|  |  |
| --- | --- |
| Русский вариант. | Китайский вариант. |
| 1 файл. | |
| Нектар (40% – 50% сок). | 果汁饮料（清滋） (百分之四五十汁)。 |
| Вкус вишня не будет. | 樱桃味果汁不生产。 |
| Объём: 1 литр.  Вкусы:  1) апельсин,  2) мультифрукт,  3) яблоко.  Срок годности: 9 месяцев. | 果汁包装体积为1公升。  果汁味:  1) 橙味汁,  2) 杂果混合味汁,  3) 苹果味汁。  保质期: 9个月。 |
| Аналог нектара «Любимый». | 跟»Любимый» 果汁饮料相同的味。 |
| 2 файл. | |
| Морс. | 果汁水 |
| Объём: 1 литр. Срок годности: 9 месяцев.  Вкусы:  1) Брусника, 2) Клюква, 3) Лесная ягода. | 果汁包装体积为1公升。保质期: 9个月。  果汁味:  1) 越桔味汁  2) 红莓苔味汁  3) 野生浆果味汁 |
| Упаковка с крышкой будет произведена в мае месяце 2017 года. Сейчас упаковка без крышки. | 有盖的包装2017年5月生产。这时果汁包装上无盖 |
| 3 файл. | |
| Сокосодержащий напиток (10% сок). | 果汁饮料 (百分之十汁)。 |
| Объём: 1 литр.  Вкусы: 1) яблоко, 2) апельсин, 3) персик, 4) лимон лайм, 5) вишня и другие вкусы.  Срок годности: 9 месяцев. | 果汁包装体积为1公升。  果汁味: 1) 苹果味汁 , 2) 橙味汁 , 3) 桃味汁, 4) 青柠味汁 , 5) 樱桃味汁 等味。  保质期: 9个月。 |
| Упаковка без крышки!!! По Вашему заказу – крышку на упаковке можно сделать. | 果汁包装上无盖！！！ 根据您的要求可以作包装上的盖子。 |
| 4 файл. | |
| Сок. | 果汁 |
| На упаковке крышка есть!!! | 果汁包装上有盖 |
| Объём: 1 литр.  Вкусы: 1) яблоко, 2) апельсин, 3) персик, 4) абрикос, 5) груша.  Срок годности: 12 месяцев. | 果汁包装体积为1公升。  果汁味: 1) 苹果味汁, 2) 橙味汁, 3) 桃味汁 , 4) 杏味汁 , 5) 梨味汁  保质期: 12个月。 |
| 5 файл. | |
| Ниже цена CIF Суйфэньхэ при полной загрузке американской рефрижераторной фуры. | 如果美国冷藏车满载，CIF绥芬河的价格更低。 |
| Габариты: длина 15, 80 метров \* ширина 2,40 метра \* 2,45 метра, 38 евро паллетов. | 尺寸: 长度15,8米, 宽度2,4米, 高度2,45米, 38欧式托盘。 |
| Вмещается 20 тонн продукции. | 冷藏车可容纳20吨。 |
| Наименование товара: | 商品名称: |
| Цена CIF (руб.). | 价格CIF (卢布)。 |
| Здравствуйте! Сейчас я отправлю Вам цены и информацию на напитки. | 您好 ! 我在把饮料的信息和价格发送给您。 |
| Вас интересует печенье и мёд? | 您对饼干和蜂蜜的供应感兴趣吗? |
| 厂家位于哈巴。厂家2016年夏天的时候向中国出口了25吨果汁及果汁水。 3个周内它们就卖完了。Этот текст печатал моя подруга месяц назад. Виталий, в этом тексте написано: Завод находится в г. Хабаровске. Летом 2016 года завод экспортировал в Китай 25 тонн морсов и сокосодержащих напитков. Они были распроданы за три недели. Виталий, могли бы Вы добавить в предложение «где в Китай», в город Жаохэ. Сейчас китайская компания в городе Жаохэ заказала 80 тонн напитков. | 厂家位于哈巴。厂家2016年夏天的时候向中国饶河县出口了25吨果汁及果汁水。 3个周内它们就卖完了。一个饶河的公司订购了80吨饮料。 |
| Здравствуйте! Я извиняюсь за наш разговор 15 апреля – человек знающий китайский язык имел мало времени, чтобы помочь мне – поэтому разговор был коротким. Ещё раз меня извините! | 您好 ！ 我为我们在4月15日的很短谈话道歉，因为懂汉语的人有了很少时间帮我。我道歉。 |
| Ваше предложение встретиться во Владивостоке ещё в силе? | 您在海参崴会谈的建议仍然有效吗? |
| Пожалуйста, предупредите меня заранее – чтобы я успел приехать во Владивосток. | 请预先通知我，以我按时来海参崴。 |
| Перед встречей во Владивостоке - я хочу задать Вам несколько вопросов, Вы не против? | 在海参崴会谈前，我想问您一些问题，好吗? |
