

Предисловие

«Алибаба, Байду, Вичат и многое другое. 10 текстов о современном Китае» — это учебное пособие, предназначенное для студентов старших курсов и для всех, кто продолжает изучать китайский язык после окончания курсов или бакалавриата. Оно может быть использовано как для работы в аудитории, так и в процессе самостоятельного обучения. Прохождение пособия рассчитано на один учебный семестр. Оно также послужит хорошим дополнением в рамках курса делового китайского языка.

Сегодня Китай — одна из передовых стран мира, многие инновационные идеи приходят именно из Поднебесной. Мы выбрали такие материалы, которые, на наш взгляд, отражают наиболее значимые явления, происходящие в жизни современного китайского общества.

«Алибаба, Байду, Вичат и многое другое» поможет учащимся не только расширить свои знания о современном Китае, но и пополнить словарный запас за счет таких лексических единиц, как «стартап», «положительный баланс», «блоггер» и т. д.

Пособие состоит из 10 тем:

- Байкшеринг / 共享单车.
- Китайский «Убер» — Didi Chuxing / 滴滴出行.
- Бизнес в Китае —老外商人和中国女商人.
- Китайский ВАТ — Baidu, Alibaba, Tencent.
- Китайские платежные системы / 中国式支付.
- Блоггерство по-китайски / 网红经济.
- Xiaomi, Huawei, OPPO... / 中国名牌的手机.
- Китайские сотовые операторы / 三大电信运营商.
- Китайские видеохостинги / 中国视频网站.
- LeTV — китайский Netflix / 乐视.

В каждой теме есть неадаптированный китайский текст. К нему выписаны новые слова и предлагается ряд типовых заданий:

- Объясните по-китайски.
- Ответьте на вопросы по тексту.
- Давайте поразмышляем.
- Давайте обсудим.
- Давайте потренируемся.
- Изложите по-китайски.
- Послушайте.

Эти задания развивают навыки говорения, перевода и аудирования. К выполнению некоторых заданий учащийся должен подойти творчески, например, придумать собственный проект, провести опрос и т. п.

К каждой теме есть упражнения на развитие навыков аудирования. Аудиоматериалы к ним вы сможете найти на сайте издательства: www.vkn-press.ru.

Кроме того, для работы с этим пособием учащимся придется научиться искать информацию в китайском Интернете, что пригодится им в дальнейшей работе.

Всем, кто учил и учит китайский язык, приходится сталкиваться с проблемой перевода числительных. Пособие предоставляет возможность потренироваться в их переводе как с китайского языка на русский, так и с русского на китайский.

Мы надеемся, что «Алибаба, Байду, Вичат и многое другое» будет полезным для тех, кто собирается связать свою жизнь и работу с Китаем и китайским языком.

Все материалы пособия были апробированы на занятиях с учащимися Высшей школы перевода (факультет МГУ) и факультета мировой политики МГУ.

Выражаем особую благодарность рецензентам кандидату филологических наук, доценту М. В. Румянцевой и кандидату филологических наук, доценту С. В. Никольской за содействие в подготовке пособия.

Хотелось бы также поблагодарить преподавателя Высшей школы перевода Лю Цзинпэна и студентов Высшей школы перевода Чжао Ци (赵齐), Хо Юйцзя (霍雨佳) и Яо Цихань (姚淇涵).

БАЙКШЕРИНГ

共享单车



1. Прочитайте статью.

