Содержание

Часть 1 из готовящейся книги. Полное содержание всей книги приведено на странице «Что дальше» в конце.

Введение 4

РАЗДЕЛ 1. МИНИМАЛЬНАЯ БАЗА КИТАЙСКОГО ДЛЯ ЗАКУПЩИКА

Глава 1. Как устроено китайское предложение 9

Глава 2. Вежливость в китайской деловой переписке 14

Глава 3. Числа, деньги, количество и даты 17

Глава 4. Основные слова закупщика 22

РАЗДЕЛ 2. ПЕРВОЕ ОБРАЩЕНИЕ К ПОСТАВЩИКУ

Глава 5. Как начать разговор 38

Глава 6. Каталог, фотографии и информация о товаре 43

Ответы к упражнениям 47

Что дальше 49

Введение

Для кого эта книга

Эта книга для тех, кто закупает товары в Китае и общается с поставщиками напрямую: владельцев интернет-магазинов, менеджеров по закупкам, специалистов по маркетплейсам, начинающих импортёров. Китайский язык учить не обязательно, знания «с нуля» достаточно.

Книга не учит языку в целом. Она даёт конкретные фразы для конкретных задач: спросить цену, заказать образец, пожаловаться на брак, договориться о повторном заказе. После каждой главы вы сможете написать поставщику самостоятельно, не открывая переводчик на каждое слово.

Как пользоваться готовыми сообщениями

Каждое сообщение в книге оформлено одинаково: иероглифы, пиньинь со знаками тонов, перевод и короткий комментарий о ситуации.

> **образец**
>
> 您好，我对这款产品很感兴趣。
>
> *Nín hǎo, wǒ duì zhè kuǎn chǎnpǐn hěn gǎn xìngqù.*
>
> **Здравствуйте. Меня заинтересовал этот товар.**
>
> Комментарий: вежливое первое сообщение незнакомому поставщику.

В некоторых сообщениях есть поля в квадратных скобках, например [数量]. Это места, куда нужно подставить своё значение (число, название товара, цвет). Скобки перед отправкой убираются, само поле заменяется на нужное слово или цифру. Отправлять сообщение с квадратными скобками не нужно, поставщик их не поймёт.

Все иероглифы в книге упрощённые (используются в материковом Китае), а не традиционные (Тайвань, Гонконг). Пиньинь приведён только как подсказка для чтения и понимания структуры фразы, для переписки он не нужен: китайскому поставщику отправляются иероглифы.

> **КАК КОПИРОВАТЬ ТЕКСТ ИЗ КНИГИ**
>
> Иероглифы можно выделить и скопировать прямо из PDF. Перед отправкой проверьте два момента: заменены ли поля в скобках и подходит ли выбранный вариант вежливости к вашей ситуации (в книге часто даны несколько вариантов одной и той же просьбы, от нейтрального до настойчивого).

Почему нельзя полностью доверять автоматическому переводчику

Google Переводчик и подобные сервисы переводят слова и грамматические конструкции, но не деловой этикет. Три типичные проблемы.

Порядок слов. Русское «мы хотим заказать 500 штук в следующем месяце» переводчик может собрать грамматически правильно, но неестественно для делового письма: китаец переставит время и количество в другом порядке и добавит вежливую рамку в начале и в конце.

Счётные слова. В китайском у каждого существительного есть своё счётное слово: для коробок одно, для комплектов другое, для листов бумаги третье. Автоматический перевод часто ставит универсальное 个, которое во многих случаях звучит как ошибка иностранца.

Цифры и скидки. Здесь ошибка обходится дороже всего. Фраза 打九折 переводится дословно как «ударить девять скидка», и переводчик легко перепутает направление: на самом деле это означает оплату 90% от цены, то есть скидку всего 10%, а не наоборот. Такую путаницу лучше разобрать один раз и запомнить (глава 3), чем каждый раз гадать по переводчику.

Особенности общения с китайскими поставщиками

WeChat и 1688 работают по своим негласным правилам, которые нигде не написаны, но которые стоит знать заранее.

Ответ может прийти через несколько часов, а не через несколько минут: у менеджера может быть десяток параллельных переписок и рабочий день по пекинскому времени. Голосовые сообщения в WeChat распространены больше, чем в русскоязычной переписке, но для делового общения с незнакомым поставщиком текст надёжнее: его можно перечитать и не потерять детали.

Слово 可以 («можно», «подходит») говорят чаще, чем оно того заслуживает: иногда это вежливое согласие обсудить вопрос, а не окончательное «да». Если ответ важен для решения (например, согласие на снижение MOQ), стоит переспросить и зафиксировать конкретику: количество, цену, срок.

Ниже перечислены короткие ответы, которые встречаются в переписке чаще всего.

ИЕРОГЛИФЫ	ПИНЬИНЬ	ЧТО ОЗНАЧАЕТ НА ПРАКТИКЕ
好的	*Hǎo de*	Хорошо, согласен. Простое подтверждение.
可以	*Kěyǐ*	Можно, подходит. Часто требует уточнения деталей.
稍等	*Shāo děng*	Подождите немного. Пауза перед ответом.
我看一下	*Wǒ kàn yíxià*	Я посмотрю. Обычно перед проверкой цены или наличия.
这个不行	*Zhège bùxíng*	Так не получится. Прямой отказ по конкретному пункту.

最低了	*Zuì dī le*	Это минимальная цена, ниже не будет.
收到	*Shōu dào*	Получено. Подтверждение получения фото, платежа, документа.

Вежливость и защита своих интересов

Вежливость в китайской переписке: это не мягкость и не готовность соглашаться на невыгодные условия. Это форма, в которую упаковано содержание. Твёрдую позицию можно выразить вежливо, и именно так это обычно делают опытные закупщики.

