备或部件供货之日起的 24 个月。

Г. По-моему, это короткий срок для гарантийной эксплуатации. Не могли бы вы еще продлить его?

Х. Извините. Мы предлагаем сроки, принятые в международной практике. Кроме того, до истечения гарантийного срока мы поставим на объект комплект быстроизнашивающихся частей, необходимых для нормальной работы в течение года, за ваш счет.

Г. Спасибо за разъяснение. Мы согласны на период гарантийной эксплуатации в двенадцать месяцев.

Х. Я хотел бы подчеркнуть, что гарантии не распространяются на быстроизнашивающиеся детали, замена которых предусмотрена в течение

依我看, 这个保证期短了一些, 贵方能否再延长一些?

对不起。我们提供的保证期是国际上通用的。除此之外, 在保证期期满以前, 我们将提供成套的磨损配件, 保证工程在一年内正常运转, 费用由贵方负担。

谢谢您的说明。我们同意保证期为 12 个月。

我想强调一下, 本保证不适用于规定在保证期内更换的易损零件以及不是由于我方原因, 而是由于不正确和不慎的操作或超负荷操作, 不

<p>срока, а также на ущерб, возникший не по нашей вине, а из-за неправильного и небрежного обслуживания, или чрезмерной нагрузки, или несоблюдения технических инструкций по перевозке, хранению, монтажу, сборке, пуску и эксплуатации оборудования и т. д.</p>	<p>遵守设备的运输、保管、安装、组装、启动和操作的说明而造成的损失。</p>
<p>Г. Мы считаем ваше требование оправданным и логичным. Мы не возражаем.</p>	<p>我们认为贵方的要求合情合理，我们没有意见。</p>
<p>Х. Я очень рад, что все вопросы решены удовлетворительно.</p>	<p>我很高兴，所有的问题都已圆满解决了。</p>

## 2. 常用句子 • Типовые выражения

1. Какой гарантийный период вы предоставляете?  
贵方能提供多长时间的保修期?
2. Пятнадцать месяцев с даты коносамент, но не более тринадцати месяцев с даты продажи потребителю. 从提单日期起 15 个月，但从出售给用户的日期算起不超过 13 个月。

3. Это наш пробный заказ, и мы заинтересованы в более длительном гарантийном периоде. 这批货物我们是试订, 因此我们希望能有较长的保修期。
4. Гарантии будут действовать при условии точного соблюдения всех наших требований, изложенных в технической документации. 只有在严格履行我们技术文件中所列的全部要求条件下, 这种保证才将有效。
5. Мы гарантируем качество оборудования в течение не более 24 месяцев со дня отгрузки и его нормальную работу в течение 12 месяцев со дня пуска в эксплуатацию. 我们在发货后 24 个月内保证设备质量, 并在设备投入使用后 12 个月内保证其正常运转。
6. В течение гарантийного срока при условии нормальной эксплуатации оборудования поставщик обязан устранить любой дефект, явившийся результатом ненадежной конструкции. 保证期内, 在设备正常使用的条件下, 供方有责任消除一切由不合理的构造而造成的故障。
7. Гарантийный срок на оборудование может быть продлен в случае обнаружения дефектов завода-изготовителя. 如果发现厂家产品有缺陷, 保修期可以延长。
8. Сертификат о качестве будет служить подтверждением качества оборудования. 质量证明书是对设备质量的确认。
9. Гарантийный срок истекает в этом году. 保修期今年到期。
10. Гарантия не распространяется на случай нормального износа и на повреждения, вызванные

небрежным обращением. 此项保证不适用于正常的磨损和由于使用不适当而造成的损坏。

11. Гарантия не распространяется на применение несоответствующих средств производства, неудовлетворительные строительные работы. 本保证不适用于由于采用不当的生产方法, 不能满足土建工作要求而造成的损失。
12. Гарантия не распространяется на изготовленное оборудование с отклонением от наших технических заданий, а также по причине вашего неправильного или небрежного осуществления работ по устранению дефектов. 本保证不适用于制造的设备不符合我方技术任务书的要求以及贵方消除缺陷的方法不正确或不慎重而造成的损失。
13. Мы не несем ответственности за выход из строя оборудования в связи с ненадлежащей эксплуатацией оборудования местным персоналом и после истечения гарантийного срока. 由于工作人员操作设备不正确造成的故障, 以及在保修期满后, 我方对设备故障不承担任何责任。
14. Вы обязаны заменить дефектное оборудование. 贵方应更换有缺陷的设备。
15. Если ваше требование о возврате дефектного оборудования поступило позже трех месяцев после его замены, мы не несем ответственности за сохранность дефектного оборудования. 如果更换设备后超过 3 个月, 贵方才提出归还还有缺陷设备的要求, 则我方不保证有缺陷设备的完整。
16. Вопрос о возврате дефектного оборудования будет решаться представителями двух сторон в ка-

ждом отдельном случае. 退还有缺陷设备问题将由双方代表根据具体情况单独解决。

17. Если дефектное оборудование не будет возвращено в указанный срок, вы должны оплатить за поставленное взамен дефектного оборудование и за расходы по его доставке. 如果在规定的期限内没有归还有缺损的设备，贵方应支付为更换有缺损设备所需的设备费用以及运费。
18. В течение гарантийного срока мы поставим полный комплект запасных частей, к примеру быстроизнашивающиеся, готовые и сменные детали. 在保证期内我们提供全套配件，如：易损零件，现成零件、替换零件。
19. Мы не можем удовлетворить вашу просьбу о продлении гарантийного срока. 我们不能满足贵方延长保修期的要求。
20. Оборудование вышло из строя по причине дефектов завода-изготовителя. 设备发生故障是由于厂家生产的产品有缺陷。
21. Выход из строя оборудования должен быть зафиксирован в акте, подписанном заказчиком и поставщиком. 有关设备故障问题必须载人供订双方所签订的交接书中。
22. В случае выхода оборудования из строя не по нашей вине мы в кратчайший технически возможный срок поставим оборудование взамен вышедшего из строя за ваш счет. 如果设备不是由于我方的原因而损坏，我方在尽可能短的时间内提供更换设备，费用由贵方负担。
23. Если в переданной нам технической документации будут обнаружены какие-либо ошибки, не-

точности или некомплектность, вы обязаны устранить их за свой счет и в кратчайший практически возможный срок, который не будет задерживать выполнения строительно-монтажных работ. 如果在提交给我方的技术文件中发现错误、不准确或不配套, 贵方应在尽可能短的时间内, 在不耽误建设安装工作的情况下, 自费将其修正。

### 3. 生词 Новые слова

рекомендация	推荐, 建议
наладка	调试
пуск	起动, 投产
устранить	排除, 消除
недостаток	缺点, 缺陷
пересечение	横越, 穿过
единица	(计量)单位, 个数
неполадки	毛病, 故障
недоделка	未完成的工作
рекламация	索赔
исправление	排除, 改正
возвратить	归还, 偿还
истечение	过去, 期满
быстроизнашивающийся	磨损很快的, 很快磨损的
распространяться	适用于
предусмотреть	规定, 含有.....规定
ущерб	损失
чрезмерный	过分的, 过度的
нагрузка	负荷, 负载

## Урок 16 • Урегулирование претензий

### 第十六 • 课 解决索赔

#### 1. 课文 • Текст

Г. Мы пришли к вам сегодня с неприятными известиями. Последняя партия оборудования, полученная нами, была полностью забракована нашим клиентом.

Х. Мы уже получили ваше предварительное сообщение по телексу. Расскажите еще раз подробнее.

Г. Из двадцати ящиков оборудования десять прибыло в поврежденном водной состоянии. Содержимое шести ящиков оказалось испорченным гвоздями, которые прошли

今天我们给贵方带来了不愉快的消息。我们最近收到的一批设备被我们客户认定完全是废品。

我们已经收到贵方预先发来的电传通知，请您讲得再详细一些。

运到的 20 箱货物中，有 10 箱遭到水渍，有 6 箱被盖上的钉子钉穿而受到损坏，其它设备的损坏是由于用有缺陷材料制作而造成的。

внутри сквозь крышки ящичков, повреждение остальной части оборудования произошло вследствие дефектного материала.

Х. К сожалению, в вашем сообщении не указаны дата и место составления акта, дата и номер морского коносамента, дата получения груза, номер и дата контракта, номер ящика, перечень поврежденных товаров, ссылка на номер и дату упаковочного листа и отгрузочной спецификации, состояние упаковки вскрываемого ящика.

Г. У нас есть соответствующие протоколы и акты, составленные экспертами и инспекторами.

Х. Но акт экспертизы не подписан нашим пред-

很遗憾，在贵方的通知中并没有注明签发证书的日期和地点、海运单日期和编号、收到货物的日期、合同号和日期、包装箱号、损伤货物清单、装箱单号和日期、发货明细单及所拆包装箱的包装状况。

我们具有鉴定人、检验员编制的有关记录和证明书。

但是我们代表没有在鉴定证书上签字，再说我

ставителем. К тому же мы имеем право командировать своего специалиста для осмотра и испытания оборудования на месте.

Г. Мы не отрицаем этого. Факт остается фактом. А как насчет поврежденного оборудования?

Х. Представители приняли оборудование на заводе-изготовителе, что подтверждает акт о приемке оборудования. Затем оборудование было погружено на судно без оговорок капитана о повреждениях. Коносамент чистый.

Г. Акт капитана может подтвердить это.

Х. Согласно акту капитана, судно попало в шторм во время плава-

方有权派自己的专家到现场对设备进行检查和试验。

我们不否定这点。可是事实总归是事实，那些损坏的设备该怎么办？

贵方代表是在制造厂验收设备的，设备检验证书可以证明这一点。随后设备装船，也没有船长关于设备损坏的预先声明。提单没有任何记载。

船长的证明书可以证实这一点。

根据船长证明书所述，船在航行中遇到风暴，结果船遭到损坏，从而

ния. В результате судно получило повреждения, которые, в свою очередь, повлекли за собой порчу части груза.

Г. Мы плохо знали о таких обстоятельствах дела. Примем это к сведению.

Х. В связи с этим мы считаем, что убытки, понесенные вами вследствие порчи остальной части товара, должны быть возмещены вашей страховой компанией, так как поставка предусматривалась на условиях КАФ. Позвольте мне передать вам соответствующие заверенные документы, с тем чтобы вы могли обратиться за возмещением убытков в страховую компанию.

Г. Спасибо. Мы немедленно передадим дело в

也就使这部分货物受损。

我们对这些情况太不了解，可以考虑这点。

鉴于这种情况，我们认为，贵方因这部分货物损坏而遭受的损失应由贵方保险公司赔偿，因为供货是规定按成本加运费价格条件进行的。我现在把有关证明文件交给您，以便贵方能向保险公司索赔。

谢谢，我们立即把这些材料交给保险公司。但

страховую компанию. Но нельзя согласиться с тем, что все обнаруженные нами дефекты возникли в процессе транспортировки груза, то есть в пути. Испытания вашего оборудования показали, что имеются производственные дефекты. Мы составили акт испытания.

Х. Я уже говорил, что при обнаружении дефектов оборудования вы должны направить нам заказным письмом претензии с приложением рекламационного акта, обосновывающего претензию, составленного с обязательным участием наших представителей.

Г. Что должен содержать в себе акт?

Х. Кроме того, о чем мы уже говорили, обя-

是不能说，我们所发现的全部缺陷是在货物运输过程中，也就是是在途中发生的。贵方所供设备的试验情况表明，设备有工艺缺陷。我方编制了试验记录。

我已经说过，在发现设备缺损时，贵方应以挂号信方式向我方发出索赔要求，并附有必须有我方代表参加制定的作为索赔依据的索赔证书。

证书应包括些什么？

除了我们刚才说的那些以外，还应有缺损设备

зательно наименование и количество дефектного оборудования, описание дефектов и причин их возникновения, а также конкретные ваши требования и т. д.

Г. Хорошо. Мы приглашим ваших специалистов к нам. Но мы имеем право заявить претензию в отношении дефектного оборудования, как оговорено в контракте. Если вы не согласны возместить убытки, мы будем вынуждены передать дело на рассмотрение в арбитраж.

Х. Мы понимаем ваше стремление к быстрейшему решению вопроса по данной рекламации, но обе стороны должны, прежде всего, выяснить, по чьей вине произошли эти убытки.

的名称和数量、缺损产生的原因描述以及贵方的具体要求等。

好吧，我们邀请贵方专家到我国去。但正如合同所规定的，我方有权对有缺陷的设备提出索赔。如果你方不同意赔偿损失，我们被迫将此事提交仲裁部门审理。

我们理解贵方对解决这项索赔的迫切心情，但双方应首先搞清楚这些损失的造成是哪一方的责任。

Г. Рекламация — неприятное дело ни для вас, ни для нас. Но это тоже в порядке вещей. Раз она уже предъявлена, то нужно решить этот вопрос как следует, чтобы не повторилось такой ситуации в дальнейшем.

Х. Мы вполне разделяем вашу точку зрения. Какое-нибудь решение относительно рекламации на оборудование у вас есть?

Г. Мы предлагаем два варианта: вернуть товар или заменить его.

Х. Всесторонне проанализировав положение дел, мы пришли к следующему решению: относительно шести ящиков, пробитых гвоздями, мы возместим вам убытки в соответствии с фактиче-

ноту для вас, или для нас. Но это тоже в порядке вещей. Раз она уже предъявлена, то нужно решить этот вопрос как следует, чтобы не повторилось такой ситуации в дальнейшем.

Мы полностью согласны с вашим мнением, и вы вполне разделяете нашу точку зрения. Какое-нибудь решение относительно рекламации на оборудование у вас есть?

Мы предлагаем два варианта: вернуть товар или заменить его.

С учетом всего вышесказанного, для 6 коробок, поврежденных гвоздями, мы возместим вам убытки в соответствии с фактическими данными. Для 4 коробок, поврежденных гвоздями, мы предлагаем вам два варианта: вернуть товар или заменить его.

<p>скими потерями, понесенными вами, что касается четырех ящиков, в которых обнаружены дефекты, вы сами устраните дефекты оборудования, а мы вам полностью возместим расходы. Вас это устраивает?</p>	
<p>Г. Это справедливое решение, и мы его принимаем. У нас еще есть другой вариант — сделать уценку общей стоимости оборудования.</p>	<p>这样解决合理。我们同意贵方的意见，我们还有一个解决方法，对设备的总价贬值。</p>
<p>Х. Какую уценку вы предлагаете?</p>	<p>您建议贬值多少？</p>
<p>Г. В четыре процента.</p>	<p>贬值 4%。</p>
<p>Х. Ну что ж, пойдём вам навстречу.</p>	<p>好吧，我们同意你们的要求。</p>

## 2. 常用句子 • Типовые выражения

1. Претензии по качеству оборудования, исключая случаи, за которые непосредственно ответствен-

ный орган транспорта, могут быть предъявлены поставщиком в течение гарантийного срока. 在保证期内向供方就设备质量问题提出索赔，但直接由运输部门负责的质量问题除外。

2. Датой заявления претензии считается дата почтового штемпеля вашего заказного письма. 提出索赔的日期应以贵方挂号信上的邮局邮戳日期为准。
3. Заявление претензии в отношении дефектного оборудования не даст вам права отказываться от принятия и оплаты как этого оборудования, так и любого другого, поставляемого по настоящему контракту. 贵方有权对有缺陷的设备提出索赔，但无权拒收或拒付该设备及根据本合同提供的其他设备费用。
4. Вы должны дать ответ нам по существу полученной претензии в течение 45 дней с даты ее получения. 贵方收到索赔要求后 45 天内，根据收到的索赔要求给我方答复。
5. Мы располагаем убедительными доказательствами для основания претензии. 我们具有令人信服的证据证明索赔要求是合理的。
6. Мы пользуемся своим правом потребовать от вас возмещения убытков за задержку в поставке товаров. 我方有权要求贵方赔偿因货物迟交而造成的损失。
7. Мы считаем претензию необоснованной. 我们认为索赔是无根据的。
8. Вам придется обратиться с претензией в вашу страховую компанию. 贵方只好向保险公司提出索赔。

9. Что касается повреждения части товара, то мы можем либо возместить стоимость поврежденного товара, либо произвести немедленную замену. 至于部分货物的损坏问题, 我们可以赔偿受损货物的价款, 也可以立即换货。
10. Относительно остальной части товара мы вынуждены отклонить вашу претензию. 至于其余货物, 我们不得不拒绝贵方的索赔。
11. Характер повреждений указан в рекламационном акте. 损坏的性质已在索赔证明书中注明。
12. Мы понесли серьезные убытки, поэтому настоятельно просим вас обеспечить быструю замену поврежденного оборудования и допоставку недостающего оборудования. 我方蒙受了严重损失, 因此我方坚决要求贵方保证迅速更换损坏的设备并补交短少的设备。
13. В связи с вышеизложенным мы не можем удовлетворить вашу претензию. 鉴于上述情况, 我们不能满足贵方的索赔要求。
14. Просим вас принять более действенные меры с тем, чтобы как можно скорее закрыть данную рекламацию. 请贵方采取较为有效的措施, 以便尽快解决这项索赔问题。
15. Ваши аргументы убедительны. Мы урегулируем эти претензии за наш счет. 贵方理由令人信服, 我们将解决这些异议, 其费用由我们承担。
16. Любые вопросы, связанные с рекламацией, можно успешно решить, если к этому приложат усилия обе стороны. 只要双方作出努力, 任何索赔都是可以顺利解决的。

17. Претензии по количеству поставляемого оборудования могут быть предъявлены в течение 6 месяцев с даты пересечения границы соответствующей единицы оборудования. 自相应设备通过边境之日起计算，6个月内提出所供设备数量不足的索赔要求。
18. Если вы задержите передачу товаров против установленных в контракте сроков более чем на 45 дней, вы обязаны уплатить нам пеню. 如果贵方违反本合同所规定的期限，延误提交货物的时间达45天以上，贵方应向我方支付罚金。
19. Пеня исчисляется от стоимости непоставленного в срок оборудования сверх 45 дней просрочки. 超过45天宽限期后，罚金根据延期交货的设备的价格计算。
20. Уплата пени не освобождает вас от поставки оборудования, в отношении которого имела место просрочка. 支付罚金并不解除贵方对延期设备的供货。
21. У оборудования есть качественные дефекты, мы просим произвести уценку общей стоимости оборудования. 设备有质量缺陷，我们要求对设备总价进行贬值。
22. Вы обязаны уценить оборудование за снижение качества в целом. 贵方应对整个设备质量降低进行贬值。
23. Лучше урегулировать дело дружественным путем, чем передавать его на рассмотрение в арбитраж. 用协商的办法解决争论，比交付仲裁机关好。

24. Вы должны представить в арбитраж легализованную доверенность, акт-рекламацию и исковое заявление. 贵方应向仲裁机关提交经过公证的委托书、索赔证书和诉讼书。

### 3. 生词 • Новые слова

забраковать	成为废品
испорченный	弄(损)坏了的
ссылка	辅助,说明
протокол	笔录,记录
инспектор	检查员,监察员
отрицать	否认,不承认,否定
капитан	船长
шторм	风暴,巨风
повлечь	招惹,招致
порча	破坏
страховой	保险的
КАФ	成本加运费价格条件
возмещение	赔偿
обосновывать	作为证据,成为依据
описание	描述
возместить	补偿,赔偿
рассмотрение	审核,审理
арбитраж	仲裁
ситуация	形势,情况
проанализировать	分析
справедливый	公正的,正确的,真实的
уценка	降价,削价

## Урок 17 • Подписание контракта

### 第十七 • 课 签署合同

#### 1. 课文 • Текст

<p>Х. Садитесь, пожалуйста. Угощайтесь, вот кофе, чай и конфеты.</p>	<p>请坐，请喝咖啡，喝茶，吃糖。</p>
<p>Г. Спасибо. Вы очень любезны. Мы очень тронуты вашим вниманием, нам даже неловко.</p>	<p>谢谢，你们太客气了。我们非常感动，甚至感到不好意思。</p>
<p>Х. Ну что вы. Вы же наши гости. Мы, как хозяйева, должны как следует заботиться вас.</p>	<p>这没什么，你们是我们的客人。我们作为东道主，应该好好招待客人。</p>
<p>Г. Мы очень вам признательны за вашу работу. Давайте перейдем к делу.</p>	<p>我们非常感谢你们。让我们开始谈吧。</p>
<p>Х. Пожалуйста.</p>	<p>请吧。</p>

Г. В июне вы побывали в нашем городе с визитом и обе наши стороны провели дружеские переговоры о компенсационной торговле. Но из-за разногласия в некоторых конкретных вопросах мы не пришли к соглашению. В этот раз мы приехали сюда, чтобы найти решение, приемлемое для обеих сторон, и подписать контракт.