- 你住的城市有没有共享单车？
- 你觉得为什么共享单车越来越流行？
- 你觉得共享单车有没有问题？

共享经济是近一年来的热门词汇，凡事都要和共享沾边挂钩。在这之中，共享单车是发展较早同时也是最为成熟和成功的典型。不过，共享单车已然发展成添堵失控的状态，给交通和人们的日常生活造成了一定的负面影响。

地铁、公交车等公共交通工具便利了我们的生活，缩短了空间上的距离，但是仍没有解决最后一公里的痛点。2016年起，北上广深等一线城市的街道、道路两旁开始出现各种颜色的单车，以共享租赁的方式进入了人们的生活，并促进解决了人们短距离出行的痛点目前，在全国大部分城市，几乎都有着共享单车的影子。不同于政府性质单车，共享单车拥有更好的操作性，可以不用根据要求固定停放。并且，在手续程序上，共享单车也有着更多的优势。现在，在道路两旁，共享单车的数量在增多的同时，颜色也有当初的红黄变为现在的“多彩交映”的场面。

根据相关数据显示，2015-2016年，共享单车市场整体用户数量实现了从245万到1886万的巨大增幅，一年增长了6.7倍。同时，有相关机构预测，2017年共享单车市场用户规模将继续保持大幅增长，年底或达5000万用户规模。另根据公开数据显示，截至今年3月，涌现的共享单车品牌约有34家，已在全国30多个城市投放超过200万辆车。

共享单车的火热，不仅吸引了众多创业者入局，更是引来投资者的青睐。资料显示，摩拜和Ofo作为共享单车市场中的龙头企业，目前已经走过E轮融资。其中，摩拜单车的估值大约27-30亿美元，Ofo的估值也在30亿美元左右。此外，其它共享单车企业拿到天使轮-C轮融资的也已经有十多家。

乱停乱放共享单车失控添堵

摩拜CEO王晓峰曾经在接受采访时表示，摩拜仍旧没有找到盈利模式。而这，也是市场上几乎所有共享单车企业面临的难题。共享单车企业在没有找到合适的盈利模式前，拓展渠道和用户是其最主要的“任务”，谁的市场占有率高谁的用户多，才能够在以后的竞争中占得先机。

为此，摩拜、Ofo纷纷推出了月卡，前期每个月的优惠骑行费用在1元、2元左右，而此前，双方还曾多次推出过免费骑行的活动来吸引用户。

与此同时，各家共享单车企业还在增加铺设力度，在一些地铁口和商圈门口，我们会看到成堆成堆的共享单车停放在马路两旁，有的甚至还放在了马路上。尤其是在早晚高峰，因为没有位置，会有很多用户将单车之间放在行车道上。

一位地铁口做疏通的志愿者告诉TechWeb，“自从有了这种小红车小黄车后，很多人都骑，晚上下班后基本都是你看到的这样场景，到处都是单车，感觉很混乱。”当被问到有没有专人管理时，该志愿者表示，“不是不想管，是管不了，城管来了也没用，除非是派专人管理才行。”

此前，大量游客在清明节假期涌入深圳湾公园看海，其中不少人骑着共享单车，导致海边的道路被停满的单车占据，影响了道路的顺畅，存在严重的安全隐患。之后，深圳市公园管理中心发布紧急公告，决定4日全天，共享单车禁入深圳湾公园。

除了拥堵不堪影响交通道路安全之外，一些“僵尸车”的数量也在增多。网上很多用户都在抱怨，称扫了好几辆车都是故障车，不仅耽误了自己的时间，还影响了心情。据共享单车相关运营人员透露，这些所谓的僵尸车都是故障车，但是由于维修成本和人力成本较高，基本都选择置之不管，重新投放新车辆。此外，早先投放的一些共享单车并没有配备定位芯片，因此企业也不愿意花费人力成本去找车。而这，也就导致市面上车辆越来越多，但是故障车也很多。

电子围栏依旧“圈不住”共享单车

为了解决共享单车乱停乱放的问题，摩拜、Ofo等企业以及北京市政府在一些地区试点划分了电子围栏停车区域。用户在还车的时候需要将车辆停放在围栏区域内，相应的会有一定的信用分奖励。数据显示，目前全国已经有超过4000个智能停车点。不过，就目前来看，这些智能停车点更多的是种“摆设”，不被用户买单。

