

1999年度道新文化センターロシア語講座

ロシア語ハラショー

Учимся по-русски



第4分冊

札幌大学外国語学部
教授 山田 隆 編

ロシア語ハラショー 第4分冊 目次

ロシア語表現集 その4

天気を話題にするときの表現	1
タクシーをつかまえる	1
電話での会話	2
切符を購入する	2
駅（空港）にて	3

ロシア語の文型練習と語い

あなたは寒くないのですか	3
きょうはどんな天気ですか	4
いつ必要がありますか	7
私たちは間に合いますか	8
交渉はいかがでしたか	9
誰と	9
時間の都合はよろしいですか	11
誰が参加しますか	11
あなたは準備ができていますか	12
あなたは何を提案していますか	13
あなたは何を計画していますか	14
あなたは何をするつもりですか	14
私はできますか	15

会話の実例

電話の会話	16
-------	----

飛行機の切符の予約	17
-----------	----

ミニテキスト

<i>Время — деньги.</i>	18
<i>Сколько ей лет?</i>	18
<i>Как кому повезёт?</i>	19
ロシア語商用文の見本	19
クレーム交渉の事例	20

ロシア語のテキスト

木曜日	21
車中にて	21
ホテルのロビーにて	22
展覧会にて	23
展覧会の後で	24
交渉現場にて	24
交渉の後で	26
新たな会合の約束	27
電話の会話	28

< 第4分冊の終了 >

ロシア語表現集 その4

天気を話題にするときの表現

- | | |
|--|-----------------------|
| – <i>Какáя сегóдня погóда?</i> | きょうはどんな天気ですか |
| – <i>Какáя быlá вчерá погóда?</i> | きのうはどんな天気でしたか |
| – <i>Какáя погóда б́удет зáвтра?</i> | あすはどんな天気ですか |
| – <i>Хорóшая.</i> | 晴れです |
| – <i>Было (б́удет) сýхо и теплó.</i> | 乾燥して、暖かかった(でしょう) |
| – <i>Шёл дождь.</i> | 雨が降っていました |
| – <i>Шёл снег.</i> | 雪が降っていました |
| – <i>Вы слы́шали прогноз погóды?</i> | あなたは天気予報を聞きましたか |
| – <i>Нет.</i> | いいえ |
| – <i>Слы́шал.</i> | 聞きました |
| – <i>Говоря́т, б́удет хóлодно, пойдёт снег.</i> | 寒くなると言っています
雪が降り出す |
| – <i>Какáя сегóдня температýра?</i> | 今日はどんな気温ですか |
| – <i>+2° C (плюс два гра́дуса Це́льсия).</i> | プラスの2度 |
| – <i>-10° C (ми́нус де́сять гра́дусов Це́льсия).</i> | マイナスの10度 |
| – <i>Какóй кли́мат в ва́шей странé?</i> | あなたの国ではどんな気候ですか |
| – <i>Мя́гкий.</i> | 温和な |
| – <i>Суро́вый.</i> | 厳しい |

タクシーをつかまえる

- | | |
|---------------------------|------------|
| – <i>Такси́ свобóдно?</i> | タクシーは空車ですか |
|---------------------------|------------|

- Да, свободно.
Скажите, пожалуйста.
- Нет, занято.
- Куда ехать?
- В гостиницу «Савой».
- Сколько с меня (нас)?
- 10 рублей.

はい、空車です
どうぞ、お乗りください

いいえ、満車です

どちらにやりましょうか

『サヴォーイ』ホテルまで

私(たち)はいくらですか

10ルーブルです

電話での会話

- Алло!
- Я вас слушаю.
- Кто говорит?
- Позовите, пожалуйста, г-на Петрова.
- Такого здесь нет.
- Вы ошиблись номером.
- Вы не можете перезвонить через час?
- Скажите ему, что звонил Н.

もしもし

はい、もしもし

どちら様でしょうか

ペトロフ氏を呼んでください

そのような人はおりません

番号違いですよ

1時間後にかけて直してくれませんか
Его сейчас нет. Что ему передать? 彼は今いません。彼に何を伝えましょうか

Nから電話があったと言ってください

切符を購入する

- Пожалуйста, два билета на скорый поезд до Тамбова.
- На какое число?
- На седьмое августа.