Х. В эти дни мы совместно обсудили детали контракта, эти детали являются базой для его подписания.

Г. Да. Мы считаем, что все вопросы уже решены удовлетворительно. Как по-вашему, можно ли сегодня подписать контракт?

Х. Мы очень рады, что нам удалось прийти к

6 月份你们到我市进行了访问，我们双方就补偿贸易问题进行了友好的谈判。但因为某些具体问题上的分歧，我们未能达成协议。这次我们到这儿来，就是为了寻找双方都能接受的解决办法和签订合同。

这些天来，我们共同讨论了合同的细节。这些细节都是签署合同的基础。

是的。我们认为，所有的问题都已圆满地解决了。贵方认为今天能签署合同吗？

我们非常高兴，我们之间达成了彼此都能接受

<p>взаимоприемлемому решению. Мы готовы подписать контракт. Но у нас осталось еще несколько маленьких вопросов, которые должны быть уточнены.</p>	<p>的解决方案。我们准备签合同，但还剩下几个小问题，应该进一步明确。</p>
<p>Г. Какие именно?</p>	<p>请讲。</p>
<p>Х. Согласно нашей обычной практике, если в контрактной цене появляются дробные цифры, эти цифры округляются и доводятся до целых.</p>	<p>根据我们通常的做法，如果在合同价格上出现小数部分，小数部分应当四舍五入，化为整数。</p>
<p>Г. Мы не согласны с округлением дробных цифр, предлагаем оставить десятые и сотые доли.</p>	<p>我们不同意四舍五入，我们建议小数点后面保留两位数字。</p>
<p>Х. Мы не возражаем. В приложении № 2 к контракту, то есть в перечне наименований и объема поставляемых вами товаров, некоторые то-</p>	<p>我们同意。在合同附件 2，即贵方向我方供货名称和数量一览表中，有些商品不适合我们的要求。我们请求将它们换成别的商品，并建议</p>

вары не устраивают нас (не полностью соответствуют нашим требованиям). Мы просим заменить их другими товарами и предлагаем подписать оговорку к приложению № 2: на основе контрактной цены китайская сторона может с согласия российской стороны вносить изменения в номенклатуру товаров в сумме, эквивалентной контрактной цене, учитывая рыночный спрос Китая. Как вы на это смотрите?

Г. В таком случае мы предлагаем написать еще одно примечание к приложению № 2: «Настоящее приложение вступает в силу после передачи Продавцом номенклатуры товаров с окончательным утверждением».

在附件 2 下面添写一个附加条款：《在合同价格的基础上，中方经俄方同意，可以从中国市场需求出发，对相当于合同价格的货物名称表进行修改。》你们看怎么样？

在这种情况下，我们建议在附件 2 上再写上一条备注：《本附件自卖方递交最后确认的货物名称表之后生效》。

Х. В принципе мы согласны. Вот это один рабочий экземпляр контракта на русском языке и на китайском. Перед нашим разговором я проверил и заметил один маленький вопрос, чисто технического порядка.

Г. Какой вопрос? Укажите, пожалуйста.

Х. В приложении № 1 тексты на русском и китайском языках одинаковы по содержанию, но русский текст разделен на три пункта, а китайский — только на два. Чтобы не вызвать затруднение в переписках, лучше было бы согласовать оба текста и по пунктам.

Г. Верно. Спасибо, что вы так внимательны ко всем деталям нашего

原则上同意，这是一份这次谈判使用的俄、中文合同，在我们讨论之前我校对了一下，发现一个纯技术性的小问题。

什么问题，请指出来。

在附件 1 中，俄文和中文内容相同，但俄文分为三点，而中文只分为两点。为了避免在来往函电中引起麻烦，最好把两种文本在分点的数量上也统一起来。

对。感谢您对合同的细节那么注意。我们把它们统一起来。但是我还

соглашения. Мы так и сделаем. Но у меня еще одно замечание. В части «Тара, упаковка и маркировка» в первом пункте в китайском тексте написано: «Упаковка — картонные или деревянные ящики», а в русском тексте: «Упаковка — картонные и деревянные ящики». Просим вас привести этот пункт в полное соответствие с русским текстом.

Х. Хорошо. Все эти вопросы не сложно решить. Можно подписать контракт.

Г. Вы хотите подписать сегодняшним числом?

Х. Напишите, пожалуйста, двадцатое число, потому что мы уже так напечатали.

有一点意见，在《包皮、包装及标记》部分中，第一点的中文是《纸箱或木箱包装》，而俄文是“纸箱和木箱包装”。请你们把这一点同俄文完全一致起来。

好的，所有的问题都好解决。可以签合同了。

签今天的日期吗？

我们已经打上了 20 号，所以请签上 20 号。

<p>Г. Ну что ж, двадцатое так двадцатое. Какой номер контракта?</p>	<p>好吧，20号就20号。合同号是多少？</p>
<p>Х. Номер контракта — 93 СА 001.</p>	<p>合同号为 93СА001。</p>
<p>Г. Прекрасно!</p>	<p>好极了。</p>
<p>Х. Тогда парафируйте, пожалуйста. Сколько копий вам нужно?</p>	<p>请您在每一份上签字吧。你们要几份副本？</p>
<p>Г. Нам нужно три экземпляра контракта — оригинал и две копии.</p>	<p>我们要一式三分：一份正本，两份副本。</p>
<p>Х. Мы вам приготовим. Разрешите поздравить вас с таким большим контрактом.</p>	<p>我们一定准备好。请允许祝贺您签了这么大的合同。</p>
<p>Г. И вас тоже. Позвольте еще раз поблагодарить вас за конструктивный деловой подход к решению вопросов, которые сдерживали подписание контракта.</p>	<p>我们也同样祝贺你们。您本着建设性的、求实的态度协助解决了影响签订合同的若干问题。请允许我再次向您表示感谢。</p>

<p>Х. Контракт подписан при общих усилиях. Мы желаем установить длительное сотрудничество с вами.</p>	<p>合同是在我们双方共同努力下签署的，我们希望同贵方建立长期的合作关系。</p>
<p>Г. Да. Это только начало. Мы глубоко уверены, что мы станем хорошими, надежными, верными партнерами в сотрудничестве.</p>	<p>是的。这只是一个开端。我们深信，我们会成合作上的可靠的忠实的好伙伴。</p>
<p>Х. Сегодня мы приглашаем вас на ужин, чтобы отметить подписание контракта.</p>	<p>今天我们邀请你们出席晚宴，庆祝合同的签字。</p>
<p>Г. Спасибо за приглашение.</p>	<p>谢谢您的邀请。</p>

## 2. 常用句子 • Типовые выражения

1. Мы согласны с условиями вашего проекта контракта. 我们同意贵方合同草案的条款。
2. У нас есть ряд замечаний по некоторым статьям общих условий контракта. 我们对合同总则的某些条款有些意见。

3. Мы хотели бы выяснить несколько вопросов, связанных с технической частью контракта. 我想了解一下与合同技术部分有关的几个问题。
4. Мы в принципе согласны с изменениями и поправками к контракту. 我们原则上同意对合同的变动和修改。
5. Мы поручим нашим экспертам и юристам подготовить контракт к подписанию. 我们请我们的专家和法律顾问准备好合同，以便进行签署。
6. Принципиальные вопросы по взаимной договоренности могут быть включены в дополнение к контракту. 双方协议的原则问题可以载入合同的补充书里。
7. Мы предлагаем подписать дополнительное соглашение об аннуляции поставки. 我们建议就撤销供货问题签署一个补充协议。
8. В течение недели мы подготовим вам проект контракта. 在一个星期内我们给你们准备好合同草案。
9. Когда вы предполагаете подписать контракт? 你们打算什么时候签署合同?
10. Мне хотелось бы передать вам для изучения наш проект контракта. 我想把我们合同草案交给你们研究。
11. Вы заключили долгосрочный или срочный контракт? 你们签署了长期合同还是定期合同?
12. Приложение уже готово, нужно только изменить срок поставки, а текст контракта надо перепечатать по типовому контракту. 附件已经做好了，只要改一下交货期就行了，但合同条款要按标准合同重打。

13. Внести в пункты контракта те, по которым мы договорились. 请把我们谈妥的事项列入合同里。
14. Остальные условия проекта контракта приемлемы для нас. 合同草案的其余条款我们都能接受。
15. Если в данном случае вы не согласитесь с нашими ценами, то мы вынуждены не подписать контракт. 如果在这种情况下你们不能同意我们的价格, 那我们确实无法签署合同。
16. Вы же не соблюдали графика погрузки, предусмотренного в контракте. 贵方没有遵守合同所规定的装货进度表。
17. Почему вы прекращаете выполнение контрактных обязательств? 为什么你们停止履行合同义务?
18. Мы не уклоняемся от выполнения контрактных обязательств, а только приостанавливаем. 我们不是逃避履行合同, 而是暂时停止。
19. Мы просим изменить контракт именно потому, что технические условия этих двух типов отличаются друг от друга. 正是因为这两种型号的技术条件不同, 我们请求更改合同。
20. Просим как можно скорее сделать нам письменное сообщение об изменении контракта. 请你们尽快给我们做出合同更改通知书。
21. Если вы подтвердите цену и сообщите нам номер контракта, мы начнем поставки. 如果贵方确认价格, 请将合同号通知我们, 我方即开始供货。
22. После переговоров обе стороны дополнили статью контракта. 谈判以后, 双方补充了合同条款。
23. Это общие условия контракта, а не специальные. 这是合同的总则, 不是具体条款。

24. Эта чисто техническая работа не займет много времени, и мы можем назначить подписание контракта на сегодня вечером. 这个纯技术性的工作不会占用很多时间, 我们就订于今天晚上签订合同。
25. Мы согласны продлить срок действия контракта. 我方同意延长合同的有效期。
26. Это один оригинал и две копии контракта на китайском языке. Сверьте их, пожалуйста. 这是中文合同: 一份正本, 两份副本。请核对一下。
27. Настоящий контракт составлен на двух языках. Оба текста имеют одинаковую силу. 本合同以两种文字书就, 两种文本具有同等效力。

### 3. 生词 • Новые слова

компенсационный	补偿的
дробный	分数的
округляться	成为整数
заменить	代替, 替换
номенклатура	名称表
примечание	附注, 注释
переписка	通信
парафировать	草签, 缩写签字
копия	副本, 抄本
оригинал	原文
подход	态度
отметить	庆祝, 纪念

## Урок 18 • Прощальный банкет

### 第十八 • 课 送别宴会

#### 1. 课文 • Текст

Х. Добрый вечер!	晚上好!
Г. Добрый вечер!	晚上好。
Х. Завтра вы уезжаете. Вы нуждаетесь в какой-либо помощи с нашей стороны?	明天你们走，还有什么事需要我们帮忙吗？
Г. Спасибо. Мы купили в Москве обратный билет. Уже подтвердили его. Все в порядке.	谢谢，我们在莫斯科买了返程票。票已经签好，没有什么可办的了。
Х. Прошу к столу. Продолжим нашу беседу за ужином, будьте как дома.	请入席。咱们边吃边谈吧，请你们就像在自己家里一样。
Г. Какой роскошный стол! Сколько же нужно потратить времени и	啊，多么丰盛的宴席！这要花费多少时间和心血才能做出这么好看的

сил, чтобы так красиво приготовить блюда! Их даже жалко трогать.

Х. Сегодня мы здесь собрались, чтобы отметить подписание контракта и проводить вас.

Г. Очень тронуты. Во время пребывания вы провели большую работу и оказали нам много услуг. Мы все время чувствовали вашу заботу и внимание. Мы всей душой благодарим вас за все, что вы сделали для нашей делегации.

Х. За это время обе наши стороны интенсивно и плодотворно работали и мы подписали много контрактов. Это результаты общих усилий обеих сторон.

Г. И все же мы многим вам обязаны. Все, что

菜肴。我都舍不得去碰它。

今天我们在这里聚会，是为了庆祝合同签字和为各位饯行。

非常感谢。在逗留期间，贵方做了大量的工作，对我们帮助很大。每时每刻我们都感到了你们的关心和照顾。为此，衷心地感谢你们为我们代表团所做的一切。

在这段时间内，我们双方进行了紧张而卓有成效的工作，并签署了很多合同这是我们双方共同努力的结果。

但是在很多方面还是要归功于你们。该办的事

надо, уже сделано. Можно с уверенностью сказать, что мы успешно выполнили поручения.

Х. Ну вот, мы с вами заговорились и забыли, что стоит на столе, а ведь китайские блюда надо есть горячими, иначе они теряют вкус. Пожалуйста, угощайтесь сами, берите что вам нравится.

Г. В России принято произносить тосты. Позвольте мне предложить первый тост за нашу встречу, за успехи в нашей плодотворной работе!

Х. Наши отношения строятся на уважении и взаимовыгодной основе. Выпьем за нашу дружбу!

Г. А, кстати, что это такое — вот этот феникс?

都办完了。可以说，我们顺利地完成了任务。

唉呀，我们只顾了聊天，都忘了吃了。要知道中国菜必须趁热吃，否则味道就差了。请别客气。喜欢吃什么，请随使用。

俄国有祝酒的习惯。请允许我先来祝酒：为我们的幸会，为我们卓有成效的工作成绩干杯！

我们的关系是建立在互相尊重和互利基础上的。为我们的友谊干杯！

顺便问一下，有只凤凰的这道菜是什么菜？

Х. Это холодные закуски, их здесь двенадцать видов: мясо, овощи, утиная печенка, медуза и другое.

Г. Как все тонко нарезано! Прямо настоящее произведение искусства.

Х. Китайские ресторанные блюда отличаются цветом, ароматом, изысканным вкусом и красивым оформлением. Вообще говоря, китайцы — большие гурманы.

Г. Я в этом убежден. Мне рассказывали, что в Китае различают четыре основных вида китайской кухни — шаньдунскую, сычуаньскую, цзянсу-чжэцзянскую и гуандунскую.

Х. Вы правы! Кроме этого в каждой провин-

это холодные закуски, из 12 различных блюд, среди них: мясо, овощи, утиная печень, морские водоросли и др.

切割真精巧!简直是一件真正的艺术品。

中国菜讲究色、香、味、形。一般地说,中国人很讲究饮食。

对这点我深信不疑。有人告诉我,中国烹调技术主要分为四大派系——山东、四川、江浙、广东。

您说得对!除此之外,每个省市都有其独特风

ции своя кухня. Вы не хотите попробовать нашу китайскую водку?

Г. Спасибо. Я крепкие напитки не употребляю.

Х. Тогда, пожалуйста, легкое вино, пиво.

Г. Пиво, пожалуйста.

Х. Очень жаль, что вы так быстро уезжаете на родину. Нам было приятно с вами работать. Надеемся, что вы к нам еще приедете.

Г. И нам тоже жалко с вами расставаться. Мы уже привыкли друг к другу. В совместной работе между нами установилась крепкая дружба.

Х. У нас в Китае есть старинное изречение: «Для настоящих друзей

味的菜肴。您要不要尝尝我们中国的白酒?

谢谢, 我不喝烈性酒。

那就喝点淡葡萄酒, 啤酒。

请来点儿啤酒。

很遗憾, 你们这么快就要回国了。我们很高兴同你们一道工作, 希望你们再来。

我们也舍不得和你们分手。我们彼此已经熟悉, 并在共同的工作中建立起了深厚的友谊。

中国有句老话说得好: 《海内存知己, 天涯若比邻。》虽然我们快离

нет далеких расстояний». Хотя мы скоро расстанемся, но наши сердца всегда будут вместе.

Г. Да. Ни расстояние, ни время — ничто не сможет нас разделить. Как говорится по-русски: «Гора с горой не сходятся, а человек с человеком сойдутся». Надеемся, мы с вами скоро встретимся в нашей стране.

Х. И мы надеемся. Разрешите подарить вам стенной коврик с рисунком Великой Китайской стены. Эта стена — наша гордость и слава. Она символ китайского народа.

Г. Это хороший памятный подарок о Китае. Когда мы посмотрим на него, сразу вспомним о

блестящих воспоминаниях. Прощайте, но наши сердца всегда будут вместе.

是的，不管距离多远，时间多长，都不能把我们分开。俄语中常说：《山和山不能相遇，人与人总能相逢。》希望我们不久能在我国见面。

我们也这样希望。请允许我赠给你们这个织着万里长城图案的壁毯。长城是我们的骄傲和光荣，是中华民族的象征。

这是一件对中国很有纪念意义的好礼物。当我们一看到它，马上会想起我们两国的友谊。

дружбе наших двух стран.

Х. Именно так. У нас есть такая пословица: «Не дорог подарок, дорога дружба».

Г. Совершенно верно. Дружба и сотрудничество — это наилучший подарок. Прошу вас принять наш сувенир. На подарок надо ответить подарком.

Х. Какой большой медный ключ!

Г. Это символ нашего города. Часто так говорят: в чьих руках находится этот ключ, тот нашел доступ к нашему городу, нашел дружбу и жизнь.

