



经贸俄语教程

胡谷明 编著

КУРС РУССКОГО ЯЗЫКА
ШО ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ
СВЯЗЯМ



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社

经贸俄语教程

КУРС РУССКОГО ЯЗЫКА ПО ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ СВЯЗЯМ

胡谷明 编著

武汉大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

经贸俄语教程/胡谷明编著. —武汉: 武汉大学出版社, 2005. 12

ISBN 7-307-04809-4

I. 经… II. 胡… III. 经济—俄语—教材 IV. H35

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 123558 号

责任编辑: 刘业冰

版式设计: 支 笛

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: 湖北省通山县九宫印务有限公司

开本: 787×980 1/16 印张: 12.375 字数: 203千字

版次: 2005年12月第1版 2005年12月第1次印刷

ISBN 7-307-04809-4/H·402 定价: 18.00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。

前 言

随着中俄经贸关系的不断改善,俄语人才的需求量越来越大。为了适应这一情况,并满足俄语翻译人员的实际工作需要,全国高等院校的俄语专业纷纷增开“经贸俄语”课程,教材建设的重要性也就日益凸现出来。

目前在市场上有不少关于经贸俄语的书籍,如外贸会话、应用文等,但都不太适合用做教材。本书是作者多年来从事外贸翻译和讲授大学俄语专业高年级“经贸俄语”课程的经验总结,是在该课程讲义的基础上,参照国内外一些相关的材料加工整理而成的,它是一本介绍中俄贸易基础知识的俄语教科书。我们在编写这本教材时收集了近年来中俄贸易的翻译资料,参阅了有关辞书和外贸文献。该书的最大特点是:内容新颖、重点突出、适应性强。考虑到教材编写的特点,在每课书后配有生词表和练习题,书后附有常用经贸组织和机关名录、汉俄译音对照表、汉俄对照的常用中餐菜谱以及俄文字母与拉丁字母对照表。另外,本书还考虑到了“经贸俄语”课程在大学只开设一个学期共36学时的实际情况和学生毕业后从事外贸工作最必需的经贸俄语知识的特点,在内容安排上力求做到重点突出,通俗易懂,简明实用。

本书主要供大学俄语专业学生、从事对俄经贸活动的人员使用。全书分上、中、下三篇,共20课,供一学期使用。上篇介绍各类合同,共7课;中篇介绍各种外贸公函,共6课;下篇为外贸会话,共7课。

本书承蒙武汉大学教务部和武汉大学出版社的大力支持,俄罗斯专家加丽娜·彼得罗夫娜·科尔切夫斯卡娅(Галина Петровна Корчевская)审阅了书中的俄语文字部分,对他们的支持与帮助在此表示衷心的感谢。

由于水平有限,书中难免有缺点和错误,热忱希望广大读者批评指正。

编 者

2005年8月于武昌珞珈山

上篇 合 同(ЧАСТЬ 1 КОНТРАКТЫ)

Урок 1	Рекомендации по составлению внешнеторгового контракта	... 3
Урок 2	Торговый контракт (1) 15
Урок 3	Торговый контракт (2) 25
Урок 4	Подрядный контракт (1) 36
Урок 5	Подрядный контракт (2) 48
Урок 6	Межправительственное соглашение (1) 54
Урок 7	Межправительственное соглашение (2) 63

中篇 外 贸 公 函(ЧАСТЬ 2 ДЕЛОВЫЕ ПИСЬМА)

Урок 1	Деловые письма (1) 73
	1. Переписка по вопросам цены контракта 73
	2. Переписка по вопросам форм расчётов и условиям платежа	... 75
Урок 2	Деловые письма (2) 83
	1. Переписка по вопросам гарантий и устранения дефектов	... 83
	2. Переписка по проектно-изыскательским работам 84
	3. Переписка по вопросам форс-мажорных обстоятельств	... 86
Урок 3	Деловые письма (3) 90
	1. Переписка по вопросам страхования 90
	2. Переписка по командированию российских специалистов 91
	3. Переписка по вопросам рекламаций и урегулирования претензий 92
Урок 4	Деловые письма (4) 96
	1. Переписка по вопросам сотрудничества на условиях подряда	