タンボフまで急行列車で2枚お願いします

何日の分ですか

8月7日のです

— <i>Ей не жарко?</i>	彼女は暑くないのですか
— <i>Вам не душно?</i>	あなたは蒸し暑くないのですか
б)	
— <i>Холодно.</i>	寒い
— <i>Сегодня солнечно и морозно.</i>	きょうは晴れて、冷え込む
— <i>Здесь сухо.</i>	ここは乾燥している
— <i>Там душно.</i>	あそこは蒸している
— <i>На улице ветрено.</i>	おもては風がある
— <i>Зимой здесь всегда холодно.</i>	冬の間ここはいつも寒い
— <i>Летом здесь обычно жарко.</i>	夏の間ここはたいてい暑い
— <i>Здесь весной иногда прохладно.</i>	ここは春時々冷え冷えすることがある
— <i>Здесь осенью часто дождливо.</i>	ここは秋の間しばしば雨がちだ

2. Какая сегодня погода? きょうはどんな天気ですか

а)	
— <i>Какая сегодня погода?</i>	きょうはどんな天気ですか
— <i>Сегодня хорошая погода.</i>	きょうはいい天気です
— <i>Сегодня плохая погода.</i>	きょうは悪い天気です
— <i>Тепло.</i>	暖かい
— <i>Холодно.</i>	寒い
— <i>Дождливо.</i>	雨がちだ
— <i>Ветрено.</i>	風がある

ミニスキット3

- *Како́й кли́мат на Кубе́?* キューバではどんな気候かね
- *Спроси́те Петро́ва.*
Он был на Кубе́ два го́да наза́д. ペトロフに聞いてください
彼は2年前キューバにいましたから
- *Он был там ле́том или зимо́й?* 彼がそこにいたのは夏かね、冬かね
- *Ле́том, е́сли не оши́баюсь.* 間違いでなければ、夏です
Там бы́ло о́чень жа́рко и вла́жно. そこはとても暑く、湿っぽいのです

3. Когда нам надо...? いつ必要がありますか

a)

- *Когда́ нам (ему́, ей) на́до быть в о́фисе?*
私たちはいつオフィスにいる必要がありますか
- в теа́тре* 劇場に
в кино́ 映画館に
в аэропорту́ 空港に
на заво́де 工場に
на фи́рме 会社に
на приёме レセプションに
на перегово́рах 交渉に
- *В 9.00 [часо́в] утра́.* 朝の9時に
- *В 7.30 ве́чера.* 夕方の7時30分に
- *В 13.00 [часо́в] дня́.* 昼の1時に
- *В 5.20 утра́.* 朝の5時20分に
- *В 10.00 [часо́в] утра́.* 朝の10時に
- *В 3.00 [часá] дня́.* 午後3時に
- *В 12 [часо́в] но́чи.* 真夜中の12時に
- *В 11.30.* 11時30分に

б)

— *Когда нам надо встречать делегацию?*
私たちはいつ代表団を迎えるべきでしょうか
ехать на выставку 展示会にでかける

— *Завтра утром.* 明朝に

— *Через час.* 1時間後に

ミニスキット

— *Когда нам надо быть на заводе?* 私たちはいつ工場にいなければなりませんか

— *В 11.00.* 11時です。
Наш главный инженер заедет за вами в 10 часов.
主任技師が10時にあなたの所に立ち寄ります

— *Прекрасно. Встретимся в холле.* 了解です。ホールでお会いしましょう

4. Мы успеем...? 私たちは間に合いますか

— *Мы успеем на поезд?* 私たちは汽車に間に合いますか
на самолёт 飛行機に
на автобус バスに
на переговоры 交渉に
в кино 映画に

— *Да.* はい

— *Конечно, успеем.* もちろん、間に合いますとも

— *Думаю, что нет.* ダメだと思います

ミニスキット

— *Уже пять часов.* もう5時だよ
Мы успеем на самолёт? 俺たち、飛行機に間に合うだろうか

— *О, у нас мало времени,* おや、時間がほとんどない

*давайте возьмём такси,
чтобы не опоздать.*

タクシーをつかまえよう
遅れないために

— *Давайте.*

そうしよう

5. Как прошли переговоры? 交渉はいかがでしたか

— *Как прошлú переговóры?*

交渉はいかがでしたか

— *Хорошó.*

良好です

— *Как прошёл приём?*

セッションはいかがでしたか

— *Прекрásно.*

すばらしい

В тёплой и сердéчной обстановке. 暖かく、心のこもった状況でした

— *Как прошлó выступлéние?*

スピーチはいかがでしたか

— *Успéшно.*

うまくいったよ

— *Как прошлá встрéча?*

会見はいかがでしたか

— *В дружеской, деловой атмосфéре.*

友好的で、ビジネスライクな空気だったよ

— *Неудáчно.*

失敗さ

ミニスキット

— *Где вы были вчера́ гнём,
я вам звонíл.*

昨日の午後あなたはどこにいらっていたのですか
私は電話したのですよ

— *На переговóрах.*

交渉ですよ

Мы принимáли французских бизнесмéнов.