| Вам сегодня удобно будет говорить? Сейчас можете говорить? | 您今天可以通信吗?  现在可以通信吗? |
| У Вашей компании есть лицензия на экспорт/импорт? Или Вы работаете с компанией, у которой есть лицензия на экспорт/импорт? | 您的公司拥有出口/进口的许可证吗？  还是您跟拥有出口/进口的许可证 的公司合作吗? |
| Какие товары (ну или русские продукты питания) Вас интересуют именно сейчас? | 您就是现在对什么样的商品感兴趣吗? |
| Я должен сказать сразу – я и мои директора фабрик не работаем без предоплаты. Я часто встречаю китайцев, которые предлагают нам работать без предоплаты. Я не имею ввиду 100% предоплата. Каждый товар – отдельный разговор. | 我必须预先通知 您，我和工厂厂长在无预付款的情况下不工作。我不是指百分的预付款。对于每个商品我们需要讨论。 |
| Я возьму с собой во Владивосток образцы некоторых товаров. | 我把一些商品的样品送到海参崴。 |
| Виталий, заранее можете написать несколько фраз –когда китаянка будет отвечать мне на мои вопросы, я мог ей отправить типа – «Спасибо», «Я понял Вас», «Хорошо». | Спасибо Вам – 谢谢您  Я понял Вас- 我理解您 либо我理解您的意思  Хорошо- 行 либо 好的 |
| А вот ещё Виталий, чуть не забыл. Китайцы принимают меня за посредника. Могли бы вы перевести такую фразу: Я не посредник. Я помощник директоров хабаровских фабрик и дистрибьюторов. Я помогаю им с таможенными формальностями в России. | 我不是中介人。我是哈巴罗夫斯克工厂和经销商 的主任助理。我帮他们办俄罗斯海关的手续。 |
| Я отправил Вам на электронную почту 3 сообщения (15 файлов). Они все пришли? Они все открываются? | 您好！我发送了给您3封信（到您的电子邮件），在这三封信中一共有15文件。您能打开所有文件了吗? |
| В файле («价格CIF (卢布)。») цены на мёд в тарах 1 000 грамм, 500 грамм и другие тары не указаны – директору Валерию надо знать – какие нужны тары и какие объёмы мёда, какие сорта мёда – поэтому сейчас я не могу дать Вам цену. В кавычках название ПДФовского файла. | 在»价格CIF (卢布)»的文件中有千克和500克蜂蜜的价格。其他容器没指定没，因为瓦列里厂长要知道您需要什么容器, 多少蜂蜜定购，什么蜂蜜品种。所以我还没指定其他价格。 |
| В файле «价格CIF (卢布)。» указана цена на мёд на февраль месяц 2017 года. Сейчас цена ниже. В мае месяце цены на мёд в России снижаются. | » 价格CIF (卢布)»的文件中有蜂蜜的价格， 这是2017二月旧价格,现在价格更低。5月俄罗斯蜂蜜的价格价格下降。 |
| Есть много сортов мёда. Всё указано в файле «蜂蜜». В кавычках название ПДФовского файла. | 我们有很多蜂蜜品种。它们都在» 蜂蜜»的文件。 |
| Я не отправил Вам кофе, конфеты и другие сладости – потому что я знаю – летом китайские компании такие товары не покупают. | 我没法送给您了咖啡的，甜食的信息，因为我知道夏天的时候中国公司平常不定购此类商品。 |
| На этой неделе возможно я поеду в Пограничный. Если Вам интересны наши продукты питания – я отправлю Вам образцы товара в Суйфэньхэ через русских туристов. | 这个星期我可以去Пограничный(«边界的»城市)。我请俄罗斯游客在绥芬河给你商品的样品。 |
| Какие образцы взять? Какой товар интересен? | 哪些样品送给你? 你对哪些商品感兴趣? |
| Я предлагаю говорить по вичат. Часто личные встречи – это пустая трата времени. | 我请在微信通信。我觉得在哪儿最方便的, 不用常常会面。 |
| Китайские компании предлагают работать без предоплаты и предлагают хабаровским фабрикам – выгодные условия только для своей компании. Китайские компании предлагают хабаровским фабрикам – работать без предоплаты и рискованные условия. | 中国公司提议无预付款的条件。这个条件很冒险的。 |