Х. Какое подходящее сравнение! Мы уверены, что наша дружба и

正是如此。我们有句谚语说：《礼轻情意重。》

完全正确。友谊和合作这是最好的礼物。也请你们收下我们的礼物。礼尚往来嘛！

多么大的一把铜钥匙！

这是我们城市的象征。人们常常这样说，谁手中握有这把钥匙，谁就找到了通往我们城市的道路，找到了永恒的友谊。

多么恰当的比喻。我们相信我们的友谊将继续发展下去，世世代代传

<p>дальше будет развиваться и передаваться. Пользуясь этим случаем, от имени нашей делегации разрешите еще раз поблагодарить вас за радушное угощение. Приезжайте к нам! Будем ждать.</p>	<p>下去此机会，我代表我们代表团对你们的款待再次表示感谢。欢迎你们到我们国家来！我们等候你们的到来。</p>
<p>Х. Обязательно. Поднимаю последний бокал за наши успехи и дальнейшие контакты и за скорое свидание! Желаю вам счастливого пути!</p>	<p>一定会来的。为我们的成功和继续合作，为我们早日相会干最后一杯！祝你们一路平安！</p>
<p>Г. Спасибо. До новой встречи!</p>	<p>谢谢，再见！</p>
<p>Х. Всего доброго!</p>	<p>再见！</p>

## 2. 常用句子 • Типовые выражения

1. Нам очень приятно сотрудничать с российскими коллегами. 我们很高兴和俄罗斯同行合作。
2. Во время пребывания ваша компания оказала нам во всем большую помощь. 在逗留期间贵公司给了我们很大的帮助。

3. Благодаря вашей помощи мы успешно выполнили задание по закупке товаров. 由于你们的帮助, 我们顺利地完成了采购任务。
4. Мы заинтересованы в сотрудничестве с вами на основе равенства и взаимной выгоды. 我们愿意和你们在平等互利的基础上进行合作。
5. Во время пребывания в вашей провинции я был окружен заботой и вниманием со стороны вас и других ответственных работников.
6. 在访问贵省期间, 我受到您及有关各方面的热情关照。
7. Прошу прощения, если мы были недостаточно внимательны. 请原谅我们照顾不周。
8. На прощание у меня не хватает слов, чтобы выразить свою глубокую благодарность. 在即将离别的时候, 我甚至找不到更好的语言来表达对你们的衷心感谢。
9. Оказывать вам услуги — это наша обязанность. 为你们效劳是我们应该做的。
10. Между нами возникла глубокая дружба, и мне нелегко с вами расставаться. 我们结成了深厚的友谊, 即将分离, 心里充满惜别之情。
11. Я никогда не забуду проведенных с вами дней. 我永远不会忘记和你们相处的日子。
12. Надо сказать, что потенциальные возможности для развития взаимовыгодного сотрудничества еще огромны. 应当说发展互利合作还有很大的潜力。
13. Расширение контактов будет полезно для обеих сторон. 增进交往对我们双方都有好处。

14. Думаю, что в будущем наши связи несомненно будут расти и крепнуть. 我想, 我们之间的联系一定会进一步发展和加强。
15. Увожу с собой дружбу и самые лучшие воспоминания о моем пребывании в Китае. 我带走的是友谊和对中国最美好的回忆。
16. Желаю, чтобы вы все побывали в нашей стране и у меня в гостях. 希望你们大家都能去我国, 并且到我家来作客。
17. Спасибо вам за теплый прием и за все, что вы для меня сделали. 谢谢你们的热情款待和为我所做的一切。
18. Примите, пожалуйста, мой скромный подарок — пусть он вам напоминает обо мне. 请收下我这小小的礼物, 但愿它能使您想起我。
19. Хотя подарок незначительный, но я хочу им выразить дружественное чувство китайских товарищей к народу вашей страны. 礼物虽小, 但我想通过这小小的礼物来表达中国同志对贵国人民的友情。
20. Когда я увижу этот сувенир, мне невольно вспомнится наша радостная встреча. 每当我看到这件礼物时, 我总会想起我们愉快相识的情景。
21. Извините заранее, но именно в этот день мне не удастся вас проводить. 恰好那一天我不能送你们, 预先请你们原谅。
22. Желаю вам приятного путешествия. 祝你们旅途愉快。
23. Надеюсь, мы с вами скоро встретимся. 希望我们不久能见面。

24. Надеемся, что вы к нам еще приедете! 希望你们下次再来。

### 3. 生词 • Новые слова

подтвердить билет	签票,剪票
роскошный	讲究的,华丽的
интенсивный	加强的,强化的
поручение	委托办理的事情,任务
произносить	发表,说出
закуска	冷盘,下酒菜
медуза	水母,海蜇
изысканный	极精致的,极讲究的
гурман	菜肴品评者
расставаться	分别,告别
изречение	名言,格言
символ	象征
доступ	通道,入口
сравнение	比拟,比喻,比较
поколение	代,辈

# **ПРИЛОЖЕНИЕ**

---

附录



## 1. Приглашительное письмо • 邀请函

\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_      Генеральному директору  
на \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_      компании по экономическому  
и техническому сотрудничеству  
господину \_\_\_\_\_

В соответствии с предварительной договоренностью приглашаем делегацию Вашей компании по торговле в составе 7 человек в Киев во второй половине сентября для заключения контракта о торговле по тракторам.

Срок прибытия и состав делегации просим предварительно сообщить.

С уважением

Президент концерна «НГП»

编号

X年X月X日

经济技术合作公司  
总经理先生：

根据事先达成的协议，我们邀请贵公司贸易代表团一行 7 人，于 9 月份下旬到基辅市来签订拖拉机贸易合同。

请提前将代表团成员名单和抵达日期通知我方。  
顺致敬意

《石油天然气工业》联合企业  
总经理

### Типовые выражения

1. Приглашаем Вас на... 邀请贵方.....
2. Имеем честь пригласить посетить... 荣幸地请贵方访问.....
3. Разрешите нам пригласить Вас на... 请允许我方邀请贵方.....
4. Позвольте нам пригласить Вас посетить... 请允许我方邀请贵方访问.....
5. Просим ваших представителей посетить... для ознакомления с... 谨邀请贵方代表参观.....以了解.....
6. Мы будем весьма благодарны, если Вы сможете посетить... 如蒙来访....., 我方将深为感激。
7. Мы будем признательны, если Вы сможете посетить... 如蒙贵方访问....., 我方将甚为感激。
8. Мы были бы весьма благодарны, если бы Вы смогли посетить... 贵方如能来访....., 我方将极为感谢。
9. Мы были бы обязаны, если бы Вы смогли посетить... 贵方如能来访....., 我方将深为感激。

## 2. Письмо-просьба • 请求函

Уважаемый директор \_\_\_\_\_!

Обращаемся к Вам с просьбой прислать нам список товаров народного потребления, которыми Вы интересуетесь, и мы с удовольствием сообщим Вам наши цены.

С уважением

Директор \_\_\_\_\_

«\_\_» \_\_\_\_\_ г.

尊敬的经理：

请将贵方感兴趣的日用消费品的清单寄给我们一份，我们即向贵方报价。

此致

敬礼

经理

X年X月X日

### Типовые выражения

1. Обращаемся к Вам с просьбой... 恳请贵方.....
2. Мы просим Вас выслать... 我方请贵方发送.....
3. Не откажите в любезности направить... 务勿拒绝寄来.....为荷。

4. Не могли бы Вы сообщить... 贵方能否告知.....
5. Мы обязаны, если Вы подтвердите... 若蒙确认....., 深感荣幸。
6. Будем благодарны, если сможем получить... 如能获得....., 将深表谢意。
7. Желательно было бы получить... 我方意欲获得...
8. Нам хотелось бы ознакомиться с... 我方甚盼了解.....
9. Ссылаясь на Ваше письмо от..., просим... 根据贵方.....来函, 请.....
10. В ответ на Ваше письмо от... просим... 兹复贵方.....来函, 我方请求

### 3. Письмо-сообщение • 通知函

Уважаемый директор \_\_\_\_\_!

Сообщаем, что на теплоход «Восток» погружено 30 тысяч тонн твердой продовольственной пшеницы.

С уважением

Директор \_\_\_\_\_

«\_\_» \_\_\_\_\_ г.

尊敬的经理:

《东方》号轮已装运 3 万吨硬质小麦。特此告知。

此致

敬礼

经理

X 年 X 月 X 日

## Типовые выражения

1. Ставим Вас в известность, что... 谨告知贵方.....
2. Считаем необходимым поставить Вас в известность, что... 我方认为必须通知贵方.....
3. Сообщаем к Вашему сведению, что... 兹通知贵方.....
4. Доводим до Вашего сведения, что... 谨告知贵方.....
5. Нам приятно сообщить, что... 我方愉快地告知.....
6. Имеем честь сообщить, что... 荣幸地奉告.....
7. Ссылаясь на телефонный разговор, сообщаем, что... 按双方电话洽谈, 兹通知.....
8. В ответ на Ваше письмо от... извещаем, что... 兹答复贵方.....来函, 特此告知.....
9. В ответ на Ваше письмо от... информируем, что... 谨复贵方.....来函, 特告知.....
10. В дополнение к нашему письму от... уведомляем, что... 兹对我方.....致函予以补充, 特此告知.....

### 4. Письмо-благодарность • 感谢函

Уважаемый директор \_\_\_\_\_!

Благодарим Вас за Ваше письмо от 5 октября с. г.  
Мы приняли к сведению, что товары по нашему заказу № 2639 будут отгружены в срок.

С уважением

Директор \_\_\_\_\_

«\_\_» \_\_\_\_\_ г.

尊敬的经理：

贵方今年 10 月 5 日来函收到，谨此致谢。我们已经得悉，我方第 2639 号订单的货物将如期发运 c  
此致

敬礼

经理

X 年 X 月 X 日

### Типовые выражения

1. Благодарны за... 感谢.....
2. Мы благодарим Вас за... 我方感谢贵方.....
3. Мы признательны Вам за то, что... 我方衷心感谢贵方.....
4. Выражаем благодарность за то, что... 对.....我方表示感谢。
5. Выражая благодарность за Ваше письмо от... 感谢贵方.....来函，兹奉告.....
6. Мы получили Ваше письмо от..., за которое Вас благодарим. 贵方.....来函欣悉，为此我方向贵方表示感谢。
7. Мы получили Ваше письмо от..., за которое Вам очень признательны. 贵方.....来函欣悉，为此向贵方表示深深感谢。
8. Заранее благодарим Вас за... 对贵方.....我们预致谢意。
9. С благодарностью подтверждаем... 我方确认.....并表示谢意。

## 5. Сопроводительное письмо • 送件函

Уважаемые господа!

В приложении к настоящему письму направляем Вам подписанный нами контракт № 050-09/42811 в двух экземплярах.

Просим Вас подписать оба экземпляра данного контракта и один из них выслать обратно в наш адрес.

Благодарим Вас заранее.

С уважением

Приложение: контракт № 050-09/42811 в двух экземплярах.

尊敬的先生们：

随函寄上我方已签字的第 50 — 09/42811 号合同一式两份。请在两份合同上签字并将其中一份寄还我方。

预致谢意。

此致

敬礼

附件：第 50 — 09/42811 号合同两份。

### Типовые выражения

1. Выражаем удовольствие по поводу Вашего письма от... и высылаем... 贵方.....来函欣悉，兹寄发.....

2. Мы рады направить Вам... 我方高兴地寄奉贵方.....
3. Направляем Вам в приложении... 随函附奉贵方.....
4. Посылаем Вам с этим письмом... 随此函寄奉贵方.....
5. Посылаем заказной бандеролью... 兹以挂号印刷品邮寄.....
6. Высылаем сегодняшней почтой... 今日邮寄
7. Направляем почтовой посылкой... 兹寄上..... 邮包
8. Ссылаясь на нашу договоренность, посылаем... 根据双方协议, 现送上.....
9. Согласно Вашей просьбе посылаем... 按贵方请求现寄上.....
10. В соответствии с дополнительным протоколом на... 根据.....年补充协议书谨寄奉.....

## 6. Письмо-подтверждение • 确认函

Уважаемый господин \_\_\_\_\_!

Подтверждаем с благодарностью получение Вашего заказа и приступаем к его исполнению.

С уважением

Директор \_\_\_\_\_

«\_\_» \_\_\_\_\_ г.

尊敬的先生：

贵方订单已经收到，谢谢。该订单我们已开始执行。

此致

敬礼

经理

X年X月X日

### Типовые выражения

1. Мы подтверждаем... 我方确认.....
2. Подтверждаем получение... 兹确认收到.....
3. В подтверждение... 对.....予以确认。
4. Посылаем Вам наше подтверждение... 兹寄奉我方的确认书.....
5. С благодарностью подтверждаем получение... 我方怀着谢忱确认收到.....
6. Ваше письмо от... нами получено. 我方收到贵方.....
7. Благодарим Вас за Ваше письмо от... 贵方.....来函收到，深表谢意。
8. Благодарим за образцы..., которые вы нам прислали. 兹确认收到惠寄给我们的...样品，谨表谢意。
9. Просим немедленно подтвердить получение... 请尽快确认是否收到.....

## 7. Запрос • 询价

Уважаемый генеральный директор \_\_\_\_\_!

Мы получили Ваш прейскурант, за который благодарим Вас.

Нам нужны цветные телевизоры марки «Хайсинь».

Просим выслать нам предложение на поставку 200 телевизоров упомянутой марки.

Желательно, чтобы поставка была произведена в течение февраля — марта \_\_\_\_\_ г. двумя равными партиями, т. е. по 100 телевизоров каждая.

С уважением

Директор \_\_\_\_\_

«\_\_» \_\_\_\_\_ г.

尊敬的总经理：

贵方价目表已经收到，谢谢。我方需要海信牌彩色电视机。请给我方发出提供 200 台该牌号电视机的报价。希望能在 2 月至 3 月期间，分两批均量交货，即每批交货 100 台。

此致

敬礼

经理

X 年 X 月 X 日

## Типовые выражения

1. В соответствии с договоренностью просим сделать нам предложение на... 根据协议, 请向我方提出.....的报盘。
2. На основании Торгового соглашения просим дать нам предложение на... 根据贸易协定, 请向我方提出.....的报价。
3. Согласно спецификации просим прислать нам Ваше предложение на поставку... 请根据明细表向我方寄来贵方关于提供.....的报盘。
4. Ссылаясь на наш телефонный разговор, просим прислать нам Ваше предложение на поставку... 根据双方电话洽谈议定, 请即向我方寄来提供.....的报盘。
5. Обращаемся к Вам с просьбой сделать нам предложение на... 请贵方向我方作出.....的报盘。
6. Мы будем признательны, если Вы сообщите нам, можете ли Вы поставить нам... 如蒙贵方告知能否向我方提供....., 我方将深表谢意。
7. Не откажите в любезности сообщить нам с обратной почтой, можете ли Вы поставить нам... 恳请贵方立即函复告知能否向我方提供.....
8. Мы хотели бы знать, когда и на каких условиях Вы можете поставить нам... 我方恳切知道, 贵方何时并以何种条件可向我方提供.....
9. Просим сообщить о Вашей возможности поставить нам... 请告知贵方能否向我方提供.....

## 8. Ответ на запрос 复询价

Уважаемый директор \_\_\_\_\_!

В ответ на Ваш запрос от 5 мая сообщаем, что, к сожалению, мы не можем выслать Вам предложение на поставку 100 тракторов марки М-700, так как наш завод прекратил производство тракторов этой марки.

Завод выпускает тракторы новой марки М-720, производительная мощность которой значительно выше марки М-700.

Прилагаем спецификации и техническое описание нового трактора.

С уважением

Директор \_\_\_\_\_

«\_\_» \_\_\_\_\_ г.

尊敬的经理：

就贵方 5 月 5 日的询价信答复如下：很遗憾，我方不能向贵方发出提供 100 台 М — 700 型拖拉机的报价，因我方工厂已不再生产该型号的拖拉机。

工厂现在生产 М — 720 新型拖拉机，其生产能力大大高于 М — 700 型。附上新型拖拉机的规格和技术说明书。

此致

敬礼

经理

X 年 X 月 X 日

## 9. Предложение 报价

Уважаемый директор \_\_\_\_\_!

В ответ на Ваш запрос на компрессоры мы можем предложить Вам 30 компрессоров в счет взаимных поставок на \_\_\_\_\_ г. на следующих условиях:

Цена. долл. США. /прописью / за один компрессор. Цена понимается ФАС порт Владивосток, включая стоимость экспортной упаковки и стандартного комплекта запасных частей.

Срок поставки. Компрессоры будут поставлены в заявленный в Вашем запросе срок.

Условия платежа. Платеж производится посредством инкассо против представления отгрузочных документов, счета и сертификата качества.

Настоящее предложение просим подтвердить в течение 10 дней со дня получения нашего письма.

С уважением

Директор \_\_\_\_\_

«\_\_» \_\_\_\_\_ г.

尊敬的经理：

复贵方对空压机的询价如下：我方可在……年相互供货项下按以下条件向贵方提供 30 台空压机：

价格：每台……美元(大写)。本价格系海参崴港船边交货价格，包括出口包装费加一套标准备件的费用。

交货期：空压机将按贵方询价提出的交货期供货。付款条件：付款凭提交发货单据、帐单和质量证明书以托收方式进行。请在收到本函之日起 10 天内确认本报价。

此致

敬礼

经理

X 年 X 月 X 日

### Типовые выражения

1. Ссылаясь на Ваш запрос, мы предлагаем Вам... 根据贵方询盘函，我方向贵方报盘.....
2. Ссылаясь на переговоры, мы можем предложить Вам... 根据双方洽谈我方可以向贵方报盘.....
3. В ответ на Ваш запрос мы могли бы поставить Вам... 兹答复贵方询盘，我方愿向贵方提供.....
4. В ответ на Ваш запрос сообщаем, что мы могли предложить Вам... 兹答复贵方询盘，现告知贵方，我方可以向贵方报盘.....
5. В ответ на Ваш запрос и в подтверждение нашего телефонного разговора... 兹复贵方询盘函，并确认双方的电话洽谈.....
6. Подтверждая получение Вашего запроса, сообщаем, что мы можем отправить Вам... 我们确认收到贵方询盘，现通知贵方，我方可以向贵方发送.....
7. Благодарим Вас за Ваш запрос и сообщаем, что мы могли бы отгрузить Вам... 感谢贵方询盘，现通知贵方，我们愿向贵方装运.....

8. Предлагаем ... в счет действующего Торгового Соглашения между ... на год. 按照.....与.....之间.....年度的现行贸易协定, 兹作.....报盘。
9. Предлагаем ... на следующих условиях: 我方按下列条件作出.....报盘:

### 10. Ответ на предложение • 复报价

Уважаемый директор \_\_\_\_\_!

Подтверждаем с благодарностью получение Вашего предложения на поставку 500 стереотипных двухкассетных магнитофонов.

Мы обсудили Ваше предложение с нашими комитентами и сообщаем, что названная Вами цена является немного завышенной, в связи с чем просим рассмотреть возможность снижения назначенной Вами цены, по крайней мере, на 10 %.

Если Вы согласны пересмотреть Вашу цену, мы готовы рассмотреть Ваше новое предложение.

Ожидаем Ваш ответ до \_\_\_\_\_ сего года.

С уважением

Директор \_\_\_\_\_

«\_\_» \_\_\_\_\_ г.