フランスのビジネスマンと対応していました

— *Как прошлú переговóры?*

交渉はいかがでしたか

— *Весьма́ успéшно.*

すこぶる順調だったよ

Зáвтра мы подпíсываем контрáкт. 明日、契約書にサインすることになっている

6. С кем ...? だれと

- a)
- *С кем вы встречались вчера?* あなたは昨日だれと会っていたのですか

 - С представителями завода.* 工場の代表者と
 - С аудиторской фирмой.* 会計事務所と
 - С агентской фирмой.* 代理店と
- б)
- *С кем вы провели переговоры на прошлой неделе?* 先週あなたはだれと交渉したのですか
 - *С нашими партнёрами из Италии.* イタリアの取引先と
- в)
- *С кем вы были в командировке в Австрии?* オーストリアへはだれと出張にいったのですか
 - С генеральным директором.* 総支配人と
 - С главным инженером.* 主任技師と
- г)
- *С кем вы говорили по телефону?* あなたはだれと電話で話していたのですか
 - *С аудиторской фирмой.* 会計事務所と
 - *С нашим представителем в Австрии.* わが社のオーストリア駐在員と
- г)
- *С кем вы обсуждали контракт?* あなたはだれと契約書の検討をしたのですか
 - *С заказчиком из Германии.* ドイツの発注業者と
 - *С кем вы встречались вчера?* あなたは昨日だれに会ったのですか
 - *[Вчера мы провели переговоры]* 昨日私たちが交渉をおこなったのは
 - С представителями канадской фирмы.* カナダ商社の代表者とです
 - *Что вы обсуждали?* あなたはなにを検討したのですか
 - *Контракт на строительство завода* 工場建設の契約書
 - на условиях «под ключ».* 「完成引き渡し方式の」条件で

7. Вас устраивает время? 時間の都合はよろしいですか

a)

— Вас устраивает время встречи? 会見時間の都合はよろしいですか

утренний / вечерний / ночной рейс

午前の・夕方の・深夜の便

наше предложение

当方のオファー

— Да.

はい

— Да, устраивает.

はい、都合がいいです

— Нет, не устраивает.

いいえ、都合がとれません

— К сожалению, нет.

残念ながら、ダメです

б)

— Вас устраивают условия контракта?

あなたは契約書の条件でいいですか

— Да.

はい

— Вы получили наше предложение? あなたは私たちの提案を受け取りましたか

— Да. В целом оно нам нравится. はい。全体的には当方の好むところで

Но нас не устраивают отдельные условия вашего проекта контракта.

でも契約書案の条件について不都合なものもあります

— Так, тогда давайте обсудим эти вопросы.

それではその問題について検討しましょう

С чего начнём?

何から始めたらいいですか

— Прежде всего нас не устраивает цена. まず価格の折り合いがつきません

Не могли бы вы снизить цену? 価格を引き下げるわけにはいきませんか

— Нет. Наша цена находится на уровне мировых цен.

だめです。当方の価格は世界的価格水準に合致しています

8. Кто принимает участие...? 誰が参加しますか

— Кто принимает участие в выставке?

展覧会には誰が参加しますか

в беседе

話し合い

во встрече

会見

<i>в поезде</i>	旅行
<i>в переговорах</i>	交渉
<i>в обсуждении контракта</i>	契約書の検討
<i>в рассмотрении этого вопроса</i>	この問題の調査
<i>в решении этой проблемы</i>	この問題の解決

- *Фирмы разных стран.* 各国の会社
- *Представители американской фирмы.* 米国会社の代表者
- *Президенты компаний.* 各社の社長
- *Эксперты ООН.* 国際連合の専門家

ミニスキット

- *Переговоры с французской фирмой состоялись?*
フランスの会社との交渉は行なわれましたか
- *Да, они прошли вчера.* はい、昨日終わりました
- *А кто принимал в них участие?* そこには誰が出席したのですか
- *Финские заказчики, подрядчики из Франции и поставщики оборудования из России.* フィンランドの発注者とフランスの請負会社とロシアの施設納入業者です

9. Вы готовы ...? あなたは準備ができていますか

a)

- *Вы готовы подписать контракт?* あなたは契約書の調印準備ができていますか

<i>поставить оборудование</i>	施設を納入する
<i>изменить условия контракта</i>	契約書の条件を変更する

- *Да, мы готовы.* はい、当方は準備ができています
- *Нет, мы не готовы.* いいえ、当方は準備ができていません

б)

— Он гото́в принять участие в перегово́рах?

