

21世纪

实用经贸小语种丛书

经贸俄语

международная коммерческая деятельность

● 李德祥 朱燕 编著

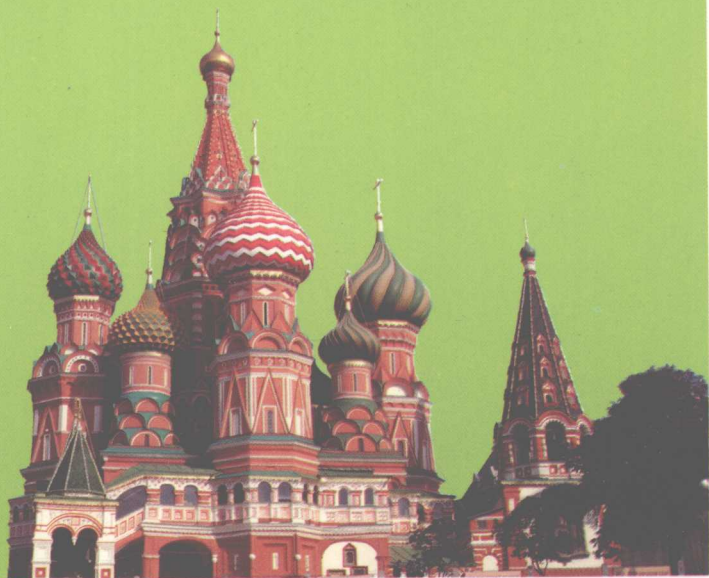
新版 · 实用 · 权威

- 模拟商务实景，掌握商务流程知识
- 突出应用性课程的实用性、操作性
- 帮助您迎接国际商务业态的新挑战



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社



21世纪

实用经贸小语种丛书

经贸俄语

● 李德祥 朱燕 编著

新版 · 实用 · 权威

- 模拟商务实景，掌握商务流程知识
- 突出应用性课程的实用性、操作性
- 帮助您迎接国际商务业态的新挑战



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社



图书在版编目(CIP)数据

经贸俄语/李德祥,朱燕编著. —武汉: 武汉大学出版社, 2008. 1
21 世纪实用经贸小语种丛书
ISBN 978-7-307-06003-6

I. 经… II. ①李… ②朱… III. 经济—俄语 IV. H35

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 170786 号

责任编辑: 谢群英

责任校对: 程小宜

版式设计: 詹锦玲

出版发行: 武汉大学出版社 (430072 武昌 珞珈山)

(电子邮件: wdp4@whu.edu.cn 网址: www.wdp.com.cn)

印刷: 湖北省荆州市今印印务有限公司

开本: 720×1000 1/16 印张: 18.375 字数: 327 千字 插页: 1

版次: 2008 年 1 第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-307-06003-6/H · 542 定价: 26.00 元

版权所有, 不得翻印; 凡购我社的图书, 如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 请与当地图书销售部门联系调换。

21世纪

实用经贸小语种丛书

- 经贸俄语
- 经贸韩语
- 经贸日语
- 经贸德语
- 经贸西班牙语
- 经贸法语
- 经贸意大利语

Предисловие

前言

为了适应我国对外贸易的快速发展和经贸俄语教学的现实需要,特编写了这本《经贸俄语》教材。本教材供高等院校俄语专业高年级经贸俄语课程使用,也可供外贸工作者参考。

编写本教材的目的是:在丰富学生经贸俄语常用词语、固定短语及固定句式的积累和提高学生经贸俄语的实际运用能力的同时,授予学生必要的国际贸易知识,传授外贸业务的一般操作方法,培养学生动手解决国际贸易业务中的实际问题的初步能力,从而为将来从事外贸工作打下良好的外语基础和一定的专业基础。

本教材的主要特点表现在以下几个方面:

一、结构体例较新。本教材根据经贸俄语的教学特点,借鉴国外流行教材的先进经验,在结构体例方面进行了尝试,每章均设有一定篇幅的正文,以对相应的专题作必要的概述,在正文之后设置了一些固定模块和练习模式。这种结构体例明显有别于目前国内同类教材,具有较强的可操作性,同时也较有利于学生掌握教材的内容。

二、教材内容系统性较强。本教材在重点传授经贸俄语知识和从事外贸业务的一般方法,重视科学性、应用性和可操作性的前提下,参考国内外高校国际经贸专业的优秀教材,着力突破国内同类教材的内容模式,特别注重外贸基本知识的系统传授。教材内容力求系统性强,重点突出,精泛得当,简洁实用。本教材内容按外贸业务各环节的先后顺序编排,基本涵盖了国际贸易业务的主要环节和整个流程。