Сравните два сообщения с одинаковым смыслом.

СЛИШКОМ РЕЗКО

价格太贵，必须便宜！

Jiàgé tài guì, bìxū piányi!

Цена слишком высокая, обязательно снизьте!

ВЕЖЛИВО И ТВЁРДО

这个价格对我们来说有点高，可以再优惠一些吗？

Zhège jiàgé duì wǒmen láishuō yǒudiǎn gāo, kěyǐ zài yōuhuì yìxiē ma?

Эта цена для нас немного высоковата, можно немного снизить?

Второй вариант не звучит слабее первого, он лишь оставляет собеседнику возможность ответить, не теряя лица, и поэтому чаще приводит к скидке. Этот принцип будет повторяться на протяжении всей книги: твёрдо о сути, мягко по форме.

РАЗДЕЛ 1

Минимальная база китайского для закупщика

РАЗДЕЛ 1

Глава 1. Как устроено китайское предложение

Восемь простых правил, которых достаточно для деловой переписки. Без терминов, только на примерах.

1. Основной порядок: подлежащее, сказуемое, дополнение

Как и в русском, сначала идёт тот, кто действует, потом действие, потом то, на что оно направлено. Разница в том, что в китайском этот порядок соблюдается строго, менять части местами почти нельзя.

> 我们 生产 玩具。
>
> *Wǒmen shēngchǎn wánjù.*
>
> **Мы производим игрушки.**

2. Время указывается перед действием

В русском можно сказать «мы отправим груз на следующей неделе», добавив время в конец. В китайском время почти всегда ставится перед глаголом, обычно сразу после подлежащего.

> 我们 下周 发货。
>
> *Wǒmen xià zhōu fāhuò.*
>
> **Мы отправим груз на следующей неделе.**
>
> Дословно: «мы следующая-неделя отправляем-груз». Время нельзя переносить в конец фразы, как в русском.

3. Место и источник: слово 从

Откуда что-то идёт, показывает слово 从 (cóng, «из», «от»). Оно ставится перед местом.

> 货 从 广州 发。
>
> *Huò cóng Guǎngzhōu fā.*
>
> **Груз отправляется из Гуанчжоу.**

4. Количество: число плюс счётное слово плюс товар

Перед любым существительным, которое можно посчитать, между числом и словом встаёт счётное слово. У разных товаров они разные: 件 (jiàn) для единиц товара и изделий, 箱 (xiāng) для коробок, 套 (tào) для комплектов, 个 (gè): универсальное, если точное счётное слово неизвестно.

> 我们 想 订购 三百件 产品。
>
> *Wǒmen xiǎng dìnggòu sānbǎi jiàn chǎnpǐn.*
>
> **Мы хотим заказать 300 единиц товара.**

> **ВАЖНО**
>
> Число никогда не ставится перед существительным напрямую. Нельзя сказать «三百 产品», нужно счётное слово между ними: «三百件产品». Без счётного слова фраза звучит как речь иностранца, который явно только начал учить язык.

5. Вопросы: частица 吗 и вопросительные слова

Самый простой способ задать вопрос: добавить частицу 吗 (ma) в конец утвердительного предложения, порядок слов при этом не меняется.

> 这个型号有现货吗?
> *Zhège xínghào yǒu xiànhuò ma?*
> **Эта модель есть в наличии?**

> 起订量是多少?
> *Qǐdìngliàng shì duōshao?*
> **Какой минимальный заказ?**

Слово 多少 (duōshao) спрашивает «сколько», 什么时候 (shénme shíhou) значит «когда», а 怎么 (zěnme) значит «как». Они встают на то же место, где в ответе будет стоять искомая информация, а не в начало фразы, как в русском.

6. Отрицание: 不 и 没

不 (bù) отрицает действие или свойство в целом. 没 (méi) используется, когда речь о том, что чего-то не произошло или не оказалось в наличии, чаще всего с 有 («иметь») и в рассказе о прошлом.

> 我们不能接受这个价格。
> *Wǒmen bù néng jiēshòu zhège jiàgé.*
> **Мы не можем принять эту цену.**

> 我们还没收到货。
> *Wǒmen hái méi shōudào huò.*
> **Мы ещё не получили груз.**

7. Просьбы: 请, 可以...吗, 麻烦您

请 (qǐng) перед глаголом соответствует русскому «пожалуйста». Конструкция 可以...吗 превращает просьбу в вопрос о возможности, что зву-

чит мягче прямого требования. 麻烦您 в начале фразы признаёт, что вы просите об услуге.

> 请尽快回复。
> *Qǐng jǐnkuài huífù.*
> **Пожалуйста, ответьте как можно скорее.**

> 可以发一下照片吗?
> *Kěyǐ fā yíxià zhàopiàn ma?*
> **Можете отправить фотографии?**

8. Сравнение: конструкция 比

Чтобы сравнить два предмета, используется 比 (bǐ, «по сравнению с»): А 比 Б + прилагательное.

> 这批价格比上次贵一点。
> *Zhè pī jiàgé bǐ shàngcì guì yìdiǎn.*
> **Цена этой партии немного выше, чем в прошлый раз.**

9. Числа: 两 против 二, и важная роль 万

Перед счётным словом «два» почти всегда 两 (liǎng), а не 二 (èr): 两件, 两箱, 两百. 二 используется внутри составных чисел (十二, 二十二) и при чтении цифр по одной.

Отдельно стоит запомнить 万 (wàn): десять тысяч. Крупные суммы и партии в китайском считают не тысячами, а десятками тысяч: 一万 (10 000), 十万 (100 000), 一百万 (1 000 000, дословно «сто десятитысяч»). Это