一位在北京工体附近工作的朋友对小编表示，自己在摩拜APP上能看到一些有标记的推荐停车点，但是自己并不会在意，平常停车的时候也没注意到有明显标记的停车区域，更不会特地将车辆停放在规定的区域内。

在街头的随机采访中，询问一些共享单车用户是否会将车停在推荐的停车点时，大部分用户都称“如果是有强制规定必须要这么做的话，会停在推荐停车点。要是不强制，还是觉得怎么方便怎么来”。同时，有的用户还表示，如果规定停车区域停满车辆了，该怎么办？

虽说电子围栏停车点已经试行了好几个月的时间，但是并没有达到预期的效果，用户的接受程度也不高。与此同时，我们还看到相关部门会在道路两旁划分出一定的区域留给共享单车。但是，实地考察后发现，只有很少的用户按要求停放，区域外依旧有很多的单车。

不以规矩，无以成方圆。共享单车的出现着实方便了人们的生活，但是凡事都有两面性，没有规矩的制约，只会将共享单车推向极端的发展方向，导致社会交通失衡，引发一系列的问题。

可以肯定的是，精细化管理是未来共享单车的发展方向，也是共享单车的转折点。有多大能力，就有多大责任。摩拜、Ofo等企业在推出共享单车之后，更应该尽到监管和治理的责任，而政府的相关政策规定则是由上而下的助推剂。

上文说到的电子围栏智能停车点可以说是未来共享单车管理的有效措施之一，但是目前缺少的是规划以及奖惩制度，需要企业和用户共同努力配备。否则，共享单车无序发展的最后，只能是遗憾悲哀式的结尾。

(по материалам статьи:

<http://tech.sina.com.cn/i/2017-09-21/doc-ifykywuc8912572.shtml>)



| | |
|----|------------------------|
| 挂钩 | быть тесно связанным с |
| 添堵 | причинять неприятности |
| 租赁 | арендовать |

| | |
|------|--|
| 操作性 | функциональность; эксплуатационная пригодность |
| 青睐 | симпатия, расположение |
| 盈利 | прибыль; извлечь пользу |
| 渠道 | канал, способ |
| 铺设 | размещать; установка |
| 商圈 | торговый район |
| 疏通 | прочистать, улаживать |
| 顺畅 | беспрепятственный, свободный |
| 僵尸车 | зд. брошенный велосипед |
| 故障 | неисправность |
| 围栏 | ограда, ограждение |
| 奖励 | награда, премия; награждать |
| 智能 | ум; умный; смарт |
| 标记 | знак, метка, отметка (навигационная) |
| 实地考察 | инспекция / расследование на месте |
| 精细 | тщательный, детальный |
| 悲哀 | горестный, страдающий, печальный |

2. Объясните по-китайски.

1. 北上广深等一线城市
2. 天使轮融资
3. E轮投资
4. 清明节
5. 不以规矩，无以成方圆

3. *Ответьте на вопросы по тексту.*

1. 为什么共享单车便利我们的生活?
2. 共享单车如何帮助解决最后一公里的痛点?
3. 第一批共享单车是什么颜色的? 现在呢?
4. 为什么摩拜和Ofo是共享单车市场中的龙头企业?
5. 摩拜和Ofo采取哪些措施吸引客户?
6. 共享单车公司遇到了哪些问题?
7. 共享单车公司要如何解决问题?
8. 市政府是如何看待并解决由共享单车引发的一系列问题?
9. 你觉得政府采取的措施能不能解决共享单车引起的问题?
10. 现在, 按照估计, 全中国有多少家共享单车公司?
11. 僵尸车是否会影响道路的安全和方便?
12. 为什么共享单车公司不想维修故障车?

4. *Давайте поразмышляем.*

1. 请你为本文拟题目.
2. 请你列举一些措施解决共享单车引起的问题.
3. 你觉得本文的作者对该问题持什么态度?
4. 你觉得共享单车有没有未来?

5. *Давайте обсудим.*

1. Расскажите про систему аренды велосипедов в России и в других странах.