	« под ключ »	96
	2. Переписка по вопросам выполнения строительно-монтажных работ	98
	3. Переписка по вопросам медицинского обслуживания	99
Урок 5	Деловые письма (5)	103
	1. Переписка по вопросам завершения выполнения контрактных обязательств	103
	2. Переписка по вопросам участия в торгах	105
	3. Переписка по вопросам сотрудничества с агентскими фирмами	106
Урок 6	Деловые письма (6)	113
	1. Переписка по совместным предприятиям	113
	2. Переписка по вопросам транспортных операций	115
	3. Переписка по вопросам рекламы	115

下篇 外贸会话(ЧАСТЬ 3 ДЕЛОВЫЕ БЕСЕДЫ)

Урок 1	Первая встреча	123
Урок 2	Обсуждение цены	129
Урок 3	Об условиях поставки и условиях платежа	137
Урок 4	О строительстве объекта на условиях генподряда (« Под ключ ») ..	143
Урок 5	Об экономическом сотрудничестве	152
Урок 6	О проектировании, командировании специалистов и поставке товаров	157
Урок 7	Деловая беседа о контракте	163

附 录(Приложения)

Приложение 1	常用经贸组织和机关名录(Перечень частоупотребительных торгово-экономических организаций и учреждений) ..	173
Приложение 2	汉俄译音对照表(Таблица соответствия китайской и русской транскрипций)	177

Приложение 3 中餐菜谱(汉俄对照)(Меню китайской кухни с русским переводом) 183

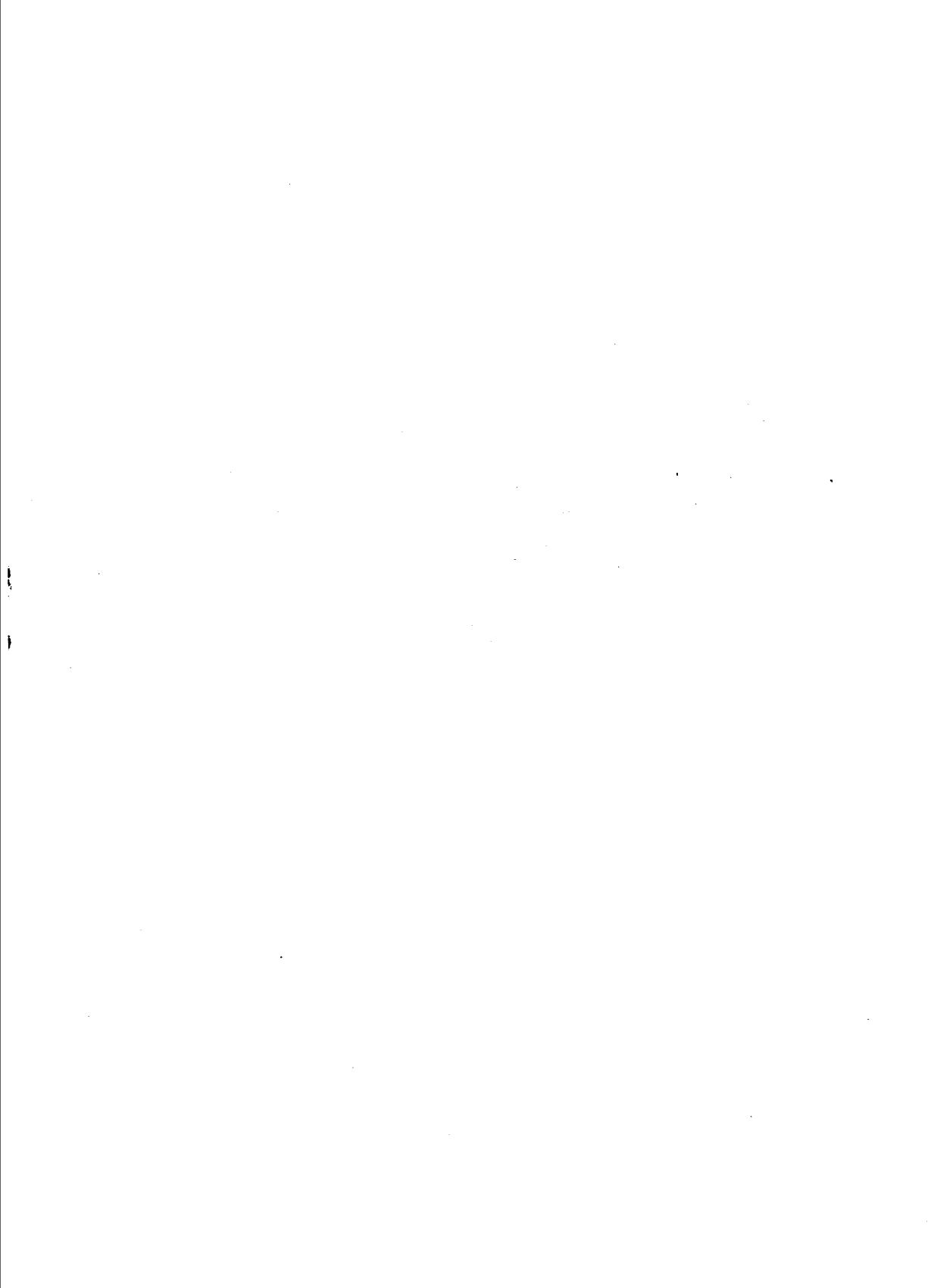
Приложение 4 俄文字母与拉丁字母对照表(Таблица соответствия русской и латинской букв) 187