三、教材内容有新意。本教材用俄文编写,编写过程中参阅了大量的俄语原版文献和国内相关资料,这些文献资料近一半为新近出版,国际贸易领域一些新的研究成果和国际贸易规则的一些新变化在其中不少文献中都得到了体现。这部分文献资料的参考和使用无疑增加了本教材内容的新意。

四、知识含量较大。本教材既照顾外贸专业知识传授的需要,同时又充分考虑俄语语言知识学习的特点,每一章的各个组成部分,特别是正文以外的练

习及其他部分,均含有大量的经贸语言知识学习和训练材料,不仅完全可以满足学生课内学习的需求,而且也可为课外自学留有较大的空间。

本教材共分9章,具体是:国际贸易概述、询价与报价、外贸合同、主要外贸单证、支付条件、交货条件、包装与唛头、运输与保险、索赔与仲裁。每一章一般均由正文、对话、生词、固定词组、补充词语、典型句及练习等部分组成。使用本教材时,教学计划的制定,教学方法的选择,教材内容的取舍,均需根据实际情况灵活掌握、酌情确定。

本教材的编写主要由李德祥完成,朱燕承担其中部分编写任务。全书由李德祥负责策划、修改及最终审定。本教材的出版得到了武汉大学出版社的大力支持,出版社副编审谢群英女士自始至终对本教材的编写和出版给予了特别的关注和热情的指导,在此谨向他们表示衷心的感谢。由于我们水平有限,加之时间仓促,书中谬误和不妥之处在所难免,恳请专家读者批评指正。

编著者

2007年于广州白云山下

Оглавление

目 录

Предисловие 前 言	1
ГЛАВА 1 КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ 国际贸易概述	1
1.1 Понятие международной торговли	1
1.2 Классификация объектов международной торговли	3
1.3 Методы осуществления международной торговли	5
1.4 Краткая история международной торговли	8
1.5 Современная международная торговля	13
1.5.1 Структура мировой торговли	13
1.5.2 Товарная структура мировой торговли	14
1.6 Основной объект изучения международной торговли	16
ГЛАВА 2 ЗАПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ 询价与报价	32
2.1 Запрос	32
2.1.1 Общая характеристика запроса	32
2.1.2 Письмо-запрос	33
2.1.3 Ответ на запрос	35
2.2 Предложение	37
2.2.1 Общая характеристика предложения	37
2.2.2 Виды предложения	39
2.2.3 Письмо-предложение	41
2.2.4 Ответ на предложение	43
ГЛАВА 3 ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ 外贸合同	65
3.1 Понятие внешнеторгового контракта	65

3.2	Функции и признаки внешнеторгового контракта	67
3.3	Виды внешнеторговых контрактов	67
3.3.1	Контракты разовые и с периодической поставкой	68
3.3.2	Контракты с оплатой в денежной, товарной или смешанной форме	68
3.4	Содержание (условия) внешнеторгового контракта	69
3.4.1	Вводная часть внешнеторгового контракта	70
3.4.2	Предмет внешнеторгового контракта	70
3.4.3	Количество товара	71
3.4.4	Качество товара	71
3.4.5	Цена	73
3.4.6	Упаковка и маркировка	74
3.4.7	Условия платежа	74
3.4.8	Срок поставки	74
3.4.9	Сдача-приемка товара по количеству и качеству	75
3.4.10	Транспортные условия	75
3.4.11	Обязанности сторон контракта	76
3.4.12	Форс-мажор (обстоятельства непреодолимой силы)	76
3.4.13	Гарантии и санкции	76
3.4.14	Рекламации	77
3.4.15	Арбитраж	77
3.5	Заключение внешнеторговых контрактов	77
3.5.1	Проведение предварительных переговоров	77
3.5.2	Способы заключения международных контрактов	78
	купли-продажи	78
ГЛАВА 4 ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ 主要外贸单证		96
4.1	Общая характеристика внешнеторговой документации	96
4.2	Группы внешнеторговых документов	97
4.2.1	Документы по обеспечению производства экспортного товара	97
4.2.2	Документы по подготовке экспортного товара к отгрузке	98
4.2.3	Коммерческие документы	98