尊敬的经理:

贵方对 500 台立体声双卡录音机的报价已经收到, 谢谢。我们已与我方委托人讨论了贵方报价,

现告知如下: 贵方所报价格偏高, 因此请贵方研究能否将所报价格至少降低 10%。

如贵方同意重新研究贵方的价格, 我们准备研究贵方新的报价。请贵方在今年 年 月 日以前给予答复。

此致

敬礼

经理

X 年 X 月 X 日

## 11. Заказ • 订货单

### ЗАКАЗ №

На основании нашей договоренности, достигнутой 12 июня с. г., и в соответствии с Протоколом о взаимных поставках товаров на \_\_\_\_\_ г. заказываем Вам:

Предмет заказа. 1000 /тысяча/ радиоприемников типа «Космос», согласно Вашему каталогу на 2006 г.

Цена. долл. США... /прописью/ за один радиоприемник. Цена понимается франко-вагон ... граница, включая стоимость экспортной упаковки.

Общая стоимость всей партии радиоприемников составляет долл. США... /прописью/.

Сроки поставки. Радиоприемники должны быть поставлены в течение III квартала ... г. приблизительно равными месячными партиями.

Условия платежа. Платеж производится в форме инкассо с немедленной оплатой против представления следующих товарных документов:

счета в 3-х экземплярах,  
дубликата железнодорожной накладной,  
сертификата качества товара.

ПРОДАВЕЦ  
/подпись/

ПОКУПАТЕЛЬ  
/подпись/

订货单  
第……号

根据今年 6 月 12 日双方达成的协议以及……年相互供货议定书，现向贵方订货：订货对象：“宇宙”牌收音机 1000 台(按贵方 2006 年商品样本)。价格：每台……美元(大写)。价格系……国境车上交货价，包括出口包装费。全部订货总金额为……美元(大写)。

交货期：收音机应在……年第三季度提供，每月交货数量大致相等。付款条件：付款按立即交付的托收方式凭提以下商品单据进行：

帐单 3 份；  
铁路运单副本；  
质量证明书。

售方  
(签字)

购方  
(签字)

## 12. Претензия • 索赔函

Исх. №.

ОАО «ДИТЭКО»

«\_\_» \_\_\_\_\_ г.

Директору Л. А. Трофимову

ПРЕТЕНЗИЯ № 76832

на сумму \_\_\_\_\_ долл. США

На основании договора № \_\_\_\_ от «\_\_» \_\_\_\_\_ г. накладной № \_\_\_\_ от «\_\_» \_\_\_\_\_ г. счету № \_\_\_\_ от «\_\_» \_\_\_\_\_ г. в адрес Пекинской коммерческой корпорации «Восток» КНР поступили запчасти к экскаваторам арт. \_\_\_\_ по цене \_\_\_\_ долл. в количестве 3 комплекта на сумму \_\_\_\_ долл.

Указанные товары поступили по железной дороге.

При проверке товара по количеству было установлено, что по накладной, счету значится: 4 комплекта запчастей к экскаваторам. Фактически оказалось 3 комплекта запчастей к экскаваторам. Недостача на 1 комплект образовалась по вине поставщика.

Данный факт подтверждается актом № \_\_\_\_\_ от «\_\_» \_\_\_\_\_ г.

На основании изложенного и руководствуясь ст. \_\_\_\_\_

ПРОШУ:

Убытки в сумме \_\_\_\_\_ долл. США недостающего \_\_\_\_\_ долл., транспортные расходы в сумме \_\_\_\_ долл., расходы по экспертизе в сумме \_\_\_\_ долл., всего в сумме \_\_\_\_ долл. перечислить на наш расчет-

ный счет № 2920 0104 0013 028 в Китайском народном банке.

Приложения:

Акт приемки товара № \_\_\_\_\_

Товаротранспортная накладная № \_\_\_\_\_

Другие документы, обосновывающие претензию, на \_\_\_\_\_ листах.

Директор Пекинской коммерческой корпорации «Восток» (подпись)

编号: 《基特克》股份公司  
日期: 列·阿·特罗菲莫夫经理

索赔函第 76832 号  
(总金额.....美元)

根据 X 年 X 月 X 日第.....号合同, X 年 X 月 X 日第.....号运单, X 年 X 月 X 日第.....号账单, 货号为....., 单价.....美元, 总金额.....美元的 3 套挖掘机备件已运达中国北京《东方》贸易公司。该货物由铁路方式运输。

在检查货物数量时查明, 按照运单和账单的数量应为 4 套挖掘机备件, 而事实上却只有 3 套挖掘机备件。短缺的 1 套挖掘机备件是由于供货商原因造成的。该事实由 X 年 X 月 X 日第.....号证书确认。根据上述情况, 遵循.....条款,

### 我方要求:

将短缺货物的损失.....美元, .....%的罚金.....美元, 运输费.....美元, 检验费.....美元, 共计.....美元汇入我方中国人民银行账号: 2920 0104 0013 028。

附件:

- 1、货物验收证书.....;
- 2、运货单№.....
- 3、索赔证明的其它材料共.....页。

北京“东方”贸易公司经理: (签名)

### Типовые выражения

1. Мы официально заявляем вам рекламацию (претензии) на... 我方正式向贵方提出关于.....的索赔。
2. Наши заказчики предъявляют к Вам претензию в отношении ... 我方订货人向贵方提出关于.....的索赔。
3. Нами зарекламирован товар, отгруженный Вами... в вагоне № ... по железнодорожной накладной № ... в количестве ..., в счет контракта № ... 根据第.....号合同, 贵方由铁路装运, 运单为第.....号, 车厢为第.....的货物, 我方对此提出索赔。
4. Прибывшая партия ... в количестве ... в счет контракта ... не соответствует по качеству образцам,

на основании которых была заключена сделка.  
根据第.....号合同运来的一批.....商品，数量为.....，其质量与成交时的样品不符。

### 13. Ответ на претензию • 复索赔函

(1)

О рекламации  
№ 76832 от \_\_\_\_\_ г.

Директору Лю Сину

Пекинская коммерческая  
корпорация «Восток»

г. Пекин, КНР

«\_\_» \_\_\_\_\_ г.

№ \_\_\_\_\_

Ваша претензия № \_\_ от «\_\_» \_\_\_\_\_ г. о рекламации на сумму \_\_ долл. США рассмотрена и удовлетворяется полностью в сумме \_\_ долл. США.

Указанная сумма перечислена на Ваш расчетный счет платежным поручением № 2920 0104 0013 028.

Директор Трофимов Л. А. ОАО «ДИТЭКО»  
(подпись)

Главный бухгалтер Сергеев Н. С.  
(подпись)

关于 X 年 X 月 X 日第 76832 号索赔函 刘新经理  
北京“东方”贸易公司 中国 北京

贵方 X 年 X 月 X 日关于索赔金额为.....美元的  
第 X 号函我方已经研究过，完全同意金额为.....美  
元的索赔。

上述金额通过托付单形式已转入贵方账号：2920  
0104 0013 028。

《基特克》股份公司经理 列·阿·特罗菲莫夫(签名)  
总会计师 尼·谢·谢尔盖耶夫(签名)

## (2)

Исх. № \_\_,                      Завод точных приборов «Заря»  
от «\_\_» \_\_\_\_\_ г.              г. Москва, Россия

Ваша претензия об оплате стоимости материалов  
подлежит отклонению, поскольку использование  
собственного материала противоречит условиям до-  
говора № \_\_\_\_\_ от «\_\_» \_\_\_\_\_ г.

Строительство объектов завода точных приборов  
«Заря» было полностью обеспечено необходимым  
запасом строительных материалов согласно ведомо-  
сти материально-технического снабжения, прило-  
женной к договору.

Дополнительных соглашений о замене материа-  
лов Заказчика сторонами не заключалось, изменения  
в договор № \_\_ от «\_\_» \_\_\_\_\_ г. не вносились.

Директор АО «Стройимплекс» (подпись)

号期：《曙光》精密仪器厂  
编目：俄罗斯莫斯科

贵方关于支付材料金额的索赔我方不能接受，因为使用该材料是与 X 年 X 月 X 日第.....号合同条件相违背的。

根据合同附件里的材料技术供应清单，对《曙光》精密仪器厂项目的建设已提供了充分的必备建筑材料。

双方未签订关于订货方更换材料的补充协议，X 年 X 月 X 日第.....号合同中也未列所变更事宜。

建筑进出口股份公司经理：  
(签名)

#### 14. Протокол о намерениях • 意向书

ПРОТОКОЛ  
О НАМЕРЕНИЯХ СОЗДАНИЯ  
СОВМЕСТНЫХ РЕСТОРАНОВ  
В г. ЕРЕВАНЕ

С \_\_\_\_ по \_\_\_\_ год представители с китайской стороны и представители с армянской стороны провели деловую беседу по вопросу о создании совместных ресторанов в г. Ереване. В ходе беседы обменялись мнениями по нижеследующим вопросам:

1. Обе стороны согласились на создание двух ресторанов китайской кухни /один — на оживлен-

ном участке г. Еревана, другой — на берегу озера Севан/.

2. Совместные капиталовложения для создания данных ресторанов несут Компания по обслуживанию зарубежных инвесторов с китайской стороны, Министерство продовольствия и соответствующие предприятия с армянской стороны. Доля капиталовложений сторон будет определена дополнительно.
3. В сентябре или октябре с. г. китайская сторона приглашает представителей армянской стороны в Китай с целью ознакомления с шаньдунскими ресторанами и обсуждения подписания контракта. До этого армянская сторона предоставит китайской стороне рыночные данные г. Еревана и документы, регламентирующие юридические основания для создания совместных предприятий.
4. Обе стороны намерены провести активную работу, способствующую осуществлению данных совместных объектов.

С китайской стороны

С армянской стороны

### 关于在埃里温合资办餐馆的意向书

X年X月X日中方代表和亚方代表就在埃里温合资办餐馆事宜进行洽谈。会谈期间，双方就下列问题交换了意见。

1. 双方同意在埃里温繁华地区和塞凡湖畔开办两个中国的风味的餐馆。

2. 餐馆将由中方的外商投资服务公司、亚美尼亚的粮食采购部和酒厂合资兴建。各方投资比例另行商定。
3. 中方邀请亚美尼亚的各方于 9-10 月到中国考察山东餐馆，并商签合同。签定合同前，由亚方向中方提供有关埃里温市场情况资料及有关建合资企业的法律文件资料。
4. 双方将积极努力，促成合资项目的实现。

中方代表:

亚方代表:

## 15. Соглашение • 协议书

### СОГЛАШЕНИЕ

г. Краснокаменск

«\_\_»\_\_\_\_\_ года

Объединение арендных предприятий в лице генерального директора \_\_\_\_\_, с одной стороны, и Компания по импорту и экспорту техники в лице генерального директора \_\_\_\_\_, с другой стороны, заключили настоящее соглашение о нижеследующем:

1. Обе стороны согласились установить торговые связи, развивать технико-экономическое сотрудничество на основе равноправия и взаимной выгоды.
2. Обе стороны договорились создать совместное предприятие по глубокой переработке древесины, производству мебели.

3. Обе стороны договорились создать совместное предприятие по глубокой переработке сельхозпродукции на основе современных технологий и ее реализации.
4. В этих целях каждая из сторон будет собирать необходимую информацию, разрабатывать проекты документов, обмениваться технической информацией для составления технико-экономического обоснования проектов по совместной деятельности.
5. Для принятия окончательного решения о возможности реализации вышеназванного проекта уполномоченные представители сторон должны встретиться не позднее \_\_\_\_\_ года в г. \_\_\_\_\_.
6. Настоящее соглашение является предварительным и не налагает на его участников никаких финансовых и юридических обязательств.

Настоящее соглашение подписали:

От Российской стороны  
(подпись)

От Китайской стороны  
(подпись)

### 协议书

X年X月X日于克拉斯诺卡缅斯克市

以租赁公司联合集团总经理 XXX 为一方、技术进出口公司总经理 XXX 为另一方签订本协议书。其内容如下:

1. 双方同意在平等互利的基础上确立贸易关系和开展经济技术合作。
2. 双方商定，建立木材深加工和制作家具的合资企业。
3. 双方商定，在现代化技术工艺和产品销售的基础上建立农产品深加工的合资企业。
4. 为此，各方将为编制合资企业经济技术可行性研究报告收集必要的信息，制订文件草案，交换技术情报。
5. 为最终实现以上合作方案，双方全权代表应于 X 年 X 月 X 日之前在.....城市会晤。
6. 本协议书是合同前的协议，不赋予任何一方财政和法律责任。本协议书由双方签字：

俄方代表：  
(签字)

中方代表：  
(签字)

## 16. Контракт • 合同

### КОНТРАКТ (1)

№ \_\_\_\_\_

г. Москва

«\_\_» \_\_\_\_\_ г.

\_\_\_\_\_ КНР, именуемая в дальнейшем «Покупатель», в лице директора по продажам \_\_\_\_\_, с одной стороны, и \_\_\_\_\_ РФ, именуемая в дальнейшем «Продавец», в лице коммерческого дирек-

тора \_\_\_\_\_, с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем:

## **1. Предмет контракта**

1.1. Покупатель покупает, а Продавец поставляет Изделия, количество и номенклатура которых указаны в Приложении к настоящему Контракту, составляющем его неотъемлемую часть.

1.2. Продавец берет на себя обязательства обеспечить техническое обслуживание и поставку запасных частей для Изделий, поставляемых в соответствии с настоящим Контрактом, на протяжении согласованного срока.

1.3. Страна назначения для Изделий, поставляемых по настоящему Контракту, — Китай.

## **2. Количество и качество Изделий**

2.1. Количество, техническое описание и комплектность Изделий указаны в Приложении к настоящему Контракту.

2.2. Каждое Изделие поставляется в комплектации завода-изготовителя. Вся техническая и сопроводительная документация поставляется на русском языке.

## **3. Гарантийные обязательства**

3.1. Продавец предоставляет гарантию на поставляемые Изделия на период 12 месяцев с даты постав-

ки согласно п. 4. 5. при условии соблюдения Покупателем правил эксплуатации и обслуживания Изделий, изложенных в соответствующих руководствах.

3.2. В течение гарантийного периода в случае возникновения в поставленных Изделиях скрытых производственных дефектов Покупатель должен направить Продавцу рекламационный акт, составленный с участием независимого эксперта (представитель ТПП, независимой сюрвейерской организации или государственной технической инспекции) в письменной форме по факсу, телексу или электронной почте. В таком акте должны быть указаны:

- марка Изделия;
- описание характера дефекта, обстоятельства его обнаружения, номер дефектного узла или детали;
- другие сведения, относящиеся к данному дефекту, которые необходимы Продавцу для определения причины и характера дефекта, включая фотографии, схемы, эскизы и т. п.

Рекламационный акт должен быть подписан представителями, в присутствии которых он составлен, и заверен их печатями.

Оригинал рекламационного акта должен быть направлен Продавцу заказной почтой или курьерской почтой не позднее 5 дней после его составления.

3.3. Продавец обязан в течение 5 дней с момента получения рекламационного акта рассмотреть его и по факсу, телексу или электронной почте проинформировать Покупателя о принятии или отклонении рекламационного акта.

3.4. Продавец обязуется организовать устранение дефекта или отгрузить исправную часть для замены дефектной в течение периода, который займет не более 30 дней с даты уведомления Продавцом о принятии рекламационного акта. В случае требования Продавца дефектные части должны быть возвращены ему Покупателем не позднее 90 (девяноста) дней с даты его запроса, при этом расходы по возврату возлагаются на Продавца.

3.5. Датой начала гарантийных обязательств является дата передачи Изделий экспедитору / перевозчику, номинированному Покупателем для доставки Изделий в страну назначения, указанную в товаротранспортной накладной или другом документе, подтверждающем такую передачу.

3.6. Гарантия не распространяется на узлы, поврежденные в результате неправильного хранения, транспортировки, обслуживания, использования или несоблюдения инструкций Продавца, а также в случае конструктивных изменений, произведенных Покупателем без письменного разрешения Продавца.

3.7. Продавец имеет право проверить обоснованность претензии на месте у Покупателя через своих представителей.

#### **4. Базисные условия поставки**

4.1. Изделия поставляются на условиях СІР (порт Шанхай), в соответствии с правилами ИНКОТЕРМС в редакции 2000 года.

4.2. Продавец не позднее 30 (тридцати) календарных дней с момента поступления 100 % стоимости Изделий на валютный счет ПРОДАВЦА выполнит таможенное оформление по реквизитам, предоставленным Покупателем, и передаст их экспедитору / перевозчику.

4.3. В случае изменения пункта передачи Изделий экспедитору / перевозчику по инициативе Покупателя он должен письменно уведомить об этом Продавца не позднее 20 дней с даты оплаты Изделий. В этом случае Стороны подпишут Дополнение к Контракту, в котором будут отражены все изменения настоящего Контракта: в сроках и условиях поставки, цене Изделий и проч.

4.4. Передача экспедитору / перевозчику Изделий, неоплаченных Покупателем, не разрешена.

4.5. Датой поставки является дата передачи Изделий экспедитору / перевозчику, указанная в товаротранспортной накладной или другом документе, подтверждающем такую передачу.

4.6. Продавец обязан обеспечить за свой счет получение экспортных лицензий (если это необходимо) и выполнение таможенного оформления для экспорта Изделий.

4.7. Покупатель обязан обеспечить за свой счет получение импортных лицензий (если это необходимо) и выполнение таможенного оформления для импорта Изделий.

## 5. Цена и сумма контракта

5.1. Цены на Изделия, поставляемые по настоящему Контракту, указаны в Приложении к настоящему Контракту, установлены в долларах США, включают стоимость Изделий, их таможенное оформление, страховку, брокерские услуги и погрузку на транспортное средство экспедитора / перевозчика и принимаются как CIF (порт Шанхай) в соответствии с правилами ИНКОТЕРМС в редакции 2000 г.

5.2. Общая стоимость Изделий, поставляемых по настоящему контракту, определена на условиях, указанных в п. 5.1.

## 6. Условия платежа

6.1. Платежи за Изделия, поставляемые по настоящему Контракту, должны производиться в долларах США следующим образом:

6.1.1. Оплату 100 % (полной) стоимости Изделий, указанной в Приложении к настоящему Контракту, Покупатель производит в течение 5 банковских дней после предоставления ему валютного счета по факсу или электронной почтой Продавца.

6.2. Все расходы и сборы, включая таможенные сборы и пошлины, сборы по заключению и использованию настоящего Контракта, а также банковские расходы, взимаемые на территории Продавца, относятся на счет Продавца, а за пределами указанной территории — на счет Покупателя.

6.3. Если Покупатель не произведет оплату согласно п. 6.1.1. в течение 5 банковских дней, Продавец может аннулировать настоящий контракт или оставляет за собой право изменения цен на поставляемые Изделия, если на то будут основания.

## **7. Условия сдачи-приемки**

7.1. Покупатель может на свое усмотрение и за свой счет направить к Продавцу своего представителя для контроля за передачей Изделий указанному экспедитору, заранее сообщив Продавцу его имя и паспортные данные. Продавец обеспечит свободный доступ для представителя Покупателя к Изделиям в пределах своих полномочий.

7.2. Изделия считаются поставленными Продавцом и принятыми Покупателем по количеству мест — согласно количеству мест, указанному в товарно-транспортной накладной или другом документе, подтверждающем передачу Изделий экспедитору / перевозчику.