主要参考书目..... 188

上篇

合 同

ЧАСТЬ 1 Контракты



УРОК 1

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОСТАВЛЕНИЮ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА *

В международной практике внешнеторговым контрактом называют контракт купли-продажи, который с позиции российского законодательства представляет собой договор поставки, согласованный и подписанный экспортёром и импортёром.

Контракт является важнейшим основанием для установления обязательств посредством совершения сделки. Обязательство — гражданское правоотношение, в силу которого одно лицо (несколько лиц) обязано в отношении другого лица (нескольких лиц) совершить какое-либо действие или воздержаться от действия. В силу обязательства происходит передача прав собственности на объекты, устанавливаются права пользования,

* Контракт в современный период является важным средством обеспечения надёжной гарантии в различных отношениях между людьми. В международной практике внешнеторговым контрактом называют контракт купли-продажи. Контракт является важнейшим основанием для возникновения обязательств посредством совершения сделки. В бизнесе, в торгово-экономической деятельности контракт имеет свои особенности. Вместо контракта часто ещё говорят «договор». Мы должны различать следующие понятия: протокол заседаний совета директоров, меморандум; намерение — намерение о сотрудничестве, намерение о создании СП; соглашение — трудовое соглашение, межгосударственное соглашение; договорённость.

владения, распоряжения, выполняются работы, производится обслуживание и т. д.

Обязательства, вытекающие из сделки, определяются по месту её совершения, если иное не предусмотрено законодательством или соглашением сторон. К форме сделки также применяются международные соглашения, конвенции и правила, и, если данные вопросы не оговорены в таких соглашениях, конвенциях или правилах, — законодательство места её совершения.

Толкование же внешнеторгового контракта содержится в конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.) и в новой Гаагской конвенции о праве, применяемом к договорам международной купли-продажи 1985 года. Венская конвенция для Советского Союза вступила в силу с 1 сентября 1991 года, постановление о присоединении к которой было принято Верховным Советом СССР 23 мая 1990 года.