4.2.4	Документы по платежно-банковским операциям	101
4.2.5	Страховые документы	103
4.2.6	Транспортные документы	104
4.2.7	Транспортно-экспедиторские документы	108
4.2.8	Таможенные документы	110
ГЛАВА 5 УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖА 支付条件		128
5.1	Общая характеристика условий платежа	128
5.2	Валюта платежа	129
5.3	Срок платежа	130
5.4	Способы платежа	130
5.5	Формы расчетов	132
5.6	Банковские гарантии	137
5.7	Валютные оговорки	138
5.8	Перечень документов для оплаты	140
ГЛАВА 6 УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ 交货条件		158
6.1	Общая характеристика условий поставки	158
6.2	Различные условия поставки	159
6.3	Выбор условий поставки	169
ГЛАВА 7 УПАКОВКА И МАРКИРОВКА 包装与唛头		189
7.1	Упаковка товара	189
7.1.1	Понятие упаковки	189
7.1.2	Функции упаковки товара	190
7.1.3	Требования к упаковке товара	190
7.1.4	Выбор упаковки товара	191
7.1.5	Обязанности контрагентов по упаковке товара	192
7.2	Маркировка	194
7.2.1	Понятие маркировки	194
7.2.2	Виды маркировки	195
7.2.3	Функции маркировки	196
7.2.4	Требования к маркировке	197

ГЛАВА 8	TRANСПОРТ И СТРАХОВАНИЕ	运输与保险	219
8.1	Транспорт		219
8.1.1	Общая характеристика транспорта		219
8.1.2	Способы международных перевозок		221
8.1.3	Отгрузка и транспортировка экспортных товаров		223
8.2	Страхование		226
8.2.1	Общая характеристика страхования		227
8.2.2	Транспортное страхование внешнеторговых грузов		228
ГЛАВА 9	РЕКЛАМАЦИЯ И АРБИТРАЖ	索赔与仲裁	250
9.1	Рекламация		250
9.1.1	Общая характеристика рекламации		250
9.1.2	Письмо-рекламация		253
9.1.3	Ответ на рекламацию		257
9.2	Арбитраж		260
9.2.1	Общая характеристика арбитража		260
9.2.2	Арбитражная оговорка		262
Литература	参考文献		284

ГЛАВА 1 | 国际贸易概述

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

1.1 Понятие международной торговли

Международная торговля—это обмен товарами и услугами между людьми и фирмами разных стран мира. Иными словами, международная торговля представляет собой процесс купли и продажи, осуществляемый между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах, она является главной формой взаимосвязи между странами мира, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость. Международная торговля включает экспорт и импорт товаров, соотношение между которыми называют торговым балансом.

Для того, чтобы обмен совершился, необходимо провести определенные взаимосвязанные действия: найти покупателя; заключить с ним сделку, т. е. договор, в котором оговорить все условия—товар, его количество, качество, цену, срок поставки и др.; исполнить договор—подготовить товар к поставке, доставить его покупателю, произвести расчеты за поставленный товар. Операция обмена по сути является управленческой деятельностью.

Международные торговые операции как управленческая деятельность предполагают наличие субъектов, осуществляющих такую деятельность, и объектов, на которые она направлена.

В качестве субъектов международных торговых операций выступают фирмы, а также организации, получившие от государства право выхода на внешние рынки. Основными субъектами международной торговли

деятельности в современных условиях стали международные по сфере деятельности транснациональные корпорации.

Объектами международных торговых операций как управленческой деятельности выступают материальные процессы, проявляющие себя в осуществлении обмена товарами, услугами и результатами производственного и научно-технического сотрудничества.

Многообразная внешнеторговая деятельность подразделяется по товарной специализации на: торговлю готовой продукцией, торговлю машинами и оборудованием, торговлю сырьем, торговлю услугами и др.

Особо следует выделить область производственного и научно-технического сотрудничества как специфическую сферу международного коммерческого дела. Это сотрудничество выступает как результат определенной организационно-управленческой деятельности, целью которой является заключение соглашений:

- о специализации и кооперировании производства;
- об организации совместного строительства объектов и их эксплуатации;
- о поставке крупных промышленных объектов с компенсацией (оплатой) товарной продукцией;
- о кооперации в области научных исследований и др.

Данные соглашения реализуются на основе заключения международных торговых сделок. Поэтому область производственного и научно-технического сотрудничества входит в сферу международной торговли.

Следовательно, в понятие «международная торговля» включается не только осуществление коммерческих операций с материальными ценностями, но и другие виды торгово-экономической деятельности, реализуемой через каналы международной торговли.