彼は交渉に加わる準備ができていますか

— Да, он гото́в.

はい、彼は準備ができています

в)

— Она́ гото́ва принять участие в вы́ставке?

彼女は展覧会に参加する準備ができていますか

— Да, она́ гото́ва.

はい、彼女は準備が整っています

10. Что вы предлага́ете? あなたは何を提案していますか

а)

— Что вы предлага́ете?

あなた方は何を提案しますか

— Мы предлага́ем создать СП.

我々は合併企業を創設することを提案します

созда́ть акционе́рное о́бщество 株式会社を創立する

рассмотре́ть учредите́льные докуме́нты

設立文書を検討する

ого́ворить результа́ты перегово́ров

交渉の結果を承認する

б)

— Что вы предлага́ете?

あなた方は何を提案しますか

— Современное обо́рудование.

近代的な設備

— Сырье́.

原料

— Нефть.

石油

— Потребите́льские това́ры.

消費財

ミニスキット

— Что вы предлага́ете?

あなた方は何を提案しますか

— Мы предлага́ем нача́ть перегово́ры с обсужде́ния сро́ков поста́вки.

私たちは交渉を始めることを提案します
納入時期の検討から

— Не возража́ю.

反対ではありません

У вас есть какие-нибудь замечания? 何かコメントはありますか

- Да. Мы просим вас сократить сроки поставки до 6 месяцев. はい。当方は短縮をお願いしたいのです。納入期限を6カ月までの
- Хорошо. 了解です

11. Что вы планируете? あなたは何を計画していますか

- Что вы планируете? あなたは何を計画していますか
- Мы планируем провести переговоры. 私たちは交渉を行なう計画をたてています
создать СП 合併企業を創立する
организовать выставку 博覧会を組織する
пустить объект в эксплуатацию 計画を実行に移す
реконструировать завод 工場を再建する
расширить производство 生産を拡大する
внедрить новую технологию 新技術を導入する

ミニスキット

- Когда вы планируете реконструировать завод? 工場の再建はいつ計画していますか
- В следующем году. 来年です
- Вы уже нашли подходящую фирму? 適当な会社をもう見つけましたか
- Да, нашли. はい、見つかっています
Эта фирма имеет большой опыт в проведении таких работ. その会社は豊かな経験をもっています
そのような作業をおこなうことでは

12. Что вы собираетесь делать? あなたは何をしようとしているのですか

a)

- Что вы собираетесь делать завтра? あなたはあす何をするつもりですか
- Я собираюсь пойти в кино. 私は映画に行くつもりです

<i>в театр</i>	劇場に
<i>в музей</i>	博物館に
<i>в гости</i>	お呼ばれに

— *Мы собираемся в командировку.* 私たちは出張の準備をしています

б)

— *Что она собирается делать?* 彼女は何をしようとしているのですか
 — *Навестить друзей.* 友だちを訪問する

в)

— *Что они собираются делать?* 彼らは何をしようとしているのですか
 — *Отложить переговоры.* 交渉を延期する

ミニスキット

— *Что вы собираетесь делать завтра?* あなたは明日なにをするつもりですか

— *Погода хорошая, мы хотели бы поехать на экскурсию.* 天気がいいので
見物に出かけようかと思っています

— *Давайте поедem в Сергиев Посад.* セルギエフ・ポサードに出かけましょうよ

— *С удовольствием.* 喜んで

13. Могу я...? 私はできますか

— *Могу я поговорить с г-ном Брауном?* ブラウン氏とお話しできますか

— *К сожалению, он сейчас занят.* 残念ながら、彼はいま忙しいのです
вышел 外出しました
его нет на месте 席を立っています
болен 病気です
уехал на завод 工場に行きました
в отпуске 休暇中です
в командировке 出張中です
уехал 帰りました

— Могу я заказать билеты на вечерний рейс в Санкт-Петербург? 切符を注文できますか
夜行便でサンクト・ペテルブルグまで