## **8. Упаковка и маркировка**

8.1. Упаковка, в которой отгружается Товар, должна обеспечивать, при условии надлежащего обращения с грузом, сохранность во время транспортировки.

8.2. Предусмотрена следующая маркировка на английском языке по требованию Покупателя:

- Номер Контракта;
- Вес брутто;

- Вес нетто;
- Адрес грузополучателя;
- Адрес грузоотправителя.

## 9. Форс-мажор

9.1. При наступлении обстоятельств невозможности полного или частичного исполнения любой из сторон обязательств по настоящему контракту, а именно: пожара, стихийных бедствий, войны, военных действий любого характера, блокады, запрещения экспорта или импорта или других не зависящих от сторон обстоятельств, срок исполнения обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства.

9.2. Если обстоятельства будут продолжаться более 3 месяцев, каждая из сторон будет иметь право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по контракту, и в этом случае ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороне возможных убытков.

9.3. Сторона, для которой создавалась невозможность исполнения обязательств по контракту, должна о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств, немедленно извещать другую сторону. Надлежащим доказательством наличия указанных обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выданные Торговой Палатой страны Продавца или Покупателя.

## **10. Санкции и рекламации**

10.1. В случае просрочки поставки Изделий по настоящему Контракту по вине Продавца, Продавец выплатит Покупателю штраф в размере 0,1 % от суммы непоставленного Товара за каждую неделю просрочки, но не более 4 % от стоимости не поставленных в срок Изделий.

## **11. Арбитраж**

11.1. Все споры и разногласия, возникшие из настоящего контракта или в связи с ним, включая споры по его обязательствам, изменения и остановки действия, решаются сторонами путем переговоров.

11.2. В случае если они не придут к согласию в решении вопроса, по которому возник спор, то после письменной констатации этого факта спорный вопрос передается в Международный Коммерческий Арбитражный Суд г. Стокгольм. Решение данного органа является окончательным и обязательным для исполнения обеими Сторонами.

## **12. Прочие условия**

12.1. Датой вступления Контракта в силу считается дата подписания настоящего Контракта обеими Сторонами.

12.2. Все дополнения, изменения и приложения к настоящему Контракту считаются действительными, если они сделаны в письменной форме и подписаны уполномоченными представителями обеих Сторон. Все должным образом подписанные Дополнения и

Приложения к настоящему Контракту считаются его неотъемлемой частью.

12.3. Ни одна из Сторон не имеет права передать третьему лицу права и обязанности по настоящему Контракту без предварительного письменного согласия другой Стороны.

12.4. Отношения между Сторонами регулируются данным Контрактом и Приложениями к нему. После подписания настоящего Контракта все предшествующие переговоры и переписка по нему теряют силу.

12.5. Настоящий Контракт подписан в 2-х экземплярах на русском и китайском языках, по 1 экземпляру для каждой из Сторон, аутентичных и имеющих одинаковую силу.

12.6. Факсовые копии настоящего Контракта, Приложений и Дополнений к нему имеют силу наравне с оригиналами.

12.7. Условия настоящего Контракта являются конфиденциальными и не подлежат передаче третьим лицам.

### **13. Срок действия настоящего Контракта**

13.1. Настоящий Контракт вступает в силу с даты его подписания Сторонами и действует до \_\_\_\_ г. или до полного выполнения Сторонами своих обязательств, в зависимости от того, что наступит позднее.

### **14. Юридические адреса Сторон**

ПРОДАВЕЦ

ПОКУПАТЕЛЬ

## 合同 (1)

第\_\_\_\_\_号

莫斯科

X年X月X日

中华人民共和国....., 以销售经理.....为代表, (以下简称《买方》), 与俄罗斯联邦....., 以业务经理.....为代表(以下简称《卖方》), 双方签署合同如下:

### 1. 合同对象

1.1 买方购人, 卖方售出产品, 数量及名称在本合同附件中标明, 附件是本合同不可分割的一部分。

1.2 卖方保证在商定的期限内对本合同所供产品提供技术服务和配件。

1.3 本合同所供产品的目的国为中国。

### 2. 产品的数量及质量

2.1 产品的数量、技术说明及成套配置在本合同附件中注明。

2.2 每件产品由生产厂家成套供应。所有技术资料 and 随运文件均为俄文。

### 3. 保证

3.1 在买方履行说明书中所规定的产品使用及维护规则的条件下, 卖方保证按合同 4.5 条交货之日起提供 12 个月的保修期。

3.2 在保证期内，如果发现所供产品具有隐蔽的工艺缺陷，买方应以书面形式用传真、电传或电子邮件向卖方提供索赔证书，此证书应有中立的鉴定人(工商会代表，船舶检验机构代表或国家技术检验机构代表)参加制定。索赔证书中应注明：

产品的品牌；

缺陷特征，缺陷状况，缺陷零部件的编码；

卖方为确定缺陷原因及特征所需的与该缺陷相关的其它信息，包括照片、图形、图样等。

索赔证书应由参加制定的代表签字并盖章。索赔证书原件应在其制定后的 5 天内用挂号信或快件发给卖方。

3.3 卖方应在收到索赔证书后 5 天内进行研究，并用传真、电传或电子邮件通知买方，接受还是拒绝该证书。

3.4 卖方应在通知买方接收索赔证书后 30 天内，排除产品的缺陷或运送好的零部件更换残品。如果卖方要求返还缺陷部件，买方应在接到请求后 90 天内返还，所发生的费用由卖方承担。

3.5 保证期以产品转交给买方指定的承运人之日算起，承运人将货物运送到目的国，目的国在确认该转交的运输单或其它文件上注明。

3.6 保证不适用于因保存、运输、维护、使用不当，或不遵守卖方技术说明而导致的部件损坏，以及买方未经卖方书面同意而进行的改装。

3.7 卖方有权通过自己的代表在买方处当场检验索赔的论证。

## 4. 供货条件

4.1 根据《2000 年国际贸易条件解释通则》规定，产品以 CIP 交货价格条件供货(上海港)。

4.2 卖方在产品全款额汇入自己外汇账号后(的)30 天内，按照买方要求的项目办好海关手续，并转交给其承运人。

4.3 如果买方提出变更承运人交接产品的地点，买方应在产品付款后 20 天内以书面形式通知卖方。在这种情况下，双方应签署合同的补充协议，在协议中指明本合同在供货日期、供货条件、产品价格等变更。

4.4 买方未付款的产品不能转交给承运人。

4.5 供货日期以货物转交给承运人的日期为准，日期在确认交接的运输提单上或其它文件上注明。

4.6 卖方应保证办理好出口许可证(如需要)以及产品出口的海关手续，并承担所发生的费用。

4.7 买方应保证办理好进口许可证(如需要)以及产品进口的海关手续，并承担所发生的费用。

## 5. 合同的价格

5.1 本合同所供产品的价格在本合同附件中注明，以美元计算，包括：产品的价值，海关手续费，保险费，经纪人费用，承运人的运输费用。此价格为《2000 年国际贸易条件解释通则》的 CIF 交货价格(上海港)。

5.2 本合同所供产品的总价值为.....美元，在 5.1 条款中注明。

## 6. 付款条件

6.1 本合同所供产品款应按以下方式用美元结算：

6.1.1 买方应在卖方用传真或电子邮件提供外汇帐号后 5 个银行工作日内付清合同附件中指明的全部货款。

6.2 在卖方国境内所发生的一切费用（包括关税，签订和执行本合同的费用，银行费用）由卖方承担，而在卖方境外所发生的费用由买方承担。

6.3 如果买方未按 6.1.1 条款中所规定 5 个银行工作日内付款，卖方可以取消本合同，或有权变更所供产品价格，但必须有充分的理由。

## 7. 交接条件

7.1 买方可视情况自费派遣代表到卖方监督货物交接给承运人之过程，但必须提前通知卖方代表的姓名、护照等相关资料。卖方在自己权责范围内保证买方代表随时察看产品。

7.2 由证明产品已转交给承运人的运输单或其它文件上的产品数量来确定卖方售给买方产品的数量。

## 8. 包装与标识

8.1 产品发运包装应在对货物妥善保管的情况下，保证在运输中完好无损。

8.2 按照买方要求，用英语刷写下列标识：合同号，毛重，净重，货物 O 的地，货物始发地。

## 9. 不可抗力

9.1 双方中任何一方发生不可抗力情况（如火灾，自然灾害、战争、各种军事行动、封锁、禁止进出口或不以双方意志为转移的其他情况），使本合同全部或部分义务无法履行时，按不可抗力情况存在时间，推迟履行本合同义务。

9.2 如果不可抗力情况持续 3 个月以上，其中一方有权拒绝继续履行合同义务，此时任何一方无权向对方提出补偿可能造成的损失。

9.3 无法履行本合同义务一方应立即将不可抗力情况发生和结束及影响履行合同义务的情况通告对方。不可抗力情况的发生和持续时间应由售方或购方国际贸易部门出具的证明书证明之。

## 10. 索赔

10.1 因卖方过错导致本合同供货延期，卖方应支付给买方罚金，每拖延一周支付未供货金额 0.1% 的罚金，但罚金总额不超过未按期供货金额的 4%。

## 11. 仲裁

11.1 由本合同、或与本合同有关所产生的一切纠纷，包括合同义务纠纷，执行情况的变更和终止，双方应通过谈判来解决。

11.2 如双方不能协调解决因纠纷而产生的问题，在用书面确认事实之后，纠纷问题提交斯德哥尔摩市的国际商业仲裁法庭。该机构的裁决为最终判决，双方必须执行。

## 12. 其它条件

12.1 双方签署合同的日期为本合同生效的日期。

12.2 对本合同的任何补充、修改及附件，需经双方授权代表签署书面文件方为有效。所有签字的补充协议及附件是本合同不可分割的部分。

12.3 双方中任何一方未得到另一方书面同意前，无权向第三方转让本合同的任何权利、义务。

12.4 本合同及其附件是协调双方关系的文本。本合同签署后，双方在合同签署前的一切谈判及来往信函均失效。

12.5 本合同一式两份，以俄中两种文字书就，每方各执一份，两种文本均为正文，具有同等的法律效力。

12.6 本合同与附件、补充协议的传真件与原本具有同等效力。

12.7 本合同的条款保密，不得告知第三方。

## 13. 本合同有效期

13.1 本合同自双方签订之日起生效，有效期至 X 年 X 月 X 日，或直到双方履行完自己的义务，以其中最晚出现的日期为准。

## 14. 双方的法定地址

卖方

买方

## 17. КОНТРАКТ (2)

№ \_\_\_\_\_

Дата подписания: «\_\_» \_\_\_\_\_ г.

Место подписания: г. Пекин, КНР

### Преамбула

Китайская \_\_\_\_\_ г. Пекин, КНР, именуемая в дальнейшем (Сторона А), с одной стороны, и Российская \_\_\_\_\_, г. Москва, Российская Федерация, именуемая в дальнейшем (Сторона Б), с другой стороны, на основании принципов равенства, используя знания и опыт обеих Сторон:

С учетом того, что Сторона Б занимается разработкой продукции Контракта и обладает современной технологией и специальной техникой по проектированию, производству, сборке, наладке и испытанию продукции Контракта;

С учетом того, что Сторона Б имеет право и соглашается передать вышеуказанную технологию и предоставить оборудование, техническое обслуживание и техническое обучение, целенаправленные на эксплуатацию вышеуказанной технологии;

С учетом того, что Сторона А намерена получить от Стороны Б вышеуказанную технологию и соответствующее оборудование и, более того, получить техническое руководство и техническое обучение, чтобы проектировать, производить и продавать продукцию Контракта;

Обе Стороны согласились заключить Контракт со следующими условиями:

## 1. Термины и определения

В тексте настоящего Контракта нижеследующие слова, термины и фразы имеют только следующее значение:

1.1 Продукция Контракта: указана в приложении 1 к настоящему Контракту.

1.2 Специальная технология: означает всю техническую документацию, знание и опыт, примененные для производства продукции настоящего Контракта, включая проектирование, производство, монтаж, наладку, обслуживание, испытание и контроль качества и т. д., которые Сторона Б имеет право предоставить.

1.3 Техническая документация: означает технические материалы, чертежи, фотографии, данные и т. д., приведенные в приложении 3 к настоящему Контракту.

1.4 Техническое обучение: означает специальное обучение технического персонала Стороны А, проведенное Стороной Б в соответствии с требованиями приложения 4 к настоящему Контракту, включая чтение лекций, операционную демонстрацию и т. д.

1.5 Техническое обслуживание: в соответствии с требованиями приложения 5 к настоящему Контракту, Сторона Б направляет квалифицированный технический персонал на помощь Стороне А в монтаже, наладке, сервисе оборудования Контракта, производстве и испытании продукции Контракта и в ре-

шении проблем, возникающих в процессе освоения Стороной А технологии Стороны Б.

1.6 Технические и экономические показатели: означают технические и экономические показатели продукции Контракта, приведенные в приложении 1 к настоящему Контракту.

1.7 Товары: означает поставляемое Стороной Б оборудование, аппаратуру, инструменты и другое в соответствии с приложением 1 к настоящему Контракту.

1.8 Срок действия Контракта: означает срок с даты вступления Контракта в силу до его истечения.

1.9 Конечный пользователь.

## **2. Предмет контракта**

2.1 Сторона А согласна приобрести у Стороны Б, Сторона Б согласна предоставить Стороне А специальную технологию для производства, монтажа, наладки, испытания, обслуживания продукции Контракта, товары и соответствующие техническое обучение и помощь, в том числе:

2.1.1 Продукцию Контракта и ее технические и экономические показатели, приведенные в приложении 1 к настоящему Контракту;

2.1.2 Список и спецификацию товаров, поставляемых Стороной Б, приведенные в приложении 2 к настоящему Контракту;

2.1.3 Список технической документации, предоставляемой Стороной Б, приведенный в приложении 3 к настоящему Контракту;

2.1.4 Техническое обучение и техническое обслуживание персонала Стороны А, приведенные в приложении 4 к настоящему Контракту;

2.1.5 Методику испытательной приемки, приведенную в приложении 5 к настоящему Контракту;

2.1.6 План-график выполнения работ настоящего Контракта, приведенный в приложении 6 к настоящему Контракту;

2.2 В течение срока действия настоящего Контракта по просьбе Стороны А Сторона Б обязуется по сниженным ценам поставить Стороне А запасные детали и части или материалы, необходимые для производства продукции Контракта. В таком случае Стороны будут подписывать Контракт дополнительно.

### 3. Общая стоимость контракта

3.1 В соответствии с содержанием статьи 2 настоящего Контракта Сторона А выплачивает Стороне Б общую стоимость настоящего Контракта в сумме \_\_\_\_\_ долларов США (прописью: \_\_\_\_\_).

3.2 Общая стоимость составляет:

3.2.1 Цены товаров: \_\_\_\_\_ долларов США.

3.2.2 Цены технологии: \_\_\_\_\_ долларов США.

В том числе:

Цена технической документации: \_\_\_\_\_ долларов США.

Цена технического обучения: \_\_\_\_\_ долларов США.

Цена технического обслуживания: \_\_\_\_\_ долларов США.

3.2.3 Стоимость транспортировки и страховки: \_\_\_\_\_ долларов США.

3.3 Вышеуказанная общая стоимость Контракта является зафиксированной. В том числе цена товаров понимается на условиях цены DAF \_\_\_\_\_, включая расходы упаковки, транспортировки и страховки до пограничной станции \_\_\_\_\_ китайско-российской границы. По 110 % стоимости счета-фактуры Сторона Б оформляет страховку на все риски. (CIP Beijing аэропорт, включая расходы упаковки, транспортировки и страховки.) (FOB порт \_\_\_\_\_ на судне, включая все расходы до погрузки груза на место, зафрахтованное Стороной А. ) Цена на техническую документацию понимается на условиях DDU Beijing аэропорт КНР, включая расходы упаковки, страховки и авиаперегрузки.

#### 4. Платежи

4.1 Все платежи статьи 3 настоящего Контракта Сторона А производит Стороне Б следующим образом: \_\_\_\_\_% от общей стоимости Контракта в размере \_\_\_\_\_ долларов США, Сторона А выплачивает Стороне Б в валюте в денежном выражении.

4.2 Все платежи по настоящему Контракту Сторона А производит в пользу Стороны Б путем прямых телеграфных переводов через Bank of China (Beijing) (далее именуемый Банк Стороны А) и Банк \_\_\_\_\_ (далее именуемый Банк Стороны Б). Реквизиты Банка Стороны А:

Адрес:

№ счета:

Реквизиты Банка Стороны Б:

Add.:

Account №:

Сторона А производит оплаты Стороне Б на выполненные работы в валюте по следующему графику:

Наименование платежа	Форма платежа	Срок платежа с даты вступления Контракта в силу	Сумма платежа долл. (США)	Документы платежа (с 4 оригиналами коммерческого счета)
1. Аванс в размере _% от общей суммы	Т/Т	месяц		Указанные в статье 4.4
2. Вторая оплата в размере _% от общей суммы	Т/Т	месяц		Указанные в статье 4.5
3. Третья оплата в размере _% от общей суммы	Т/Т	месяц		Указанные в статье 4.6
4. Четвертая оплата в размере _% от общей суммы	Т/Т	месяц		Указанные в статье 4.7
5. Итого:				

4.3. Сторона А выплачивает Стороне Б аванс в течение 30 банковских рабочих дней после вступления Контракта в силу и представления Стороной Б следующих документов:

Оригинал и дубликат безотзывного гарантийного письма, открытого Банком Стороны Б в пользу Стороны А, форма которого приведена в приложении 9;

Коммерческий счет-фактура на сумму \_\_\_\_\_ в 4 экз.;

Дубликат экспортной лицензии на продукцию Контракта или документ о ненужности лицензирования в 1 экз.;

Вексель, тратта в 2 экз.

4.4. Вторая оплата осуществляется в течение 30 банковских рабочих дней после представления Стороной Б технической документации по требованиям приложений и получения Стороной А следующих документов от Стороны Б:

Накладная международной транспортировки в 4 экз.;

Коммерческий счет-фактура на сумму в 4 экз.;

Упаковочный лист в 4 экз.

4.5. Третья оплата осуществляется в течение 30 банковских рабочих дней после получения следующих документов от Стороны Б:

Акт сдачи-приемки продукции Контракта у Стороны А, подписанный уполномоченными представителями обеих Сторон;

Коммерческий счет-фактура на сумму \_\_ в 4 экз.;

Упаковочный лист в 4 экз.

4.6. Четвертая оплата осуществляется Стороной А в сумме \_\_\_ долларов США в течение 30 банковских рабочих дней после получения следующих документов от Стороны Б:

Акт об окончании гарантийного срока продукции Контракта у Стороны А, подписанный уполномоченными представителями обеих Сторон;  
Коммерческий счет-фактура на сумму в 4 экз.;;  
Вексель, тратта в 2 экз.

4.7. Все платежные документы настоящего Контракта должны быть совершены на английском языке.

4.8. Все издержки, связанные с производением платежей, на территории КНР платит Сторона А, вне территории КНР платит Сторона Б.