| Поэтому я предлагаю: 1) говорить по вичат; 2) отправить образцы. | 所以我提议: 1)在微信通信; 2)发送给你样品 |
| Личные встречи лучше проводить с директорами хабаровских фабрик. Часто китайские компании приезжают в Хабаровск – это показывает о их желании работать. | 最好跟哈巴罗夫斯克的厂长 举行私人会面。  中国公司常常来哈巴罗夫斯克。这表明他们的准备工作, 合作意愿。 |
| Если Вам не нравится моё предложение – сообщите мне. Я не буду Вас беспокоить – тратить своё время и Ваше внимание. | 如果你对我的信息没有感兴趣, 请告诉。在这种情况下我不想麻烦你,也浪费我和你的时间。 |
| Уважаем друг друга. Спасибо за внимание! | 请互相尊重。感你的关注! |
| Здравствуйте, И Мин. Вчера и сегодня я говорил с директорами фабрик. Сегодня человек переведёт информацию на китайский язык. Я отправлю информацию Вам на электронную почту. | 衣明，您好！昨天和今天我跟厂长说话。 今天我的助手把信息翻译成中文， 以后我把这条信息的电子邮件发给您。 |
| И Мин, здравствуйте. Иногда сообщения с российской электронной почты @gmail.com на китайскую электронную почту @163.com не доходят. Сейчас я отправлю вам 10 фотографий своих сообщений, которые я отправлял вам начиная с 25 апреля по 13 мая. Проверьте пожалуйста, всё ли Вам пришло.  Вас ещё какая информация по товарам интересует? | 衣明，您好！有时候把信从俄罗斯电子邮件@ gmail.com到中国电子邮件@163.com无法送到。  现在我把从4月25日到5月13日发送到您电子邮件的10封信的截图发送给您。请检查您都收到了吗?  您对那些商品的信息还有感兴趣吗? |
| Директор Анна (печенье), директор Валерий (мёд), директор Алексей (сок) согласны изменить упаковку и этикетку для китайского рынка (под ваши требования).  **Печенье.**  Сейчас завод может производить упаковки под ваши требования:  1) упаковка из тонкого материала (350 грамм печенья).  2) упаковка из плотного материала (от 1 до 6 штук печенья, класть больше печенья не пробовали).  Бумажная этикетка кладется под материал упаковки. Клеящаяся этикетка кладется на материал упаковки. Этикетка изготавливается в городе Хабаровске. Материал упаковки поставляется из города Санкт-Петербург. Сейчас печатать этикетку на самом материале упаковки нет возможности – требуется новое оборудование. Оборудование дорогое.  Я предложил вам на встрече в Суйфэньхэ – сейчас сделать упаковку и этикетку под ваши требования **исходя из возможностей оборудования на заводе**. В будущем проблему с упаковкой будем решать.  Сейчас завод производит за 1 неделю 8 тонн печенья. Из 8 тонн от 5 до 7 тонн поставляется на российский рынок. Поэтому за одну неделю от 1 до 3 тонн печенья завод может производить для китайского рынка. Если увеличить рабочее время – за 1 неделю для китайского рынка будет производиться 8 тонн печенья. Наша цель – в месяц минимум 30 тонн печенья производить для китайского рынка.  В Суйфэньхэ на встрече вы предложили оплату с авансом. Я говорил, почему **директор Анна, директор Валерий, директор Алексей** поставляли товар в Китай по полной предоплате:  1) В Хабаровске сложилась практика поставок товара в Китай по полной предоплате.  