2. Расскажите, как на сегодняшний день развиваются компании 摩拜 и Ofo.
3. Расскажите про еще одну байкшеринговую компанию, Bluegogo (小蓝单车).

6. *Давайте потренируемся.*

A. *Переведите на русский язык.*

- | | |
|---------------|---------------|
| • 共享单车是最成功的典型 | • 共享单车的火热 |
| • 便利我们的生活 | • 走…轮融资 |
| • 出现各种颜色的单车 | • 找到盈利模式 |
| • 解决痛点 | • 市场占有率高 |
| • 根据要求固定停放 | • 推出了月卡 |
| • 在道路两旁 | • 增加铺设力度 |
| • 实现巨大增幅 | • 看到成堆成堆的共享单车 |
| • 截至今年3月 | • 推向极端的发展方向 |
| • 共享单车品牌 | • 无序发展 |

B. *Переведите на китайский язык.*

- оказывать отрицательный эффект на транспортное движение
- повседневная жизнь
- сократить расстояние
- войти в нашу жизнь
- поездка / путешествие на короткое расстояние
- в отличие от
- иметь больше преимуществ
- количество пользователей
- увеличиться во ... раз
- выпустить ... велосипедов

- открытые данные
- инвестор
- захватить инициативу
- столкнуться с неудачами
- в интервью
- стать ведущим предприятием / компанией
- бесплатная поездка на велосипеде
- привлекать клиентов / пользователей
- припарковывать по обе стороны дороги
- утренний и вечерний час пик
- оставить на проезжей части
- привести к дисбалансу
- переломный момент

7. *Изложите по-китайски.*

1

Ofo — китайская компания, один из ее инвесторов — Alibaba. Китайский торговый интернет-гигант наряду с Hony Capital и Citic Private Equity участвовал в июльском раунде инвестиций в Ofо на \$700 млн. Также среди инвесторов Ofо — DST Global Юрия Мильнера. Основатель Ofо Дай Вэй в апреле заявлял CNBC, что стоимость компании — более \$2 млрд. По собственным данным Ofо, у нее более 8 млн велосипедов в 170 городах в семи странах по состоянию на середину августа 2017 года. В день у Ofо — более 25 млн поездок, у сервиса более 100 млн пользователей в мире. К концу 2017 года Ofо заявляла о планах расширить присутствие на 200 городов в 20 странах мира, передавало агентство Bloomberg в июле. В том числе появилась информация, что китайская компания хочет выйти на российский рынок. Китайской компании для развития интересны не только Москва и Петербург, но и другие города. 22 сентября в Москве

состоялась презентация предстоящего старта работы сервиса в России, в мероприятии приняли участие представители Департамента транспорта Москвы.

(на основе материала из газеты «Ведомости», сентябрь 2017 года)



2

Весной 2018 года в московском городском велопрокате могут появиться китайские велосипеды компании Ofo, работающие без станций. Компания утверждает, что планирует начать работу не только в Москве, но и в других городах России.

Уже в марте китайская компания Ofo планирует выйти на московский рынок велопроката. Сейчас проект работает в Австрии, Китае, Японии, Казахстане, Малайзии, Сингапуре, Таиланде, Великобритании и США. На данный момент в парке компании насчитывается 10 млн велосипедов более чем в 170 городах мира. Ежедневно пользователи совершают более 25 млн поездок, а количество пользователей перевалило за 100 млн.

Чтобы пользоваться желтыми велосипедами, нужно скачать специальное приложение. С помощью считывателя QR-кода на смартфоне можно начать аренду велосипеда, а чтобы завершить ее, нужно всего лишь нажать на специальный рычажок у заднего колеса. Оплатить поездку можно будет с помощью всевозможных платежных систем.

Главным отличием от сегодняшнего оператора проката «Велобайка» является отсутствие парковочных станций. Желтые велосипеды можно будет оставлять в любом месте специальных зон завершения аренды по аналогии с каршерингом.