— Пожалуйста, я вас слушаю. Я к вашим услугам. どうぞ、用件をお話してください
注文を承ります

— Могу я позвонить отсюда? ここから電話がかけられますか

— Да, пожалуйста. はい、どうぞ

— Это внутренний телефон, звоните через «0». これは内線電話です
ゼロ発信でおかけください

ТЕЛЕФОННЫЙ РАЗГОВОР

電話の会話

А. — Алло? もしもし

Б. — «Омега» вас слушает. 『オメガ』社です

А. — Говорит Алексеев из торгового представительства. 通商代表部のアレクセーエフです
Здравствуйте. おはようございます

Б. — Здравствуйте, господин Алексеев. アレクセーエフさん、おはようございます

А. — Могу ли я поговорить с господином Смитом? スミス氏とお話しできますか

Б. — Смит у телефона. スミスが電話に出ていますよ

А. — Доброе утро, господин Смит. スミスさん、おはようございます

Б. — Доброе утро, господин Алексеев. アレクセーエフさん、おはようございます
Чем могу быть полезен? なにかご用でしょうか

А. — У меня для вас есть новости. あなたにニュースがあるので

Б. — Слушаю. 伺いましょう

А. — Завтра прилетает делегация, о которой вы спрашивали. 明日代表団が到着します
あなたから照会のあった件です

- Б. — Да? Прекрасно.
Утренним рейсом?
- А. — Да, утренним.
В программу пребывания этой делегации
мы включили встречу с директором вашей фирмы.
- Б. — Большое спасибо.
Мы вам очень благодарны за внимание.
Можно уточнить, какого числа будет встреча?
- А. — 25 октября в 5 часов вечера.
Вас это устраивает?
- Б. — Вполне.
Значит, 25 октября в 5 часов.
До встречи.
- А. — До свидания.

そうですか。結構
午前の便ですか

はい、午前のです
この代表団の滞在計画に

貴社の局長との会談を入れておきました
どうもありがとう

お間違いに感謝しているよ

会談が何日か確認できますか
10月25日夕方5時です
これで都合はいかがですか

まったく
では、10月25日夕方5時で
さようなら

さようなら

ЗАКАЗ БИЛЕТОВ НА САМОЛЕТ

飛行機の切符の予約

- Алло!
Можно заказать один билет до Хабаровска?
- На какое число?
- На 28 (двадцать восьмое) мая.
- На какой рейс?
- На любой, кроме ночных.
- Есть билеты на рейс № 545,
вылет из Домодедова в 14.00.
- Прекрасно.

もしもし

ハバロフスクまで1枚予約できますか

何日の分ですか

5月28日のです

フライト番号は

深夜便以外なら、どれでも

545便の切符がございます
ドモジェドヴォ空港から14時の離陸です

よろしい

- | | |
|---|--|
| Рейс с посадкой? | トランジット便かね |
| — Нет, это беспосадочный рейс.
Билеты будут доставлены 26 (двадцать шестого) мая
с 10 (десятью) часов до 12 (двенадцати). Вас это устраивает? | いいえ、直行便です
切符は5月26日にお届けできます
10時から12時の間に。よろしいですか |
| — Да. | はい |
| — Ваш адрес? | ご住所を |
| — Проспект Мира, дом 12, кв. 55. | ミール通り、12番、55号室 |

ミニテキスト

ВРЕМЯ — ДЕНЬГИ

Богатый французский банкир попросил известного художника нарисовать что-нибудь для него. Художник сделал небольшой рисунок и попросил за него миллион франков.

— Но вы потратили всего 5 минут, чтобы нарисовать его — сказал банкир.

— Да, — ответил художник, — но я потратил 30 лет, чтобы научиться делать это за 5 минут.

СКОЛЬКО ЕЙ ЛЕТ?

Женщину спрашивают, сколько ей лет.

— Надо подумать... Когда я выходила замуж, мне было 20 лет, а мужу 40, то есть я была вдвое моложе его. Сейчас ему 70, значит, мне 35.

ПРИМЕР

На экзамене студент приводит пример:

– Чем бо́льше мы учимся, тем бо́льше мы знаём. Чем бо́льше мы знаём, тем больше мы забываем. Чем бо́льше мы забываем, тем меньше мы знаём. Чем меньше мы знаём, тем меньше мы забываем. Чем меньше мы забываем, тем бо́льше мы знаём. Так зачем учиться?

КАК КОМУ ПОВЕЗЕТ

– Как дела у вашей дочери?

– Прекрасно! Она вышла замуж за очень хорошего человека. Он помогает ей готовить, мыть посуду, смотреть за детьми. А у вашего сына?

– Ему не повезло. У него плохая жена. Бедному мальчику приходится готовить, мыть посуду и смотреть за детьми.