4.9. По согласованию Сторон разрешается досрочное выполнение работ по Контракту и изменение порядка оплаты в соответствии с ее фактическим выполнением.

4.10. Если по установкам Контракта Сторона Б должна заплатить Стороне А штрафные санкции или возмещение, Сторона А имеет право удержать суммы из любой оплаты.

## 5. Поставка

5.1. Условия поставки, за исключением договоренности обеих Сторон, подчиняются INCOTERMS-2000 международной торговой палаты.

5.2. Товары, поставляемые Стороной Б по настоящему Контракту, должны быть поставлены в

соответствии с планом-графиком в приложении 6 подэтапами на условиях DAF до пункта назначения \_\_\_ КНР.

5.3. Сторона Б обязана в течение 45 дней до отгрузки каждой партии товаров согласно приложению 7 настоящего Контракта телексом или факсом уведомить Сторону А о № Контракта, наименовании и количестве товара, дате готовности товара к отгрузке, общем весе, габаритных размерах товара и в то же время отправить Стороне А экспресс-почтой спецификации поставки с указанием порядкового номера, № Контракта, наименований и количества товара, общего веса, габаритных размеров, цены единицы и общей стоимости.

5.4. На условиях CIF, CIP и CFR Сторона Б обязана в течение 30 дней до подтверждения фрахта судна телексом или факсом уведомить Сторону А о названии судна, происхождении судна и зафрахтованном трюме. Сторона Б отгружает груз лишь после получения подтверждения от Стороны А, которая обязана выслать свое подтверждение в течение 5 рабочих дней после получения от Стороны Б уведомления.

5.5. На условиях FCA после получения от Стороны Б уведомления согласно статье 5.3 Сторона А обязана уведомить Сторону Б об адресе, телефоне, ответственном лице перевозчика с тем, чтобы Сторона Б смогла непосредственно связаться с перевозчиком по делам отгрузки.

5.6. На условиях FOB фрахт судна осуществляет Сторона А в соответствии с планом-графиком в

приложении 7 настоящего Контракта, она обязана в течение 20 дней до прибытия судна в порт отгрузки телексом или факсом уведомить Сторону Б о названии судна и предполагаемой дате прибытия судна, № Контракта, транспортном агенте и т. п. с тем, чтобы Сторона Б организовала отгрузку. В случае необходимости изменения судна или досрочного и отсрочного прибытия судна Сторона А и ее транспортный агент обязаны своевременно сообщить Стороне Б. Сторона Б должна поддерживать постоянную связь с транспортным агентом Стороны А.

В случае неготовности товара к отгрузке по вине Стороны Б после прибытия судна Стороны А в порт все издержки за отсрочки и пустой трюм судна оплачиваются Стороной Б. Основанием по суммам указанных издержек для расчета со Стороной Б служат предоставленные владельцем судна документы. Если товары готовы, а судно Стороны А не прибывает в порт отгрузки в течение 30 дней позже указанного Стороной А срока, то Сторона А должна нести расходы за складирование и страховку товара, начиная с 31-го дня. Основанием расчета по суммам служат документы, представленные фирмами складирования и страхования. Если на 45-й день Сторона А все еще не может направить свое судно, то Стороны дружески согласуют способ поставки.

5.7. После отгрузки каждой партии товара Сторона Б обязана в течение 48 часов телексом или факсом уведомить Сторону А о № Контракта, наименовании и количестве товара, общем весе, об-

щей стоимости, № накладной, № счета, № таможенной декларации, названии судна, дате отгрузки, дате отбытия, пункте отгрузки и предполагаемой дате доставки.

5.8. После отгрузки каждой партии товара Сторона Б обязана с судном приложить 3 экземпляра следующих документов и при доставке в пункт назначения передать их в филиал Китайской внешнеторговой транспортной корпорации в порту:

1. Чистая накладная морской транспортировки;
2. Упаковочный лист;
3. Коммерческий счет-фактура (в случае партийной отправки необходимо указать порядочный номер партии отгрузки);
4. Сертификат качества и количества;
5. Сертификат происхождения.

При том в течение 3 дней после завершения отгрузки товара Сторона Б обязана отправить авиапочтой оригиналы вышеуказанных документов Стороне А.

5.9. Если «товар» обладает сверхразмерами по величине, длине, весу (сверх 26Т / 40 х 8' х 8' или 16Т / 20' х 8' х 8') или требует особого обращения в складировании и транспортировке, то Сторона Б обязана в течение 45 дней до отгрузки уведомить Сторону А факсом о требованиях обращения, предоставить схему внешнего объема в 6 экземплярах. Если «товар» считается воспламеняемым или опасным, Сторона Б обязана факсом уведомить Сторону А о наименовании и количестве товара, № спе-

цификации опасного вещества, притом отправить авиапочтой инструкцию с указанием наименования, характера, способа особой защиты и предотвращения аварии.

5.10. Не разрешается погрузка товара на палубе. Перегрузка не разрешается.

5.11. Датой поставки товара считается дата штампа на накладной (коносаменте) международной транспортировки.

5.12. Технические документы, указанные в приложении 3 к настоящему Контракту, передаются \_\_\_ партиями Стороной Б Стороне А в аэропорту \_\_\_ КНР в течение \_\_\_ дней с даты вступления настоящего Контракта в силу. Дата штампа прибытия на авианакладной должна быть принята как фактическая дата поставки соответствующей партии технических документов. Все риски и собственность на технические документы переходят от Стороны Б к Стороне А с момента передачи технических документов Стороне А после доставки их в указанный аэропорт. Если технические документы окажутся недопоставленными, поврежденными или утерянными, Сторона Б обязана допоставить недопоставленную, утерянную или поврежденную часть в течение 21 дня после получения уведомления от Стороны А. Если это относится к ответственности Стороны Б, то Сторона А не несет расходы. Если это относится к ответственности Стороны А, Сторона А должна нести расходы по этому.

5.13. Сторона Б должна не позднее 24 часов с момента отправки технических документов уведо-

мить Сторону А телексом или факсом о № Контракта, номере коммерческого счета (инвойса), количестве мест, весе, стоимости, номере рейса, дате отправки, номере авианакладной.

## **6. Поставка технической документации**

6.1. Техническая документация, указанная в приложении 3 к настоящему Контракту, должна быть поставлена в сроки, указанные в приложении 3. Дата передачи представителям Стороны А технической документации считается датой поставки технической документации по настоящему Контракту. Если техническая документация окажется неполной, поврежденной или утерянной, Сторона Б обязана допоставить недостающую, утерянную или поврежденную часть в течение 21 дня после получения уведомления от Стороны А.

6.2. Техническая документация должна быть выполнена на русском (или английском) языке в метрической системе, в соответствии с государственными стандартами Российской Федерации в 4-х (четырёх) экземплярах и передается представителям Стороны А по приемосдаточному Акту.

## **7. Упаковка и маркировка**

7.1. Упаковка, в которой отгружаются товары, должна соответствовать условиям дальней перевозки по морскому и любым другим видам транспорта. Она должна быть прочной, надежной. Хорошо за-

щищенной от влаги, дождя и ударов. Сторона Б должна нести ответственность за любые повреждения и ущерб вследствие недостаточной упаковки.

7.2. Сторона Б должна на трех сторонах каждого упаковочного места несмываемой краской отметить на английском языке следующие данные:

Номер Контракта:

Маркировка:

Номер партии:

Номер ящиков: / количество мест в ящике:

Кодекс грузополучателя:

Вес брутто и вес нетто:

Следующие формулировки на английском языке должны быть отмечены также на поверхности упаковки, как: «Обращаться с осторожностью», «Этой стороной вверх», «Не кантовать», «Пункт (точка) для подъема» и другие стандартные международные транспортные марки. Кроме того, на поверхности ящика, где отгружаются запасные части, должны быть отмечены надписи «Запасные части», а также с указанием названия оборудования, которому они принадлежат. Демонтированные части оборудования должны быть отмечены в чертежах и схемах для монтажа, приложенных в ящиках.

7.3. Следующие документы должны быть вложены в каждый ящик:

Упаковочный лист в 3 экз.;

Сертификат качества в 2 экз.;

Сертификат происхождения товара в 3 экз.

7.4. Упаковка, в которой отгружаются технические документации, должна быть влагозащитной и

соответствовать условиям дальней перевозки по воздушному транспорту. Сторона Б должна на трех сторонах каждого упаковочного места несмываемой краской отметить на английском языке следующие данные:

Номер Контракта:

Маркировка:

Кодекс грузополучателя:

Аэропорт пункта назначения:

Номер ящиков:

Вес брутто:

В каждый ящик должны быть вложены 3 комплекта упаковочного листа с указанием порядкового номера, наименования и количества экземпляров технической документации. Вес каждого ящика должен быть меньше чем 80 кг и габаритный размер должен быть меньше чем 40 x 60 x 100 см.

7.5. При отправке каждой партии технической документации Сторона Б обязана отправить авиапочтой Стороне А счет-фактуру, авианакладную, упаковочный лист в 2 экз. На конверте письма должно быть отмечено «Коммерческая документация» и грузополучатель.

## 8. Проверка

8.1. В течение \_\_\_ месяцев с даты вступления Контракта в силу Сторона Б должна бесплатно представить Стороне А для подтверждения документацию стандарта проверки товаров. И Стороны будут производить испытания и приемку в соот-

ветствии с установленным порядком в приложении 1.

8.2. Сертификат и паспорт качества на поставляемые товары Стороны Б выставляются заводами-изготовителями. Сертификат качества должен подтверждаться подписью Стороны Б и остается как основа для проверки качества товара. Все данные должны соответствовать с установленным в Контракте стандартом.

8.3. После прибытия товара на завод Стороны А организуется Стороной А распаковка и проверка товара. Сторона Б имеет право послать персонал за свой счет на завод Стороны А для этой работы. В таком случае Сторона Б должна уведомлять Сторону А не позднее чем за 2 месяца до отгрузки товара, будет ли она принимать участие в распаковке и проверке.

8.4. При совместной проверке в случае обнаружения повреждения, дефекта, утери, недоставки товара или несоответствия стандарта качества, установленного в Контракте, должен быть составлен и подписан протокол распаковки представителями Сторон по одному экз. для каждой. Протокол будет принят как основа заявления требования рекламации Стороной А к Стороне Б. В случае недоговоренности представителями Сторон по протоколу распаковки товары могут быть представлены на пересмотрение в Бюро по инспекции экспортно-импортных товаров КНР. Инспекционный акт пересмотра, выданный этим бюро, будет принят как

основа заявления требования рекламации Стороной А к Стороне Б.

8.5. В случае если инспекционный персонал Стороны Б не может прибыть на место проверки, Сторона А имеет право на самостоятельную распаковку товара. В случае обнаружения повреждения, дефекта, утери, недоставки товара или несоответствия стандарта качества, установленного в Контракте, должен быть составлен инспекционный акт Бюро по инспекции экспортно-импортных товаров КНР, который будет принят как основа заявления требования рекламации Стороной А к Стороне Б.

## **9. Монтаж, наладка, прогон и приемочное испытание**

9.1. Монтаж, прогон оборудования, испытательный пуск в ход производственной линии и приемочного испытания продукции Контракта осуществляются под единым руководством Стороны А. Технический персонал, командированный Стороной Б на участок испытания, должен быть ответственным за техническое руководство в монтаже, наладке и прогоне оборудования и производственной линии, а также в приемочном испытании изделия Контракта.

9.2. После монтажа представители Сторон пустят оборудование в ход. При положительном результате Стороны проводят испытательный прогон производственной линии без нагрузки и с загрузкой сырья. В случае если по вине Стороны Б данный прогон превышает норму обычного требуемого времени и не

может достигнуть показателей, предусмотренных в приложениях к настоящему Контракту, Сторона Б должна оплачивать компенсацию за это. При положительном результате испытательного прогона без нагрузки представители Сторон согласуют время проведения приемочного испытания продукции Контракта в соответствии с условиями, предусмотренными в приложении 1 к настоящему Контракту.

9.3. Приемочное испытание продукции Контракта проводится дважды. Если результаты первого испытания продукции Контракта соответствуют условиям, предусмотренным в приложении 1 к настоящему Контракту, Стороны должны подписать акт приемки в четырех экземплярах, по два экземпляра для каждой Стороны.

Если результаты первого испытания продукции Контракта не соответствуют условиям, предусмотренным в приложении 1 к настоящему Контракту, Стороны должны совместно анализировать причины и определить ответственность:

А. Если отказ (неудача) вызван по вине Стороны Б, она должна немедленно принять меры для устранения дефекта и провести вторичное приемочное испытание в течение \_\_\_ дней. Персонал Стороны Б за свой счет принимает участие во вторичном приемочном испытании.

Б. Если ответственность находится на Стороне А, она должна немедленно принять меры для устранения дефекта и провести вторичное приемочное испытание в течение \_\_\_ дней за свой счет.

9.4. В случае если результаты вторичного приемочного испытания соответствуют условиям, предусмотренным в приложении 1 к настоящему контракту, Стороны подпишут акт приемки в четырех экземплярах, по два экземпляра для каждой Стороны.

Если результаты вторичного испытания продукции Контракта не соответствуют условиям, предусмотренным в приложении 1 к настоящему контракту, Стороны должны совместно анализировать причины и определить ответственность.

А. Если отказ (неудача) вызван по вине Стороны Б, вопрос может быть решен согласно пункту 10.7 настоящего Контракта.

Б. Если ответственность находится на Стороне А, изделие считается принятым Стороной А.

Неважно в случае А или Б, Сторона Б обязана содействовать Стороне А принять меры для устранения дефекта с тем, чтобы достигнуть показателей, предусмотренных в приложении 1 к настоящему контракту. Все эти вопросы Стороны будут согласовывать вместе.

## **10. Гарантия, рекламация и штрафные санкции**

10.1. Сторона Б гарантирует, что производственная технология, поставляемая ею в рамках Контракта, является передовой и опытной. Она представляет собой новейшую технологию в промышленной производственной практике. Товары сделаны из не

бывшего в использовании, а новейшего материала, с превосходящей отбираемой моделью и высоким качеством отработки. В случае обнаружения дефекта товара Сторона Б обязана бесплатно допоставить или заменить его.

10.2. Сторона Б гарантирует, что поставляемые ею технические документации будут полными, разборчивыми и правильными. Они должны удовлетворять требованиям проектирования, производства, испытания и обслуживания. Если технические материалы не могут достигнуть этого, Сторона Б обязана пересмотреть, исправить и допоставить их в течение одного дня бесплатно.

10.3. В случае поэтапной поставки товаров Сторона Б должна поставить товар в соответствии с планом поставки, предусмотренным в Статье 5.2 и приложении 6 к настоящему Контракту.

10.4. Поставляемое Стороной Б оборудование имеет гарантийный срок 12 месяцев после приемочного испытания продукции Контракта.

10.5. Сторона Б гарантирует, что техническое обслуживание (руководство), представляемое Стороной Б, обеспечивает Стороне А в полном объеме понимание технической документации, характеристики оборудования, порядок операции и позволяет персоналу Стороны А самостоятельно освоить технологию и организовать производство продукции Контракта.

10.6. Если товары повреждены в период монтажа по вине Стороны Б, она обязана за свой счет восста-

новить или заменить их. Гарантийный срок для восстановленного оборудования должен быть продлен или замененное оборудование должно быть поставлено на заводе. При согласии Стороны А она может сама исправить дефекты по просьбе Стороны Б, но Сторона Б должна возместить понесенные человеческие и материальные расходы за это.

10.7. В течение приемочного испытания продукции Контракта, если результаты дважды не достигают условий, предусмотренных в приложении 1 к настоящему Контракту, Сторона Б должна оплатить штраф Стороне А по следующему методу расчета:

10.7.1. В случае, когда объем производства продукции Контракта меньше чем показатели, предусмотренные в приложении 1 к настоящему Контракту:

Степень нехватки	Штраф сравнительно с общей стоимостью
< 2 %	0
2- < 4 %	1 %

10.7.2 В случае, если процент от квалифицированной продукции Контракта меньше чем показатели, предусмотренные в приложении 1 к настоящему Контракту:

Степень нехватки	Штраф сравнительно с общей стоимостью
< 2 %	0
2- < 4 %	1 %

10.7.3 В случае если испытательные результаты хуже вышеуказанных показателей, Сторона Б долж-

на возместить все прямые убытки, понесенные Стороной А.

10.8 Если в течение гарантийного срока найдены несерьезные дефекты продукции Контракта по вине Стороны Б, то Сторона А может самостоятельно устранить дефекты с согласия Стороны Б, однако расходы на восстановление и материал несет Сторона Б. В случае замены оборудования гарантийный срок для замененного оборудования должен составлять 12 месяцев после приемочного испытания замененного оборудования. И гарантийный срок для восстановленного оборудования должен быть продлен соразмерно времени восстановления.

10.9 Если продукция Контракта поставлена по вине Стороны Б с просрочкой более сроков, предусмотренных в приложении 7, она должна оплачивать Стороне А штраф 0,5 % от стоимости продукции Контракта непоставленной партии за каждую неделю просрочки. Все дни менее недели считаются как неделя, однако общая сумма вышеизложенных штрафов не должна превышать 5 % от стоимости непоставленной партии продукции Контракта.

Если техническая документация поставлена по вине Стороны Б с просрочкой более сроков, предусмотренных в приложении 7, она должна оплачивать Стороне А штраф 0,5 % от стоимости специальной технологии за каждую неделю просрочки. Все дни менее недели считаются как неделя, однако общая сумма вышеизложенных штрафов не должна превышать 5 % от стоимости специальной технологии.

Если поставка продукции Контракта и технической документации с просрочкой более 3 (трех) месяцев, Стороны должны немедленно обсудить ситуацию путем переговоров, чтобы найти приемлемый вариант решения проблемы. В случае недоговоренности Сторона А имеет право частично или полностью аннулировать Контракт, Сторона Б должна нести ответственность и возместить Стороне А убытки.

10.10. После истечения гарантийного срока обслуживания Стороны подпишут акт об окончании гарантийного срока в 2 (двух) экземплярах.

## **11. Право собственности на специальную технологию**

11.1. Сторона Б гарантирует, что сама является законным владельцем всей специальной техники и технической документации, представленных по Контракту, и имеет право передать их Стороне А. Когда Сторона А использует технику, переданную Стороной Б, если третья сторона предъявит обвинение и рекламацию, Сторона Б отвечает за решение и юридическую ответственность в связи с этим, возмещает Стороне А ущерб, возникающий из-за этого.

11.2. После истечения срока действия Контракта, Сторона А имеет право дальше использовать всю технику, представленную Стороной Б, и производить, продавать изделия Контракта.

11.3. В течение срока действия Контракта, если Сторона Б улучшает технику, примененную для

производства изделий Контракта, то должна бесплатно представлять стороне А техническую документацию после улучшения, Сторона А имеет право бесплатно использовать эту техническую документацию.

## **12. Конфиденциальность**

12.1 Стороны обязаны обеспечить строгое соблюдение конфиденциальности всей информации по выполнению работ настоящего Контракта. Любая из Сторон не должна передавать третьей Стороне полученные от другой Стороны в процессе исполнения работ по Контракту документацию или иную информацию, включая технологию ноу-хау, а также продукцию.