«Когда мы только заходим на новую площадку, мы предоставляем сервис бесплатно. Затем, когда проект продвигается, мы с местным правительством вместе обсуждаем и решаем, как это сделать, чтобы цена была приемлемая для населения и чтобы прокат пользовался спросом. Например, в Великобритании, в Лондоне, мы сделали ставку — первые полчаса 0,58 фунта, это примерно 45 рублей», — говорит основатель Ofo.

(<http://letsbikeit.ru/2017/09/bikeshare-russia/>)

Расскажите, появились ли в Москве и в других городах России китайские байкшеринговые компании. Если да, то расскажите, как развивается их бизнес в России. Если нет, то выясните, почему еще не появились.

8. *Прослушайте аудиозапись № 1 и вставьте пропущенные слова и выражения.*

_____，北京宣布暂停共享单车新增投放，据不完全统计，这是第_____个叫停共享单车停放的城市。

目前，全国共享单车累计投放量超过_____万辆，北上广深就占了近_____万辆，对于暂停投放的原因，主要集中在共享自行车过度投放、乱停乱放现象严重和超出城市非机动车可停放区域承载能力。

多地叫停共享单车新增投放的_____，是共享单车行业在经历了爆发期后，开始逐步走入下半场。进入_____，共享单车行业先后至少_____家小型企业宣布倒闭，规模较大的第二梯队企业也不时传出押金难退等问题。

小鸣单车CEO陈宇莹此前接受澎湃新闻记者采访时曾表示，刚加入到这个行业时，并没有想到共享单车行业的_____这么惨烈。“我们想把共享单车当做一个平台打造，有了用户，才有更多的可能。现在互联网获取用户的成本太高了，通过共享单车获取用户的成本相对较低。”陈宇莹表示，行业的_____，让各家企业无暇考虑_____，能活下来就已很不容易。

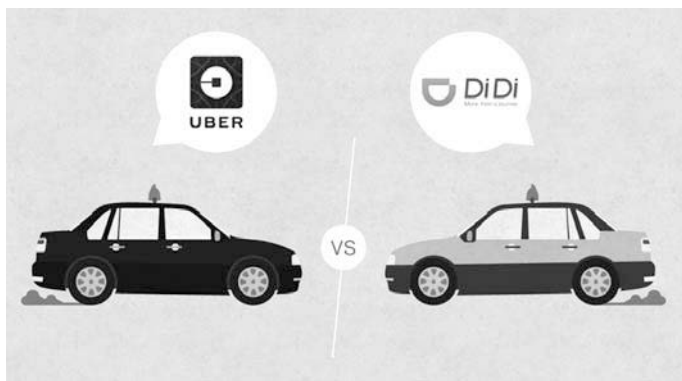
经历了在一线城市的“近身肉搏”后，共享单车企业也开始转变发展思路，积极开拓海外市场和挖掘国内二三四五线城市的_____。

业内人士认为，北京上海广州深圳四个城市的共享单车数量已经达到供需平衡，精细化运营应是各共享单车企业下一步努力的_____。“运营最终还是回归商业本质，企业要有自己造血的功能。没有这个功能，发展难以延续。”

Расскажите основную мысль прослушанного текста.

КИТАЙСКИЙ UBER — DIDI CHUXING

滴滴出行



1. Прочитайте текст.

- 请问在俄罗斯UBER流行吗？
- 以前听说过 «滴滴出行»吗？
- 你常打的吗？

滴滴出行创始人兼CEO程维近日接受了美国媒体的专访。程维在采访中对自己的创业经历，以及滴滴出行与快的打车和Uber的合并进行了回顾。

在打车应用滴滴出行的北京办公室，许多员工将公司创始人兼CEO程维称为“老大”，当然也有人称呼他

的英文名“Will”。今年夏天，几乎全世界的人都知道了他的另一个称号“Uber杀手”。今年8月，Uber同意将中国业务出售给滴滴出行，并退出中国市场。

对于Uber而言，这也是一次有颜面的退出，因为它获得了滴滴出行17.7%的股份，以及10亿美元的现金。但与此同时，这也是程维的一个巨大成功。在达成该交易的8周前，程维曾给予Uber高度评价。