Правовое регулирование рассматриваемого контракта осуществляется также и нормами нового Гражданского кодекса Российской Федерации (частями I и II).

При составлении контракта и согласовании его условий с зарубежными партнёрами прежде всего необходимо проверить, действуют ли в отношении между Россией и государством, к которому принадлежит зарубежный контракт, международные договоры, так как Конституция РФ предусматривает, что составной частью правовой системы Российской Федерации являются международные договоры Российской Федерации. Если международным договором Российского государства установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора. Например, важно определить, будут ли подлежать применению к отношениям по заключаемому контракту положения Венской конвенции. Если коммерческое предприятие находится в государстве, которое является участником Венской конвенции, то можно однозначно сказать, что Венская конвенция, а вернее, её положения применимы к условиям заключаемого внешнеторгового контракта. Что

означает юридическое признание заключённого контракта при содержании в нём минимума условий (стороны, обозначение товара, количество, цены). Все другие условия, если они установлены контрактом, определяются нормами конвенции, не носящими императивный характер. Так, если российского участника внешнеторговой сделки устраивает соответствующее положение Венской конвенции, нет необходимости согласовывать такие условия с зарубежным партнёром. В ином случае в контракт необходимо включать другие условия, избегая тем самым применения диспозитивной нормы Венской конвенции.

По общему правилу вопрос о применимом к контракту праве той или иной страны решается соглашением сторон, а при отсутствии такого соглашения — путём использования судом или арбитражем в каждом конкретном случае коллизионных норм, отвечающих на вопрос, правом какой страны регулируются отношения, в которых имеется иностранный элемент.

Вопрос в применимом национальном праве может возникать и в отношении контрактов, регулируемых Венской конвенцией, но лишь в случаях, когда в конвенции имеется пробел, который нельзя восполнить, руководствуясь общими принципами, на которых она основана. Так, в Венской конвенции вообще отсутствует указание о неустойке, и поэтому при составлении контракта необходимо принимать во внимание, что имеются существенные расхождения в решении данного вопроса в праве разных государств, и иногда оказывается невозможным использовать предусмотренное контрактом условие. Например, право, действующее в Великобритании и США, не допускает реализации с помощью суда или арбитража договорного условия об уплате штрафа. В соответствии с российским, германским и болгарским правом включение в контракт условия о штрафе по общему правилу не лишает права требовать возмещения убытков в части, не покрытой штрафом, право же Польши и Чехии исходит из того, что договорный штраф признается исключительной неустойкой, то есть убытки, превышающие штраф, не могут быть взысканы по общему правилу.

Когда подписывается внешнеторговый контракт, сторонам необходимо иметь в виду, что они берут на себя конкретные обязательства, как содержащиеся в условиях контракта, так и предусмотренные нормами применяемого национального права. Поэтому очень важно, чтобы стороны самостоятельно установили, правом какого государства будет регулироваться заключительный контракт.

Когда применяется российское национальное право, то к составлению внешнеторгового контракта применяются различные подходы.

Договорённость о внешнеторговой сделке, достигнутая в процессе переговоров, вне зависимости от её величины по российскому законодательству, должна быть оформлена в письменном виде контрактом.

Установлено, что договор в письменной форме может быть заключён как путём составления одного документа, подписанного сторонами, так и путём обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, электронной или иной связи. Как показывает практика, заключение контракта путём обмена факсами может привести к последующим недоразумениям, так как эта форма связи не гарантирует того, что полученный по факсу текст полностью соответствует отправленному.

Однако не ясно, как при вышеуказанных обстоятельствах российские предприниматели смогут выполнить действующие в России правила экспортного, валютного и таможенного контроля, предусматривающие обязательность представления соответствующих документов.