Структурные сдвиги, происходящие в экономике стран под влиянием научно-технической революции, специализация и кооперирование промышленного производства усиливают взаимодействие национальных хозяйств. Это способствует активизации международной торговли. Международная торговля, опосредующая движение всех межстрановых товарных потоков, растет быстрее производства. Согласно исследованиям Всемирной торговой организации на каждые 10% роста мирового производства приходится 16% увеличения объема мировой торговли. Тем

самым создаются более благоприятные условия для его развития. Когда же в торговле происходят сбои, замедляется и развитие производства.

Как известно, что сделка осуществится или нет, в значительной степени это зависит от цены. В международной торговле мировые цены различаются в зависимости от времени года, места, условий реализации товара, особенностей контракта. На практике в качестве мировых цен принимаются цены крупных, систематических и устойчивых экспортных или импортных сделок, заключаемых в определенных центрах мировой торговли известными фирмами-экспортерами или импортерами соответствующих видов товаров. На многие сырьевые товары (зерновые, каучук, хлопок и др.) мировые цены устанавливаются в процессе операций на крупнейших мировых товарных биржах.

1.2 Классификация объектов международной торговли

В международной торговой деятельности, как правило, выделяется четыре крупные группы объектов торговли: товары, услуги, информация и интеллектуальная собственность.

1) *Международная торговля товарами*—импорт и (или) экспорт товаров в материальной форме, так называемых «видимых товаров». Все их можно подразделить на несколько групп:

- минеральное сырье и топливо (к этой товарной группе можно отнести также электроэнергию и другие виды энергии);
- сельскохозяйственные, продовольственные и лесные товары (включая рыбные и морские продукты);
- непродовольственные потребительские товары (ткани, одежда, обувь, мебель, посуда и другие предметы домашнего обихода, лекарственные средства, парфюмерно-косметические изделия и т. д.);
- машины и оборудование (разрозненное и комплектное, причем в этой группе нередко обособляются транспортные средства, электронное оборудование, бытовая техника и некоторые другие виды машинно-технических изделий);
- другие готовые изделия и полуфабрикаты.

2) *Международная торговля услугами*—оказание технических услуг (в

том числе выполнение работ), включающее в себя производство, распределение, маркетинг и доставку услуг (работ).

Из этого определения вытекают четыре основных способа оказания услуг:

- трансграничные поставки услуг с территории одной страны на территорию другой страны;
- предоставление услуг (медицинских, туристских и др.) потребителям из других стран;
- предоставление услуг (консультационных, банковских, транспортных и др.) иностранным клиентам;
- предоставление технических услуг (строительный инжиниринг и др.) иностранным организациям или лицам;

Таким образом, в международной торговле могут перемещаться из страны в страну не только сами услуги, но также производители и потребители услуг. Отсюда экспортом услуг считается не только оказание услуг производителем в другой стране (стране потребления), но и потребление услуг иностранными лицами в той стране, где они производятся.

3) *Международная торговля информацией* может осуществляться двояким образом: информация выступает либо в качестве самостоятельного объекта международной торговой деятельности, либо как неотъемлемое дополнение к другим объектам международной торговой деятельности. отождествление международной торговли информацией с другими объектами международной торговой деятельности обозначено в следующих случаях:

- если информация является составной частью реализуемых товаров, это считается внешней торговлей товарами;
- если передача информации осуществляется как передача прав на объекты интеллектуальной собственности, это относится к внешней торговле интеллектуальной собственностью;
- в других случаях расценивается как внешняя торговля услугами.

Информация, необходимая для использования поставляемого товара, обычно называется сопутствующей информацией.

4) *Международная торговля интеллектуальной собственностью* — передача исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности

или предоставление права на использование объектов интеллектуальной собственности отечественным лицом иностранному лицу либо иностранным лицом отечественному лицу.

В понятие «интеллектуальная собственность» заложено исключительное право собственника распоряжаться результатами своей интеллектуальной деятельности. Объекты торговли результатами интеллектуальной деятельности иначе называются товарами духовного производства. К ним относятся научно-технические изобретения и открытия, новые технологии, «ноу-хау», программные продукты, произведения литературы и искусства, реализуемые в виде лицензий, патентов, авторских прав.

Купля-продажа указанных объектов интеллектуальной собственности может осуществляться на условиях простого соглашения (без предоставления покупателю исключительного права на использование объекта интеллектуальной собственности) или путем предоставления покупателю исключительного права использовать такой объект на договорной территории.