他当时说：“Uber是一家伟大的公司。在所有硅谷公司中，Uber在中国的战略是最出色的。它比谷歌更灵活，它在中国学会了表达善意。它与在中国运营的其他外国公司不同，它更像是一家初创公司，充满激情，感觉它是在为自己而战。”

几乎全世界的人都知道Uber，也了解Uber CEO特拉维斯·卡兰尼克(Travis Kalanick)的好斗精神。但在今年8月与Uber达成交易前，程维在国际上并不是非常知名，他更倾向于让更擅长英文的公司总裁柳青担当公司门面，负责相关事宜。

在程维的领导下，滴滴出行在4年的时间内就将打车服务拓展到中国的400座城市。程维表示，当前中国约80%的出租车司机都通过滴滴出行来寻找乘客。如此多的人在使用滴滴出行，以至于如果不使用其应用(App)，就很难在高峰时期打到出租车。

近期，投资者为滴滴出行估值350亿美元，使之成为全球最具价值的私人控股企业之一。相比之下，Uber在全球约500座城市运营，估值约680亿美元。

今年9月，程维在接受《商业周刊》采访时曾回顾自己的创业历史。他说：“当我们真正要推出服务时，同

时出现了约30家公司(竞争对手)。他们拥有不同的业务模式，一些公司远比我们有实力。这是一个长篇故事，拥有许多意想不到的曲折。”

高考落题



程维

程维出生在江西，父亲是一名公务员，母亲是数学老师。程维高中时数学成绩优秀，但高考时忘了把试卷的最后一页翻过来，导致三道大题被遗漏。结果，程维只考上了北京化工大学。

程维本想攻读信息技术专业，但却被分配到工商管理专业。与其他大学生一样，程维在大四期间也开始找工作。其中一份工作是卖保险，但并未卖出一份，一位老师和他谈，“实在没办法了，连我家的狗都已经上完保险了。”

在一次招聘会上，程维应聘一家公司的经理助理职位，这家公司自诩为“中国知名保健公司”。但到了这家公司所在的上海办公地，行李还拿在手中的程维发

现，这是一家足疗连锁店。程维说：“这就是滴滴出行很少做广告的原因，我认为这全是忽悠。”

2005年，22岁的程维进入阿里巴巴旗下B2B公司从事销售工作，当时的工资是每月1500元人民币。程维说：“我非常感谢阿里巴巴，他们并没有把我赶走，还说‘像你这样的年轻人就是我们想要的’。”

在阿里巴巴，程维因业绩出色而得到了晋升，最终直接向一名直言不讳的高管王刚汇报工作。王刚说，第一次见到程维时，他的销售业绩很出色，但他真正的才华是主持客户活动。

离职创业

2011年，王刚、程维和其他一些员工开始讨论创业事宜。当时，他们讨论过教育、餐馆点评，甚至是室内装潢等项目。后来，外国一家打车应用公司迅速融资得到了他们的关注。

这家公司不是Uber，而是英国创业公司Hailo。程维认为，Hailo模式可以移植到中国市场。2012年，程维离开阿里巴巴，创建了滴滴打车。后来，王刚也离职，并成为了程维创业的主要资金支持者，投入了80万元人民币。近期，滴滴打车更名为“滴滴出行”。

程维和其他几位阿里巴巴前同事最初在一个100平方米的破旧仓库内办公，与在阿里巴巴时一样，员工们之间以“同学”相称。最初的几个月，创业团队想法设法来战胜拥有同样创业思路的十几家竞争对手。程维说，他派出了前10位员工中的两位去深圳推出服务，因为那

Конец ознакомительного фрагмента.
Приобрести книгу можно
в интернет-магазине
«Электронный универс»
e-Univers.ru