12.2 В течение срока действия Контракта, Сторона А должна обеспечивать конфиденциальность специальной техники, представляемой Стороной Б. Если в вышеуказанный срок факт доказывает, что Сторона Б или третья Сторона уже объявила содержание специальной техники, то Сторона А не обеспечивает конфиденциальности той же части.

## **13. Арбитраж**

13.1 Все споры, возникающие по выполнению настоящего Контракта или в связи с ним, должны быть решены Сторонами, по мере возможности, путем дружеских переговоров. Если Стороны не могут достигнуть согласия, то дело подлежит разрешению

в арбитражном суде. Арбитраж проводится в стране ответчика.

13.2. Если ответчиком является Сторона А, то арбитраж проводится в Китайском международном торгово-экономическом арбитражном комитете, г. Пекин, в соответствии с правилами указанного арбитражного суда. Если ответчиком является Сторона Б, то арбитраж проводится в Арбитражном суде Торгово-промышленной палаты РФ, г. Москва, в соответствии с правилами указанного арбитражного суда.

13.3. Решение арбитражного суда является окончательным и обязательным для обеих Сторон.

13.4. Расходы арбитража относятся за счет Стороны проигравшей судебный процесс, за исключением другого правила арбитражного суда.

13.5. В процессе арбитража, кроме той части, по которой идет арбитраж, обе Стороны должны дальше выполнять другие обязательства настоящего Контракта.

## **14. Форс-мажор**

14.1. В случае наступления форс-мажорных обстоятельств, таких как: землетрясение, тайфун, наводнение, пожар, военные действия и другие непредвиденные обстоятельства непреодолимой силы, и их возникновение и следствие непредотвратимы и неизбежны, и которые непосредственно повлияли на исполнение Контракта или не дали возможности исполнения Контракта по согласованным условиям, то Сторона, подвергающаяся действию форс-мажорных

обстоятельств, обязана сразу сообщить другой Стороне факсом или телексом об этих обстоятельствах и в течение 14 дней авиапочтой представить подробные обстоятельства и эффективные свидетельства о невозможности или задержке исполнения, а также о частичном исполнении настоящего Контракта. Данные свидетельства должны быть подтверждены соответствующим органом страны, в которой возникли данные обстоятельства.

14.2. Если эти обстоятельства будут длиться более 6 месяцев, то каждая из Сторон вправе аннулировать контракт полностью или частично, и в этом случае ни одна из Сторон не будет иметь право потребовать от другой Стороны возмещения возможных убытков.

## **15. Вступление контракта в силу, срок его действия и прекращения**

15.1. Настоящий Контракт подписан уполномоченными представителями обеих Сторон \_\_\_\_\_ года, в городе Пекине. Каждая из Сторон представит настоящий Контракт на утверждение Правительством в соответствии с законодательством своей страны. Данный Контракт вступает в силу с даты получения последней Стороной подтверждения об утверждении Контракта. Каждая Сторона обязана известить другую Сторону об утверждении Контракта в течение 2 дней после его утверждения.

15.2. Срок действия настоящего Контракта \_\_\_\_\_ месяцев с даты вступления Контракта в силу и

он прекращается после выполнения обязательств по настоящему Контракту. При необходимости продления действия Контракта Стороны подпишут соответствующее дополнение за 2 месяца до окончания действия Контракта.

15.3. Если в срок действия Контракта любая из Сторон нарушила любой пункт настоящего Контракта, и после того как другая Сторона послала письменное уведомление об этом, и Стороны не договорились в течение 30 дней после письменного уведомления, то другая Сторона может сообщить Стороне, которая нарушает пункты, о прекращении Контракта в письменной форме. Данное прекращение вступает в силу с даты отправки уведомления о прекращении почтой. Та Сторона, которая нарушает условия Контракта, несет весь ущерб по отношению к другой Стороне.

15.4. Если в срок действия Контракта одна из Сторон объявляет или заявляет себя банкротом в соответствии с законом о банкротстве или если против нее возбуждено судебное расследование, и управление имуществом Стороны перешло к ликвидационной комиссии или администратору по ликвидации, другая Сторона имеет право в любое время расторгнуть Контракт.

15.5. Расторжение Контракта не влияет на кредиторские права и задолженности, возникающие между Сторонами в течение срока действия Контракта. Задолжник все-таки берет на себя обязательства погасить задолженность после истечения срока действия Контракта.

## 16. Особые условия

16.1. Настоящий Контракт составлен в 4 экземплярах на русском и китайском языках, оба текста имеют одинаковую силу и по 2 экземпляра для каждой Стороны.

16.2. Все приложения к настоящему Контракту являются неотъемлемой частью настоящего Контракта и имеют одинаковую силу, что и Контракт.

16.3. Без письменного согласия другой Стороны любой Стороне нельзя передать третьей стороне любые права и обязательства настоящего Контракта.

16.4. Любые изменения и дополнения к настоящему Контракту должны быть оформлены в письменной форме и подписаны уполномоченными представителями обеих Сторон и являются неотъемлемой частью настоящего Контракта.

16.5. В срок действия Контракта обе Стороны общаются на русском языке, любые сообщения должны быть оформлены в письменной форме в 4 экземплярах и отправлены авиапочтой. Когда Сторона Б направит сообщение заказчику Стороны А, должна послать Стороне А одну копию.

16.6. После вступления настоящего Контракта в силу вся предшествующая переписка по нему автоматически теряет силу.

## 17. Юридические адреса

17.1. Сторона А:

адрес:

Tel:

17.2. Сторона Б:

Адрес:

Телекс:

Тел:

17.3. В случае какого-нибудь изменения адресов, телефонов Сторона должна сообщить другой Стороне вовремя.

Сторона А  
(подпись)

Сторона Б  
(подпись)

## 合同 (2)

合同号:

签署日期: X 年 X 月 X 日

签署地点: 中国, 北京

## 前言

中国.....公司, (中国, 北京) (以下简称甲方) 为一方; 俄罗斯.....公司, (俄罗斯, 莫斯科) (以下简称乙方) 为另一方;

鉴于乙方从事合同产品的开发, 并拥有设计、制造、组装、调试和检验合同产品的先进工艺和专有技术;

鉴于乙方有权并同意向甲方转让上述技术并能提供与使用上述技术有关的设备, 技术指导和技术培训;

鉴于甲方希望从乙方获得上述技术和有关设备并接受乙方的技术指导和技术培训, 以便设计, 制造和销售合同产品;

双方同意，依据平等原则，共同利用双方的知识和经验，就下列条款达成如下协议：

## 第一章 定义

本合同文中所列词语仅具有如下意义：

1.1 合同产品指本合同附件 1 中注明的产品

1.2 专有技术指乙方有权提供的用于制造本合同产品的全部技术资料、知识和经验，包括设计，制造，安装，调试，维修，检验和质量控制等。

1.3 技术资料指列入本合同附件 3 的技术文件、图纸、照片、数据库等。

1.4 技术培训指乙方按照本合同附件 4 的规定，对甲方的技术人员进行专门训练，包括授课、现场操作等活动。

1.5 技术指导指乙方按照本合同附件 5 的规定，向甲方派遣合格的技术人员指导甲方安装、调试，维修合同产品，制造和检验合同产品并负责解决甲方使用乙方技术的过程中发生的问题。

1.6 技术经济指标指本合同附件 1 所列的合同产品的技术经济指标。

1.7 产品指列入本合同附件 1 的乙方向甲方提供的设备、仪器、工具和其它物品。

1.8 合同有效期指本合同生效至终止的期间。

1.9 最终用户：

## 第二章 合同标的

2.1 甲方同意从乙方取得，乙方同意向甲方提供合同产品的制造、安装、调试、检验、维修所需的

专有技术，合同产品和相应的技术指导和技术培训，包括：

2.1.1 合同产品及产品的技术经济指标，见本合同附件 1；

2.1.2 乙方提供的合同产品清单和说明书，见本合同附件 2；

2.1.3 乙方提供的技术资料清单，见本合同附件 3；

2.1.4 乙方对甲方人员的技术培训和技术指导，见本合同附件 4；

2.1.5 检验验收方法，见本合同附件 5；

2.1.6 本合同的工作进度计划，见附件 6；

2.2 在本合同有效期之内，应甲方的要求，乙方有义务以优惠价格向甲方提供制造合同产品所需的备品，备件或材料。届时双方将另行签订合同。

### 第三章 合同价格

3.1 按本合同第二章规定的内容，甲方向乙方支付合同总价为\_\_\_\_美元（大写：\_\_\_\_\_整）。

3.2 其分项价格如下：

3.2.1 产品价格：\_\_\_\_\_美元。

3.2.2 技术费：\_\_\_\_\_美元。

其中：

技术资料费：\_\_\_\_\_美元。

技术培训费：\_\_\_\_\_美元。

技术指导费：\_\_\_\_\_美元。

3.2.3 运费和保险费：\_\_\_\_\_美元。

3.3 上述的合同总价为固定价格，在执行本合同期间不得变更。其中，合同产品价格是 DAF..... 交货价格，包括到中俄边境..... 站的包装费、运费和保险费。由乙方按发票金额的 110% 投保一切风险。（CIP 北京机场价，包括包装费、运输费和保险费）（在..... 港船上交货的 FOB 价格，包括合同产品装到甲方指定船舱位置为止的一切费用）。技术资料的价格是在中国北京机场交付的 DDU 价格，包括包装费、保险费和空运费。

## 第四章 支付

4.1 本合同第三章项下的所有支付，甲方按下列程序支付给乙方：

合同总金额的...%，即..... 美元，甲方用美元现汇支付给乙方。

4.2 本合同项下的所有现汇以电汇方式支付，甲方通过北京中国银行（以下简称甲方银行）和乙方的开户银行.....（以下简称乙方银行）办理。

甲方银行：

地址：

帐号：

乙方银行：

地址：

帐号：

4.3 甲方对完成工作以现汇方式按下表向乙方付款：

序号	支付科目	付款方式	付款时间 合同生效后 (月)	付款金额(美元)	付款单据 (每次付款 商业发票 正本 4份)
1.	合同总价 %为预付款	T/ T			见第 4.4 款
2.	合同总价 %为第二次付款	T/ T			见第 4.5 款
3.	合同总价 %为第三次付款	T/ T			见第 4.6 款
4.	合同总价 %为第四次付款	T/ T			见第 4.7 款
5.	总计:			美元	

4.4 甲方在本合同生效后并收到乙方提交的下列文件后 30 个银行工作日内，向乙方支付预付款：

乙方银行开具的以甲方为受益人的不可撤销的银行保函正、副本各一份，格式见附件 9；

金额为.....美元的商业发票一式四份；

合同产品出口许可证副本或不需出口许可证证明文件一份；

即期汇票一式二份。

4.5 甲方在乙方按合同附件的规定提供完技术文件，并收到乙方提交的下列文件后的 30 个银行工作日内进行第二次付款：

国际运单一式四份；

金额为.....美元的商业发票一式四份；

装箱单一式四份。

4.6 甲方在收到乙方下列文件后的 30 个银行工作日内进行第三次付款:

双方全权代表在甲方签署的合同产品验收交接证书一份;

金额为\_\_美元的商业发票一式四份;

装箱单一式四份。

4.7 甲方在收到乙方下列文件后的 30 个银行工作日内进行第四次付款, 支付金额为 \_\_美元:

双方全权代表签署的甲方合同产品保修期结束证书;

金额为.....美元的商业发票一式四份;

即期汇票一式二份。

4.8 本合同项下所有的付款单证均应以英文书就。

4.9 与支付有关的费用, 在中国境内发生的由甲方承担, 在中国境外发生的由乙方承担。

4.10 经双方商定, 允许提前完成合同工作, 可根据工作完成情况改变付款顺序。

4.11 按合同规定, 如乙方需向甲方支付赔款或罚款时, 甲方有权从任何一次付款中扣除。

## 第五章 交货

5.1 交货条件除双方另有约定外, 均适用国际商会 (ICC) 《2000 国际贸易条件解释通则》(Incoterms 2000)。

5.2 乙方按本合同规定提供的产品应按附件 6 的交货进度分批按 DAF 条件在目的地中国边境.....站交货。

5.3 乙方应按本合同附件 7 规定的每批合同产品的装船日期前 45 天, 以电传/传真通知甲方合同

号、产品名称、数量、备妥待运日期、总重量、体积。同时以航空快件向甲方提交注有顺序号、合同号、产品名称、数量、总重量，体积，单价，总价的一览表。

5.4 在 CIF, CIP 和 CFR 条件下，乙方应在舱位被确定前 30 天之前，以电传/传真将船名、船籍和船舱通知甲方，只有在经甲方确认后，乙方才可装运。甲方应在接到乙方通知后 5 个工作日内予以确认。

5.5 在 FCA 条件下，乙方按

5.3 款通知甲方后，甲方应将甲方承运人的地址、电话、联系人告知乙方，以便乙方直接与承运人联系发运事宜。

5.6 在 FOB 条件下，由甲方负责按本合同附件 7 规定的交货进度订船，甲方应在船只到达装运港前 20 天内，以电传/传真通知乙方船名、预计到港日期、合同号、运输代理人以及其他有关事项，以便乙方安排装运。如有必要改变装运船只或装运船只提前或延迟到达，甲方及其运输代理应及时通知乙方。乙方应与甲方的运输代理保持密切的联系。

甲方船只在抵达装运港时，由于乙方原因未能将产品备妥装船，则所产生的滞期费和空舱费由乙方负担，此费用按船方提供的单据作为向乙方结算的依据。如乙方将产品备妥，而甲方船只未能在甲方通知的到达日期后 30 天内抵达装运港，则甲方应负担自第 31 天起产生的仓储费和保险费，其费用的计算以仓库及保险公司的单据为依据。如甲方在第 45 天还不能派船时，双方友好协商其交货方法。

5.7 乙方应于每批产品装运完毕后 48 小时内，将合同号、产品名称、数量、总重量、总价格、提单

号、发票号、海关申报单号、装载船名、装载日期、启航日期、装运地及预计到达目的地日期以电传/传真通知甲方。

5.8 乙方应于每批合产品装船完毕后，将下列单据副本三份随船托送，并在抵达目的港时交给中国对外运输总公司驻港分公司。

1. 清洁海运提单；
2. 装箱单；
3. 商业发票(如分批装运应注明装船批号)；
4. 品质合格证书和数量证书；
5. 原产地证书；

同时，在每批产品装船完毕后三天内，乙方应将上述单据航寄甲方。

5.9 若《合同产品》超大、超长、超重(超过 26T/40'X8'X8'或 16T/20'X8'X8')或在运输、保管上有特殊要求，乙方应在装运前 45 天内，将注意事项、外形图一式六份以传真通知甲方。如《产品》系易燃或危险品，乙方应以传真通知甲方产品名称、数量、危险品规格号，同时乙方应航寄说明书，注明名称、性能、特殊保护方法和意外事件的处理方法。

5.10 产品不得在甲板上装运。不得转运。

5.11 国际运单日期为实际交货日期。

5.12 本合同附件 3 所列的技术资料应由乙方在本合同生效后.....天内分...批在甲方指定的中国.....机场交清。空运单上所盖的到达日期印戳为该批技术资料的实际交付日期。技术资料的风险和所有权在空运到甲方指定的机场交付给甲方后，由乙方转移至甲方。如果技术资料短少、丢失或损坏时，乙方应在收到甲方通知 21 天内补充提供短少、丢失或

损坏的部分。如这是由于乙方责任造成的，甲方不承担费用。如是由于甲方责任，则有关费用由甲方负担。

5.13 乙方应在每批技术资料发运后的 24 小时内将合同号、发票号、件数、重量、价格、航班号、发运日期、空运提单号以电传/传真通知甲方。

## 第六章 技术资料的交付

6.1 本合同附件 3 所列的技术资料应在附件 3 规定的期限内交清。乙方转交给甲方代表技术资料的日期为本合同技术资料的实际交付日期。如果技术资料短少、丢失或损坏时，乙方应在收到甲方通知 21 天内补充提供短少、丢失或损坏的部分。

6.2 乙方交付的技术资料应以俄文(或英文)书就，根据俄联邦国家标准，度量衡采用公制，一式四份，按交接证书交付甲方代表。

## 第七章 包装和标记

7.1 产品的包装应适应长途海运和多种运输的方式。所有产品的包装应是坚固的，并能防潮、防雨、防震。乙方应对由于包装不良而使产品遭受的损失负责。

7.2 在每个包装箱的三个侧面，乙方应用不退色油漆用英文标上如下内容：

合同号：

唛头：

批号：

箱号：/箱内件数

收件人代号：

毛重/净重:

包装箱表面还应用英文标上《小心操作》，《向上.》、《勿倒置》，《起吊点》以及国际通用运输标志。备件箱表面除标有上述内容外还应标明“备件”，以及该备件所对应的设备。

对于为发货而拆装的设备，其组件按箱内的安装图纸标出记号。

7.3 每个箱子应有下列文件:

装箱单一式三份;

品质合格证一式二份;

原产地证书一式三份。

7.4 技术资料的包装应能防潮并适应长途空运，乙方应在每个包装箱的三个侧面用抹不掉的油漆标明如下内容(用英文)：

合同号:

唛头:

收件人代号:

目的机场:

箱号:

重量:

每个箱内应有三份装箱单，并注明技术资料的序号、名称和份数。箱子的重量不超过 80 公斤，体积不大于 40 X 60 X 100 厘米。

7.5 在每批技术资料发运的同时，乙方应将商业发票、空运提单、装箱单一式二份航寄甲方。信封上明有“商业文件”标记和收件人。

## 第八章 开箱检验

8.1 乙方应于合同生效日起.....个月以内，免费将合同产品的检验标准提供给甲方进行确认，双方将按附件 1 的规定程序进行检验和验收。

8.2 乙方所交付的产品品质合格证由制造厂出具，品质合格证经乙方签字确认后，作为检验产品质量的依据，所有数据应符合本合同规定的标准。

8.3 合同产品运到甲方工厂后，由甲方组织对产品进行开箱检验。乙方有权自费派遣人员到甲方工厂会同开箱检验。为此，乙方应在每批产品装运二个月前通知甲方，乙方检验人员是否参加开箱检验。

8.4 双方会同检验时，如发现产品有任何损坏，缺陷，短少或不符合本合同中规定的质量标准时，应做开箱记录，由双方代表签字，各执一份，作为甲方向乙方索赔的依据。如双方代表就开箱记录不能取得一致意见，则应提请中国商品检验局对产品进行复验，商检局出具的商检证书是甲方向乙方索赔的依据。

8.5 如乙方检验人员未能按时到达现场，甲方有权自行开箱检验。如发现产品有损坏，缺陷，短少或不符合本合同的质量标准时，则由中国商品检验局出具检验证书，此证书将作为甲方向乙方索赔的依据。

## 第九章 安装、试车和检验验收

9.1 设备的安装、试车、生产线的试运行和对合同产品的考核验收由甲方统一组织实施，乙方派遣到验收现场的技术人员负责设备和生产线的安装调试和试车及对合同产品进行检验验收的技术指导。