ロシア語商用文（クレーム）の見本

Уважаемые господа,

Кас. Претензия по контракту №. 515

Мы должны сообщить Вам, что наши комитеты столкнулись с серьёзными затруднениями при эксплуатации Ваших станков, поставленных по контракту №. 515.

Станки прибыли с большим опозданием. Более того, они не могли быть пущены в эксплуатацию в течение длительного времени в связи с отсутствием чертежей и инструкций по уходу и эксплуатации, которые прибыли только на прошлой неделе.

Некоторые детали станка оказались повреждёнными, и наши комитэнты были вынуждены заменить их новыми.

Направляем Вам фотоснимки повреждённых деталей и просим компенсировать расходы наших комитэнтов в связи с заменой повреждённых деталей.

С уважением,

(Подпись)

クレーム交渉の事例

Как вы думаете, будет ли принята или отклонена рекламация заказчика в отношении поставки дефектного оборудования?

— Доброе утро, г-н Блэк! Что случилось?

— Г-н Иванов, дело в том, что мы не удовлетворены выполнением нашего контракта.

— Я очень огорчён. Что произошло?

— Прежде всего вы постоянно нарушаете сроки поставки. Нам придётся прибегнуть к штрафным санкциям.

— Мы приносим вам свои извинения и сделаем всё, чтобы задержки в будущем не повторялись.

— Что касается последней партии, то часть оборудования оказалась дефектной.

— Я не могу с вами согласиться. По нашим данным, часть оборудования

была повреждена в пути. Давайте организуем встречу всех заинтересованных сторон и выясним ситуацию.

– *Разумное предложение.*

米国代表団のロシア滞在記 (4)

День четвёртый 4日目

Четверг

(Рано утром делегация возвращается в Москву.)

В машине

По дороге с вокзала в гостиницу «Россия».

Петров. Садитесь в машину, пожалуйста.

*Браун. Посмотрите, какие чёрные тучи! Ужасная погода! Кажется, будет
гождь.*

Мэтлок. Я не люблю дождливую погоду.

Эшли. А мне нравится. Воздух чистый и свежий.

(Петров обращается к г-же Эшли.)

П. Вам не холодно? Заккрыть окно?

Эш. Спасибо, не надо. У меня тёплый жакет.

П. Вы очень практичны.

Эш. Просто я часто бываю в командировках.

П. Понимаю. А какая сейчас погода в вашей стране? Какая у вас весна?

*Эш. Когда мы улетали, было солнечно, сухо и тепло. Но весной часто
идёт дождь и даже снег.*

М. Америка — очень большая страна. И климат в различных частях страны разный. Я из Техаса, там сейчас очень тепло. Температура около 15 (пятнадцати) градусов.

Эш. Г-н Петров, когда нам надо быть на выставке? Мы успеем привести себя в порядок? Я хочу переодеться.

П. Я думаю, что успеете. Г-н Иванов заедет за вами через два часа, в 10.30.

В холле гостиницы ホテルのロビー

Иванов заезжает в гостиницу «Россия», чтобы отвезти делегацию на международную выставку «Машиностроение - 99».

Ив. Г-н Пресби, как прошла поездка?

Пресби. Великолепно! Санкт-Петербург — это город-музей. Столько впечатлений!

Ив. А как вам понравился завод?

Пр. Он произвёл на нас благоприятное впечатление. Завод полностью механизирован и автоматизирован. Он действительно выпускает продукцию на уровне мировых стандартов. Проводится строгий контроль за качеством. Используется безотходная энергосберегающая технология.

Ив. Это очень важно. Мы все боремся за охрану окружающей среды.

Пр. Да. Сегодня это проблема номер один.

Ив. Вы правы. А как прошли предварительные переговоры с нашим возможным болгарским заказчиком?

Пр. Успешно.

Ив. С кем проводились переговоры?

Пр. Вчера г-н Мэтлок встречался с г-ном Стояновым и г-ном Петковым, представителями болгарской фирмы «Балканстрой» в России. Они начали обсуждать проект контракта на поставку оборудования, который мы согласовали в Нью-Йорке и передали им месяц назад.

Ив. У них были какие-нибудь замечания?

Пр. Да. У болгарской стороны есть замечания по ценам, условиям и срокам поставки.

Ив. Мы должны их внимательно изучить. А сейчас давайте поедем на выставку. Мы хотим показать вам экспозицию нашей фирмы.

На выставке 展覧会にて

Пр. Спасибо, г-н Иванов. Очень интересная экспозиция. Я не знал, что у вашей фирмы такие широкие возможности.