1.3 Методы осуществления международной торговли

В международной торговой практике используются два основных метода осуществления коммерческих операций: прямой и косвенный. Прямой метод (direct) предполагает установление прямых связей между производителем (поставщиком) и конечным потребителем: поставку товаров непосредственно конечному потребителю и закупку их непосредственно у самостоятельного производителя на основе договора купли-продажи. Косвенный метод (indirect) предполагает покупку и продажу товаров через торгово-посредническое звено на основе заключения специального договора (соглашения) с торговым посредником, предусматривающего выполнение последним определенных обязательств в связи с реализацией товара продавца.

Прямой метод используется фирмами чаще всего в следующих случаях:

- продажи и закупки на внешних рынках промышленного сырья на основе долгосрочных контрактов;

- экспорт крупногабаритного и дорогостоящего оборудования;
- экспорт стандартного многосерийного оборудования через собственные заграничные филиалы и дочерние компании, имеющие свою розничную сеть;
- закупки сельскохозяйственных товаров непосредственно у фермеров-производителей в развивающихся странах.

Прямой экспорт и импорт составляют значительную часть операций, осуществляемых государственными предприятиями и учреждениями как промышленно развитых, так и развивающихся стран. Осуществление непосредственных коммерческих операций, в особенности экспортных, имеет ряд преимуществ: позволяет налаживать более тесные контакты с иностранными потребителями, лучше изучать условия рынка и быстрее приспосабливать свои производственные программы к спросу и требованиям иностранного рынка.

Прямые связи характеризуются следующими особенностями:

- предусматривают поставку заранее определенных (согласованных) видов продукции, ориентированной на специфические требования и запросы конкретного иностранного потребителя (или группы потребителей);
- носят целенаправленный характер, поскольку они осуществляются на основе предварительно получаемых поставщиком заказов или заранее согласованных поставок, преимущественно при поставках сложного и комплектного оборудования;
- длительностью (долговременностью) и устойчивостью отношений потребителя с поставщиками необходимого для производства сырья, материалов, комплектующих изделий и компонентов с целью стабильного обеспечения производственного процесса ресурсами.

Использование метода прямых связей широко распространено в современной международной торговой практике. Такие связи не прекращаются и: после поставки комплектного оборудования, а продолжают на стадии его монтажа, наладки и пуска в эксплуатацию, а также при техническом обслуживании в процессе эксплуатации.

Несмотря на то, что использование метода прямых связей широко распространено в современной международной торговой практике, роль торгово-посреднического звена (косвенного экспорта и импорта) в целом

продолжает оставаться довольно большой. С помощью торговых посредников реализуется более половины всех товаров, вовлекаемых в международный товарооборот. Особенно велика их роль при сбыте стандартного промышленного оборудования и потребительских товаров.

К услугам торговых посредников крупные промышленные компании прибегают при реализации второстепенных видов продукции, а также на отдаленных, труднодоступных и слабо изученных рынках, рынках малой емкости, при продвижении новых товаров, при отсутствии в странах-импортерах собственной сбытовой сети и в тех случаях, когда ввоз в страну определенных товаров монополизирован крупными торгово-посредническими фирмами. Услугами торговых посредников пользуются и крупные промышленные фирмы, объем экспортно-импортных операций у которых невелик, а также мелкие и средние фирмы, осуществляющие внешнеторговые операции случайно.

Использование торговых посредников обеспечивает промышленным фирмам-экспортерам определенные преимущества. Они особенно значительны при сбыте стандартных видов машин и оборудования, требующих послепродажного технического обслуживания. Наличие у торгово-посреднических фирм собственной сети технического обслуживания (складов запасных частей, ремонтных мастерских, кадров специалистов) значительно облегчает освоение новых рынков. Торгово-посреднические фирмы, как правило, хорошо знают требования местного рынка, имеют устойчивые деловые связи, осуществляют всю деятельность, связанную с поставкой товаров и оформлением документации, располагают большими возможностями в отношении организации рекламы, участия в ярмарках и выставках и др.

В современных условиях торговые посредники, продолжая сохранять свою юридическую независимость, все более подпадают под влияние крупных фирм, которые во многом предопределяют сферу и характер их деятельности. В связи с этим значительно усилилась специализация торговых посредников на операциях с определенной группой товаров. В особенности это касается оптовых фирм, осуществляющих торговлю определенными видами сырья, а также розничных фирм в торговле технически сложной продукцией, требующей послепродажного обслуживания.