9.2 设备安装完毕后，双方代表对设备进行试车，试车合格后对生产线进行空载试车和负载试车。如由于乙方原因，使上述试车超过正常需要的时间并达不到本合同附件规定指标时，乙方应予以

赔偿。上述设备和生产线空载试车合格后，双方代表将根据本合同附件 1 的规定，商定对合同产品进行检验验收的时间。

9.3 合同产品的检验验收进行二次。如合同产品经第一次验收，符合本合同附件 1 的规定，双方应签署验收证书一式四份，双方各执两份。

如合同产品第一次检验验收不符合本合同附件 1 规定的指标，双方应共同分析原因，澄清责任：

A.如属乙方责任，乙方应立即采取措施，消除缺陷并在.....天之内进行第二次检验验收。乙方自费派遣人员参加第二次检验验收。

B.如属甲方责任，甲方应立即采取措施，消除缺陷并在.....天之内进行第二次检验验收，费用由甲方负担。

9.4 如产品经第二次检验验收，符合本合同附件 1 的规定，双方应签署验收证书一式四份，双方各执两份。

如合同产品经第二次检验验收后，仍不符合本合同附件 1 规定的指标，双方共同分析原因，澄清责任：

A.如属乙方责任，则按本合同第 10. 7 条的规定办理。

B.如属甲方责任，产品即视为被甲方验收。

但无论上述 A 或 B 的情况，乙方均有义务协助甲方采取措施，消除缺陷，使产品达到本合同附件 1 规定的指标。这将由双方共同协商。

10.1 乙方保证所提供的生产技术在合同签署时是先进的、成熟的，是实际工业生产的最新技术。产品的材料、选型及加工质量是优良的、全新的、高质的。如发现产品有缺陷时，乙方应负责无偿增补、更换。

10.2 乙方保证所提供的技术资料是完整的, 清晰的, 正确的, 并能满足设计、生产、检验和维修的要求。如技术资料不能满足上述要求, 乙方应在一天之内应负责无偿修改和补充。

10.3 在产品分批交付时, 乙方应按本合同第 5.2 条和附件 6 规定的供货顺序交货。

10.4 乙方所提供的设备保证期为合同产品验收后 12 个月。

10.5 乙方保证提供的技术指导能帮助甲方充分了解乙方编写的技术资料、设备性能、操作规程, 使甲方人员能独立掌握技术, 组织生产合同产品。

10.6 在安装期间如因乙方责任, 引起产品的损坏, 乙方应负责无偿修理或换货。所修理设备的保证期应相应延长, 更换的设备在甲方工厂交货。乙方在征得甲方同意后, 可委托甲方修理, 但其人工费和材料费由乙方负担。

10.7 在合同产品验收期间, 如果二次考核验收后仍不能达到本合同附件 1 规定的指标时, 乙方应向甲方支付罚款。罚款的计算方法如下:

10.7.1 合同产品的产量低于本合同附件 1 规定的指标时:

低于规定值	罚款金额
<2%	0
2-<4%	罚总价格的 1%

10.7.2 合同产品的合格率低于本合同附件 1 规定的指标时:

低于规定值	罚款金额
<2%	0
2-<4%	罚总价格的 1%

10.7.3 如检验结果劣于上述指标时，乙方应赔偿甲方全部直接损失。

10.8 在保证期内，如发现合同产品的缺陷较小而责任在乙方时，甲方可征得乙方同意后，自行消除这些缺陷，但修理费、材料费由乙方负担。如更换设备，更换设备的保证期为该更换设备验收后 12 个月。修理过的设备应延长与修理时间相当的保证期。

10.9 如属乙方责任，合同产品迟交超附件 7 规定的时间，每延迟一周罚该批货价的 0.5%，不满一周按一周计算，但罚款总额不超过该批货价的 5%。如属乙方责任，技术资料迟交超过附件 7 规定的时间，每延迟一周罚专有技术费的 0.5%，不满一周按一周计算，但罚款总额不超过专有技术费的 5%。如合同产品或技术资料交付延迟三个月时，双方应立即通过协商寻求可行的解决办法。如果协商不能达成协议时，甲方有权部分或全部解除合同，乙方承担违约责任，赔偿甲方的损失。

10.10 设备保证期满后，双方应签署保证期结束文件，一式两份。

## 第十一章 专有技术所有权

11.1 乙方保证是合同中所有专有技术和技术资料的合法所有者，并有权将技术资料提供给甲方。甲方在使用乙方提供的技术资料过程中，如果有第三方提出控诉和索赔，乙方负责解决，并承担有关法律责任和赔付甲方由此产生的损失。

11.2 合同失效后，甲方有权继续使用乙方提供的所有技术，继续生产和销售合同产品。

11.3 合同有效期内,如乙方改进了生产合同产品的技术,则应免费向甲方提供最新的技术资料,甲方有权免费使用该技术资料。

## 第十二章 保密

12.1 双方应对本合同内容及与合同内容有关的任何信息严格保密。任何一方不得向第三方泄漏在履行合同过程中从对方获取的资料和信息,包括“诺一浩”工艺和产品。

12.2 在本合同有效期内,甲方应对乙方提供的专有技术保密。在上述期限内,如有确切的事实证明,专有技术内容已由乙方或第三者公开时,甲方对于已公开的部分不再承担保密义务。

## 第十三章 仲裁

13.1 凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议,双方应尽可能通过友好协商加以解决。协商不成时,应将争议提交仲裁。仲裁在被诉方所在国进行。

13.2 如被诉方为甲方,则由中国国际经济贸易仲裁委员会(北京)按该会仲裁程序规则进行仲裁。如被诉方为乙方,则由俄罗斯工商会(莫斯科)按该会仲裁程序规则进行仲裁。

13.3 仲裁裁决是终局的,对争议双方都有约束力。

13.4 仲裁费用除仲裁委员会另有规定外,由败诉方承担。

13.5 仲裁过程中,除正在进行仲裁的部份外,双方应继续履行本合同的其它义务。

## 第十四章 不可抗力

14.1 由于地震、台风、水灾、火灾、战争以及不能预见的情况发生不可抗力情况(其发生和后果是不能防止或避免的),直接影响合同的履行或不能按约定的条件履行合同时,发生不可抗力情况的一方应立即将情况以传真/电传通知对方,并应在 14 天内,用航空挂号信提供详细情况及合同不能履行或需要延期履行、部分履行的理由的有效证明文件,此证明文件应由情况发生国的有关机构出具。

14.2 若情况持续超过 6 个月,合同任何一方有权部分或全部撤销合同。双方对不可抗力情况而造成的损失互不提出赔偿要求。

## 第十五章 生效、期限和终止

15.1 本合同于.....年,双方授权代表在北京签字。双方应各自按本国的法定程序办理本合同的批准手续。本合同自最后一方获得合同批准的即日起生效,合同双方应在收到合同批准后 2 天内告知对方。

15.2 本合同有效期自生效之日起算.....个月。有效期在合同义务履行完毕后终止,若需延长,双方应在合同有效期满前两个月内签订相应的补充协议。

15.3 在本合同有效期内,如双方中任何一方违反本合同任何条款,而经另一方发出书面通知指出该违约后,双方在书面通知发出后 30 天内仍未达成协议,另一方可以书面形式通知违约一方终止本合同。该终止从终止通知付邮之日起生效,违约一方承担由此对另一方造成的一切损失。

15.4 在本合同有效期内，如双方中任何一方根据破产法申请或宣布破产，或对该方提出诉讼或该方的利益已被清算委员会或清算管理人接管，另一方有权在任何时间终止本合同。

15.5 双方在本合同有效期内发生的债权、债务不受合同终止的影响。债务人在合同终止后仍有偿付债务的义务。

## 第十六章 其它

16.1 本合同以中/俄文书就，每种文字一式四份，甲乙双方各执两份，二种文本具有同等法律效力。

16.2 本合同所有附件为本合同不可分割的组成部分，与本合同正文具有同等效力。

16.3 双方中任何一方未得到另一方书面同意前，不得向第三方转让或转移本合同的任何权利、义务。

16.4 对本合同的任何修改或补充均采用书面形式，需经双方授权代表签字，并作为本合同不可分割的组成部分。

16.5 在本合同有效期内，双方通信以俄文进行，任何通知均采用书面形式一式四份以航空挂号形式邮寄对方。乙方在给甲方工厂发送函电的同时，需将副本抄送甲方一份。

16.6 本合同生效后，双方在合同生效前的与此有关的一切来往函电均自动失效。

## 第十七章 法定地址

17.1 甲方：

地址：

电话： 传真：

17.2 乙方:

地址

电传:

电话: 传真:

17.3: 双方中任何一方地址、电话/传真发生变化, 应及时通知对方。

甲方:

(签字)

乙方:

(签字)

## 18. Аккредитив • 信用证

### ЗАЯВЛЕНИЕ НА ОТКРЫТИЕ АККРЕДИТИВА

№ \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ г.

Банк-эмитент: ОАО «АК БАРС» БАНК Отдел документарных операций 420066 ул. Декабристов, 1 г. Москва, РФ	Аппликат (приказодатель аккредитива):  Исполнитель: //
Авизовать через банк (банк бенефициара):	Просим открыть безотзывный документар- ный аккредитив, подчи- ненный правилам УСР 500, редакции 1993 г. ___ переводный ___ подтвержденный ___ делимый
___ Авиа	
___ Телекс ___ Свифт	

С подтверждением вашим корреспондентом:	Дата и место истечения срока аккредитива дата истечения срока:
___ без подтверждения	«__» _____ Г. место для предоставления документов: _____
Бенефициар (получатель платежа):	Валюта: _____ Сумма: _____
	Частичная отгрузка: ___ разрешена ___ не разрешена
Аккредитив исполняется в уполномоченном банке:	Перегрузка: ___ разрешена ___ не разрешена
___ посредством платежа по предъявлении	Отгрузка, отправка, принятие к перевозке из
___ посредством платежа с рассрочкой _____ дней	
___ неограничения ___ акцепта	Дата последней отгрузки «__» _____ Г.
Против указанных ниже документов:	
ДОКУМЕНТЫ:	

Наименование товара, количество, цена за единицу:		
<hr/>		
Условия поставки ( _____ ) согласно INCOTERMS 2000		
Срок представления документов не позднее _____ дней с даты отгрузки		
Прочее:		
Комиссии по аккредитиву за пределами России __ за счет бенефициара __ за наш счет		
Документы должны быть отправлены нам по адресу:	Покрытие по аккредитиву и комиссии банка просим списать с нашего счета в ОАО «АК БАРС» БАНК № _____	
Печать	Подписи уполномоченных лиц:	Отметки Банка: Подписи проверены, средства на счете клиента

	Директор: / /	для покрытия забронированы: _____
	Главный бухгалтер: / /	Принято к исполнению: _____ № аккредитива: _____

### 开立信用证申请书

编号 X 年 X 月

开证行： 俄罗斯，莫斯科市， 420066，十二月党人大 街，1号 《巴尔斯》商业银行股份 公司 跟单信用证业务部	申请人（信用证申请 人）： _____ 执行人/经办人： //
通知行（受益人银行）： _____ <input type="checkbox"/> 航空 <input type="checkbox"/> 电传 <input type="checkbox"/> SWIFT	请开立 UCP500 出版物（1993 年 版本）规定的不可撤销跟 单信用证 <input type="checkbox"/> 可转让 <input type="checkbox"/> 保兑 <input type="checkbox"/> 可分割
经你代理行确认： _____ <input type="checkbox"/> 未经确认	信用证期满时间和地点 期 满时间：《__》_____ 单 据 提 交 地 点： _____
受益人（收款人）： _____	货币： _____ 金额： _____

	分批装运： <input type="checkbox"/> 允许 <input type="checkbox"/> 不允许
使用信用证的指定银行：	转运： <input type="checkbox"/> 允许 <input type="checkbox"/> 不允许 装运，发运，转运从
凭下列单据使用兑现方式： <input type="checkbox"/> 即期付款 __延期__日付款 <input type="checkbox"/> 议付 <input type="checkbox"/> 承兑汇票	_____ 运至 _____ 最后装运时间 / /..... 年
单据：	
货物名称，数量，单价：	
依据 2000 年 INCOTERMS 的供货条件	
提交单据时间不得迟于装运时间的__日	

其他：	
俄罗斯境外的信用证手续费 <input type="checkbox"/> 受益人支付 <input type="checkbox"/> 我行支付	
单据提交我行的地址：	信用证金额及银行手续费请从我公司在《巴尔斯》商业
	银行股份公司开立如下账户
	冲销
	账号_____
盖章	授权人签字： 经理：_____
	银行审核意见： 签字已核实，客户帐户信用证 资金已冻结： 受理日期： 信用证号码：_____
	总 会 计 师： _____



出口

\_\_\_\_\_  
(企业名称)

包装单

货件号\_\_\_\_\_

货件重量 毛重\_\_\_\_\_公斤

净重\_\_\_\_\_公斤

包装货物详细清单 (说明产品的类型、式样、标记、品种、尺寸、型号、编号)	计量单位 (公斤, 件, 页, 米等)	货物数量	备注

包装人:

职务及姓名 : \_\_\_\_\_

(签名)

X年X月X日

## 20. Погрузочный документ • 装运单

**ПОРУЧЕНИЕ  
НА ОТГРУЗКУ ЭКСПОРТНЫХ ТОВАРОВ**

100300

Продавец (Экспортер)

ТОВАРОПРОВОДИТЕЛЬНЫЙ ДОКУМЕНТ

№ \_\_\_\_\_

СЕРТИФИКАТ КАЧЕСТВА № \_\_\_\_\_

УПАКОВОЧНЫЙ ЛИСТ № \_\_\_\_\_

Грузополучатель, адрес, страна \_\_\_\_\_

ОТГРУЗОЧНАЯ СПЕЦИФИКАЦИЯ № \_\_\_\_\_

Контракт № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Заказ-наряд № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

экспедитор \_\_\_\_\_

Разрешение на вывоз № \_\_\_\_\_

Лист \_\_\_\_\_

Листов \_\_\_\_\_

Транспортный документ (наименование и номер)

\_\_\_\_\_

Вагон № \_\_\_\_\_

Контейнер № \_\_\_\_\_

Марки и номера	Наимено- вание и код товара	Вид груз. мест	Но- мера мест	Ед. изм.	Коли- чество	Масса, кг. брут- то нетто	Габа- риты см  Объем, м <sup>3</sup>
----------------------	--------------------------------------	----------------------	---------------------	-------------	-----------------	---------------------------------------	---

Указанный в настоящем \_\_\_\_\_ товар соответствует по качеству действующим в России стандартам, техническим условиям и может быть отгружен на экспорт.

Показатели качества товара \_\_\_\_\_

Маркировка \_\_\_\_\_

Документация находится в месте № 1

Подписи:

«\_\_» \_\_\_\_\_ Г.

### 出口货物装运委托单

100300
卖方(出口人) 随货单据号____ 质量商检证书号____ 包装单号____ 装运明细表号____ 收货人, 地址, 国家_____ 合同号____ X年 X月 X日

订货单号 _____X年X月X日 发货员 _____ 出口许可证号 _____ 页数 _____ 运输单据(名称及号码) _____ 车厢号 _____ 集装箱号 _____							
标 记 及 号 码	货 物 名 称 及 代 号	货 件 种 类	货 件 编 号	计 量 单 位	货 物 数 量	重 量 (公 斤)  毛 重 净 重	外 形 尺 寸  (厘 米) 体 积 (立 方 米)
<p>本单所列 _____ 商品质量符合俄罗斯现行标准和技术条件,可以装运出口。</p> <p>商品质量指标 _____</p> <p>标记 _____</p> <p>凭证在第 1 号货件内</p> <p style="text-align: right;">           签名 _____            X年X月X日         </p>							

## 21. Страховой полис • 保險单

### Страховой полис

(наименование, адрес и платежные реквизиты Страховщика)

### СВЕДЕНИЯ О ПАРТИИ ТОВАРА

г. \_\_\_\_\_ «\_\_» \_\_\_\_\_ г.

Основание страхования: Генеральный полис № \_\_\_\_  
от \_\_\_\_\_

Страхователь: \_\_\_\_\_

№ п/п в догово- ре	Характе- ристика товара	Коли- чество	Страховая стоимость	Страховой случай	Страховая сумма

Покупатель: \_\_\_\_\_

(наименование, адрес, платежные реквизиты)

Договор поставки № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Место назначения: \_\_\_\_\_

Условия перевозки: \_\_\_\_\_

Сроки: \_\_\_\_\_

Иные условия: \_\_\_\_\_

Страховая премия: \_\_\_\_\_

(цифрами и прописью)

Страхователь: \_\_\_\_\_

Страховщик: \_\_\_\_\_

Замечания Страховщика: \_\_\_\_\_

Подписи

## 保险单

\_\_\_\_\_  
(承保人名称, 地址, 支付项目)

### 货物情况说明

城市: \_\_\_\_\_ X年X月X日

保险依据:总保单编号: \_\_\_\_\_ X年X月X日

投保人: \_\_\_\_\_

合同编号	货物特征	数量	保险值	保险事故	保险金额

买方: \_\_\_\_\_  
(名称, 地址, 支付项目)  
供货合同号 \_\_\_\_\_  
目的地: \_\_\_\_\_  
运输条件: \_\_\_\_\_  
日期: \_\_\_\_\_  
其它条件: \_\_\_\_\_  
保险费: \_\_\_\_\_  
(数字, 大写)  
投保人: \_\_\_\_\_  
承保人: \_\_\_\_\_  
承保人意见: \_\_\_\_\_

签名

## Литература

---

### 参考文献

1. 丛亚平。国际商贸俄语教程。北京，2007年。
2. 丛亚平。俄汉外贸谈判必备。北京。1995年。
3. 张建华 等编。现代汉俄词典。外语教学出版社。1998年。

*Учебное издание*

**Абдрахимов Леонид Гимадитдинович  
Щичко Владимир Федорович**

**КИТАЙСКИЙ ЯЗЫК.  
ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС  
КОММЕРЧЕСКОГО ПЕРЕВОДА**

Корректор *Е. А. Соседова*  
Верстка *О. Б. Русакова*  
Обложка *И. И. Мамыкин*

**ООО «Восточная книга»**

127273, Москва, Олонецкая ул., д. 23

(495) 545-07-69  
E-mail: [muravei@muravei.ru](mailto:muravei@muravei.ru)  
Адрес для корреспонденции:  
127106, Москва, а/я 12

Подписано в печать 15.10.2011.  
Формат 84×108 <sup>1</sup>/<sub>32</sub>. Печать офсетная.  
Усл. печ. л. 16,5. Тираж экз.  
Заказ № .

## *Дорогие друзья!*

В нашем издательстве действует система «Книга — почтой». Мы высылаем литературу наложенным платежом в любой регион РФ, а также по предоплате в страны ближнего и дальнего зарубежья.

Адрес интернет-магазина издательства:

[www.muravei.ru](http://www.muravei.ru)

Телефон: 8-916-933-16-52

e-mail: [zakaz@muravei.ru](mailto:zakaz@muravei.ru)

**ЖДЕМ ВАШИХ ЗАЯВОК!**