Ив. [Мне] Приятно это слышать, г-н Пресби. Мы надеемся, что наша совместная продукция будет удовлетворять потребности любых заказчиков.

Эш. Извините, где можно взять рекламные материалы? Я хочу познакомиться с техническими характеристиками вашего оборудования.

Ив. Вот 5 комплектов. Возьмите их, пожалуйста. Вы можете убедиться, что наше оборудование включает все последние достижения науки и техники.

Эш. Благодарю вас. Я уверена, что выставка будет способствовать расширению деловых контактов и укреплению взаимопонимания между народами различных стран.

Ив. Безусловно. К вашему сведению: в выставке принимают участие 80 фирм из различных стран, и на сегодня уже подписано 20 крупных контрактов.

Эш. Это очень интересно.

Ив. Вот, пожалуй, и всё, что я хотел вам показать.

М. Спасибо, г-н Иванов. [Мы] Не будем вас больше задерживать. А сейчас нам хотелось бы посетить павильоны других фирм.

Ив. В таком случае, я с вами прощаюсь. Увидимся позже на переговорах.

После посещения выставки 展覧会の後で

(Американские бизнесмены берут такси и едут на переговоры.)

Пр. Такси, такси!

Таксист. Куда вас отвезти?

Пр. На Никольскую, дом 5. Это далеко отсюда?

Т. Не очень.

Пр. Сколько потребуется времени, чтобы добраться туда?

Т. Минут 15-20, хотя сейчас час пик, и движение очень напряжённое.

Пр. Поезжайте как можно быстрее. У нас мало времени.

(Через некоторое время.)

Т. Приехали.

Пр. Сколько (мы вам должны)?

Г. 19 рублей.

Пр. (Даёт деньги.) Спасибо. Сгачи не наго.

На переговорах 交渉現場にて

Ив. Сегодня мы сделали очень много. Учили все замечания, окончательно согласовали такие серьёзные вопросы, как создание фондов СП, налогообложение, страхование имущества и персонала.

Бр. Да, мы продвигаемся вперёд. Но я хотел бы выяснить ещё один вопрос. Это управление СП.

Ив. Мы предлагаем организовать правление, дирекцию и ревизионную комиссию.

Бр. Понятно. А какая организация будет осуществлять проверку нашей финансовой деятельности и подтверждать наш баланс?

Ив. «Инаудит». Это первая аудиторская фирма в нашей стране по оказанию аудиторских и консультационных услуг.

Бр. Спасибо за разъяснение. А как обстоят дела с переводом за границу прибылей иностранных участников совместных предприятий?

Ив. По нашему законодательству сейчас все ограничения сняты.

Пр. Рады это слышать. Итак, все вопросы решены. Мы готовы подписать учредительные документы.

Ив. В таком случае у меня есть предложение. Давайте внесём изменение в нашу программу и подпишем все документы сегодня. Кто – за? Кто – против?

Пр. Мы все – за.

С. «Не откладывая на завтра то, что можно сделать сегодня».

Ив. Совершенно верно. Тогда давайте встретимся с болгарскими специалистами завтра утром в 10 часов.

М. Хорошо. Я свяжусь с ними и сообщу им об этом.

Пр. Г-н Иванов, не могли бы вы помочь нам снять трёхкомнатную квартиру с ванной и кухней, желательно с мебелью и телефоном?

Ив. Хорошо. Я постараюсь вам помочь.

Пр. (обращаясь к Иванову) Простите, можно снять пиджак? Здесь очень жарко и душно.

Ив. Конечно. Открыть окно?

Эш. Лучше включить кондиционер, а то будет шумно.

Ив. Минутку. Я сейчас включу.

Эш. Спасибо.

Ив. (У вас) Есть ещё вопросы?

Пр. Не могли бы вы рассказать нам, как сейчас развиваются внешнеэкономические связи вашей страны? Так же, как и раньше?

Ив. И да, и нет. По-прежнему мы экспортируем много сырья и импортируем много потребительских товаров и оборудования. Но появляются и новые формы сотрудничества.

Эш. Вы имеете в виду прямые связи предприятий и создание совместных предприятий?

Ив. Вы совершенно правы. Кроме того, в последнее время появилось много кооперативов, акционерных обществ и ассоциаций, которые также занимаются внешнеэкономической деятельностью.

Пр. А строительство объектов за рубежом?

Ив. Видите ли, в прошлом нами были построены сотни крупных объектов на условиях «под ключ». А сейчас строительство на подрядных условиях и оказание технического содействия сокращаются.