2) Есть случаи поставки товара в Китай при оплате с авансом – завод выполнял поставку товара в Китай – китайские импортёры не уплачивали оставшуюся часть оплаты по контракту.  3) Ограниченные оборотные средства – завод производит товар для российского рынка с отсрочкой платежа. Оборотных средств для производства товара для китайского рынка не хватает.  Также **директор Анна, директор Валерий, директор Алексей** сказали:  1) Упаковка и этикетка товара производится под ваши требования – на российском рынке такой товар нельзя будет продавать.  2) Сложившаяся международная практика производства товара с иностранной торговой маркой – полная предоплата.  При оплате авансом – директору Анне не хватит средств на закупку сырья – потребуется заимствовать денежные средства в банке под проценты – вырастет цена CIF.  При полной оплате – цена CIF можно договариваться – цена CIF была привлекательной для вас.  Меня больше волнует – простой автофуры с грузом на китайской таможне – простой будет оплачиваться перевозчику за наш счёт. Срок рейса автофуры Хабаровск – Суйфэньхэ – Хабаровск составляет 6 дней. Сейчас мы не включаем в цену CIF простой автофуры с грузом на китайской таможне.  На видео упаковка печенья, которая продаётся на российском рынке. (я им видео отправлю нашей стандартной 700 граммовой упаковки).  На печенье можно не делать надпись «Хабаровск» или рисунок «Тигр». Можно попробовать сделать на печенье ваш вариант надписи или рисунка.  Я отправлю информацию по другим товарам, когда будет закончен перевод. | 安娜厂长(饼干),瓦列里厂长 (蜂蜜),阿列克谢厂长(果汁) 都同意为中国市场更改包装和标签（根据您的要求）。  **饼干。**  目前工厂能够生产根据您的要求的包装:   1. 薄材料的包装 (350克饼干) 2. 厚材料的包装 (1到6块饼干, 把更多块饼干没试放)。   纸标签放在包装内。粘标签放在包装上。标签在哈巴罗夫斯克市制造。包装材料来自圣彼得堡市。  现在把标签不可能打印在包装材料上， 因为需要新昂贵的设备。  我在绥芬河会谈中建议你: 跟您的要求做包装和标签，**基于设备的工厂能力。**我们将来解决包装问题。  目前每工厂每周生产8吨饼干。这总重其中有提供给俄罗斯市场的5到7吨。所以工厂每周为中国市场能够生产1到3吨饼干。如果增加工作时间，工厂每周为中国市场就能够生产8吨饼干。我的目标是每月为中国市场生产30吨饼干。  您在绥芬河会谈中建议预付款。我那时候告诉您，为什么**安娜厂长**,**瓦列里厂长 和 阿列克谢厂长**都通过全额预付交货到中国:  1) 在哈巴罗夫斯克有通过全额预付交货到中国的实际。  2) 我们有了未果交货到中国的事情。工厂交货到中国了，中国进口商不支付合同款的剩余部分。  3) 有限的流动资金。 工厂为俄罗斯市场通过延期付款生产商品，工厂为中国市场没有足够的流动资金。  **安娜厂长**,**瓦列里厂长 和 阿列克谢厂长**还补充说:  1) 标签和包装根据您的要求制造，这样的商品我们在俄罗斯市场不能销售。  2) 世界上商标商品的生产和交货有全额预付的实际。  要是只预付款，安娜厂长就没有足够的资金购买原材料。那要在银行贷款， 也CIF价格会上涨。  在全额预付的情况下，CIF价格可以谈判，这个价格对您更合理。  重要的问题是在中国海关货运汽车的闲置， 因为我们从自己的资金支付给承运人。  哈巴罗夫斯克 - 绥芬河 - 哈巴罗夫斯克路线的期间6天。目前CIF价格不包括在中国海关货运汽车的闲置。  视频有俄罗斯市场内的一个饼干包装。  饼干包装上可能不做«哈巴罗夫斯克»的标记或«老虎»的图画。可以做您标签标记或图画的选项。  翻译完成了以后， 我就把其他商品的信息发送给您。 |
| **Сок.**  Развёрнутый материал упаковки.  Вы пробовали 9 образцов напитков – 7 образцов осталось отправить вам.  Завод может производить напитки без сахара – для диабетиков.  Упаковка напитка без сахара.  Сейчас материал упаковки состоит из 3 слоёв картона.  (Виталий, здесь будет фото разрезанной упаковки).  Для китайского рынка лучше сделать упаковку из 5 слоёв картона (упаковка будет крепче). Напиток «Любимый» (Любимый можешь не переводить) состоит и 5 слоёв картона. Цена упаковки увеличится приблизительно на 3 рубля.  Упаковки (сокосодержащие напитки) для российского рынка производятся без крышек. Упаковки (сокосодержащие напитки) для китайского рынка лучше производить с крышками. Цена упаковки увеличится приблизительно на 1 рубль.  Развёрнутый материал упаковки с распечатанным изображением производится в Московской области. Доставка до Хабаровска – 3 недели. В Хабаровске на заводе из развёрнутого материала изготавливается готовая упаковка.  25 тонн напитков разливается за 2 – 3 дня.  Цель директора Алексея – производить напиток для российского рынка с низкой ценой – доступный для населения с низкими доходами. Продукция завода это товар эконом – класс, не премиум класс. Для российского рынка материал упаковки имеет 3 слоя картона, некоторые упаковки без крышки – снизить затраты – низкая цена.  На заводе есть свой технолог, завод имеет новое оборудование – в будущем можно производить напитки со вкусами и качеством под ваши требования.  **Мёд.**  Клеящееся этикетка производятся в Хабаровске. Клеящуюся этикетку можно производить и клеить вашу.  Стеклянные банки (500 грамм мёда, 1 000 грамм мёда); пластмассовые контейнеры (2 000 грамм мёда, 2 500 грамм мёда) – производятся в Московской области. Доставка в Хабаровск занимает 3 недели.  **Конфеты.** Директор Александр (официальный дистрибьютор завода «КОНДИТЕРСКИЙ КОНЦЕРН ЧЕРНОГОРСКИЙ» в Хабаровске сказал – завод продаёт товар дистрибьютору в Хабаровск, дистрибьютор продаёт посреднику, посредник продаёт товар китайской компании. Моё предложение: завод продаёт напрямую китайской компании, изменение упаковки – заинтересовало директора Александра. Директор Александр посоветовал мне говорить с директором завода в г. Абакан. Прямая поставка и изменение упаковки это очень серьёзное дело, поэтому директор Александр сказал – сначала лучше поставить мёд, или печенье, или сок в Китай – проверить китайского импортёра. Чтобы директор завода в г. Абакан знал, что китайская компания надёжная. | **果汁**  拆开包装材料.  您已经尝了9个饮料样品， 还要把7个发送给您。  工厂为糖尿病患者能够生产无糖的饮料。  无糖饮料的包装  包装材料包括3层纸板。  为中国市场更好地生产5层纸板的包装材料(更耐用的包装)。  «Любимый»饮料的包装材料包括5层纸板。每个包装的价格将增加约3卢布。  包装(果汁饮料的)为俄罗斯市场无盖子生产。包装(果汁饮料的) 为中国市场更好用盖子生产。  每个包装的价格将增加约1卢布。  拆开包装材料与打印图象在莫斯科地区生产。3星期运到哈巴罗夫斯克。在哈巴罗夫斯克工厂用拆开包装材料生产现成的包装。  2 - 3天内瓶装25吨饮料。  阿列克谢厂长的目标是为俄罗斯生产有低价格的饮料，为低收入人口低廉的。 这家个工厂的饮料是经济型的， 不是高级的。俄罗斯市场的包装材料包括3层纸板， 有的包装没有盖子(所以降低成本, 低价格)。  工厂有一个技术专家， 新的设备。我们根据您的要求将能够生产各种各样的味道和质量的饮料。  **蜂蜜。**  粘标签在哈巴罗夫斯克生产的。可以根据您的要求生产粘标签。  玻璃罐(500克蜂蜜, 1000克蜂蜜), 塑料容器 (2000克蜂蜜, 2500克蜂蜜)都在莫斯科地区生产的。3星期运到哈巴罗夫斯克。 糖果。亚历山大厂长(«КОНДИТЕРСКИЙ КОНЦЕРН ЧЕРНОГОРСКИЙ»工厂的授权经销商)在哈巴罗夫斯克说话了如下: 先工厂把商品出售给哈巴罗夫斯克的授权经销商，授权经销商出售给经纪人，以后经纪人出售给中国公司。我的建议: 工厂直接出售给中国公司。亚历山大厂长同意包装的变化。 亚历山大厂长给我出主意跟阿巴坎市的厂长谈话。直接交付和包装的变化是非常严重的任务， 所以亚历山大厂长告诉如下: 先要交付蜂蜜或饼干或果汁到中国，检查中国公司的可靠性。阿巴坎市的厂长也要相信中国公司的可靠性。 |
|  |  |