Пр. Понятно. Ситуация меняется.

Ив. Да, но тем не менее у нас есть контракты на выполнение проектных работ, командирование наших специалистов и обучение персонала заказчиков в нашей стране. Но в настоящее время мы также хотим, чтобы иностранные фирмы вкладывали капитал в нашу экономику.

Пр. Мы знаем, что вы проводите экономические реформы и приватизируете государственные предприятия. Для нас это представляет большой интерес. Итак, все вопросы обсуждены. Мы можем приступить к подписанию необходимых документов. После подписания договора о создании совместного предприятия учредители назначили генерального директора СП, его заместителя и членов правления СП. На первом заседании члены правления избрали председателя и его заместителя.

После переговоров 交渉の後で

Ив. На сегодня всё, господа. По программе у нас сейчас экскурсия в Кремль. Кто хочет поехать в Кремль?

Эш. Я с удовольствием поеду.

М. Я тоже присоединюсь к вам. Но сначала мне нужно сообщить болгарским бизнесменам об изменении времени нашей встречи. Подождите меня, пожалуйста.

Пр. Кстати, там можно фотографировать?

Ив. Конечно, везде, кроме Оружейной палаты. Не забудьте взять фотоаппараты.

Эш. Как жаль. У меня что-то случилось с фотоаппаратом.(обращаясь к г-ну Брауну) А что вы собираетесь делать, г-н Браун? [Вы] Едете с нами?

Бр. Жаль, не могу. Завтра я уезжаю по делам во Франкфурт. Мне надо

купить билет и обратиться.

М. (обращаясь к Петрову) Могу я от вас позвонить?

П. Да, пожалуйста.

Договорённость о новой встрече 新たな会合の約束

Г-н Мэтлок звонит в представительство болгарской фирмы «Балканстрой» в Москве.

М. Алло! Попросите к телефону г-на Стоянова.

Голос. Вы куда звоните? Какой номер вы набрали? М. 261 12 19. (вести шестьдесят один, двенадцать, девятнадцать)

Голос. Вы ошиблись.

(Г-н Мэтлок снова набирает номер.)

Секретарь. «Балканстрой». Алло! Секретарь слушает. Кто звонит?

М. Добрый день. Говорит Мэтлок. Могу я поговорить с г-ном Стояновым?

С. К сожалению, его сейчас нет. Он вышел. Что ему передать?

М. Видите ли, у меня очень срочное дело. А г-н Петков на месте?

С. Да. Подождите минутку. Я вас сейчас соединю.

(говорит телефонистке)

Добавочный 2 72 (два, семьдесят два).

Голос. Алло!

С. Позовите, пожалуйста, г-на Петкова.

Петков. Алло! Петков у телефона.

М. Здравствуйте, г-н Петков. Это Мэтлок. Я звоню вам по поводу нашей завтрашней встречи. Не могли бы мы встретиться с вами в 10 часов вместо 12?

Пет. Не возражаю.

М. Договорились. До завтра.

В бюро «Аэрофлота» в гостинице «Россия»

(Г-н Браун покупает билет на самолёт во Франкфурт.)

Служащий бюро. Я вас слушаю.

Бр. На завтра есть билеты во Франкфурт?

Сл. Есть. Какой рейс вам нужен?

Бр. А какие рейсы есть завтра?

Сл. Рейс Аэрофлота в 7 утра и рейс Люфтганзы в 5 часов дня из аэропорта Шереметьево-2.

Бр. Меня больше устраивает утренний рейс. Сколько стоит билет?

Сл. Вам нужен обратный билет?

Бр. Нет, только туда.

Сл. 70 долларов. Вот ваш билет.

Бр. Спасибо. Когда мне нужно быть в аэропорту?

Сл. За 2 часа до вылета.

Бр. Спасибо. Придётся рано вставать. Не очень удобно, но ничего не поделаешь.

Телефонный разговор 電話の会話

Перед тем, как лечь спать, г-н Браун звонит дежурному администратору.

Деж. агм. Алло, добрый вечер.

Бр. Добрый вечер. Мне надо встать завтра в 4 часа утра. Я боюсь проспать. Разбудите меня, пожалуйста.

Деж. агм. [Какой] Ваш номер?

Бр. 221 (двести двадцать один).

Деж. агм. Хорошо. Не беспокойтесь! Мы вас разбудим.

Бр. Спасибо. Да, и закажите, пожалуйста, для меня такси на 5.30 утра. Я уезжаю.

Деж. агм. Хорошо. Спокойной ночи.

(第4分冊の終了)