Применение тех или иных норм гражданского законодательства Российской Федерации определяется видовой принадлежностью договора. Обычно по внешнеторговому контракту продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Таким образом, этот контракт соответствует признакам

договора поставки, предусмотренным статьей 506 ГК РФ. Вместе с тем в контракте, подпадающем под действие Венской конвенции, может и отсутствовать условие о сроке передачи товара. Но тогда к такому контракту применяются нормы не договора поставки, а положения ГК РФ о купле-продаже. Статья 465 ГК часть II определяет, что «... если договор купли-продажи не позволяет определить количество подлежащего передаче товара, договор не считается заключённым».

Надо иметь в виду, что общими нормами российского гражданского законодательства порядок проверки количества товара в стране покупателя не регламентирован. Он должен чётко решаться в контрактах.

Есть страны, например, Англия и США, право которых разрешает покупателю отказаться от принятия всей партии товара, поставленного в нарушение договора в меньшем или большем количестве.

Общие нормы российского законодательства, как и большинства других стран, не предусматривают сроки заявления претензии по количеству. Такие сроки могут устанавливаться в контракте по договорённости между сторонами.

При составлении контракта целесообразно соблюдение единообразия в используемых формулировках терминов, условий, чему часто не придают значения и что важно для правильного толкования принимаемых сторонами обязательств. Несоблюдение намеренной стандартизации употребляемых слов и выражений создаёт простор для последующего толкования.

В основанных на договоре купли-продажи экспортных сделках часто используются термины, которые не встречаются во внутренней торговле.

В практике международной торговли сложился ряд общепринятых обычаев, регулирующих указанные вопросы, которые представляют собой базисные условия внешнеторгового договора купли-продажи. Они выражены определёнными терминами.

Базисные условия внешнеторговой купли-продажи определяют момент перехода права собственности на товар, а значит, и риска его случайной гибели от продавца к покупателю, устанавливают, кто — продавец или

покупатель — организует перевозку товара, его погрузку, кто оплачивает расходы по страхованию товара, производит таможенную очистку товара от пошлины и т. д.

Какими же могут быть эти условия? Укажем самые распространённые в практике международной торговли.

В первую очередь это условие, именуемое франко-завод. При данном условии продавец предоставляет товар в распоряжение покупателя на своём заводе. Здесь же на покупателя переходит и риск случайной гибели товара. Покупатель несёт все расходы по погрузке, перевозке и страхованию товара, оплачивает таможенные пошлины.

Далее это может быть условие франко-перевозчик. Согласно ему продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара после передачи его перевозчику (любому лицу, взявшему на себя договорное обязательство доставить товар в пункт, указанный покупателем). Место передачи товара определяет покупатель и оговаривает его в контракте. В противном случае продавец определяет его самостоятельно.

При перевозке может использоваться любой транспорт. Если перевозка осуществляется по железной дороге, это может быть базисное условие поставки, называемое франко-вагон.

Внешнеторговая купля-продажа может осуществляться на условии ФАС, согласно которому право собственности, а значит, и риск случайной гибели или повреждения товара и все дальнейшие расходы переходят с продавца на покупателя после того, как товар размещён на пристани вдоль борта судна.

По условию же FOB продавец организует погрузку на борт судна. Право собственности и риск его случайной гибели или повреждения переходит с продавца на покупателя в момент переноса товара через поручни судна.

Следующее условие, именуемое КАФ, похоже на условие FOB. Риск случайной гибели или повреждения товара здесь также переходит с продавца на покупателя в момент переноса товара через поручни судна.

Однако, в отличие от предыдущего условия, продавец берёт на себя обязанность оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный покупателем пункт назначения.

Базисное условие поставки, называемое СИФ, налагает на продавца, помимо обязанностей по условию КАФ, также обязанность обеспечить страхование от риска случайной гибели или повреждения товара во время перевозки.

Кроме того, стороны могут принять при заключении внешнеторговой сделки купли-продажи также условие франко-граница (поставка до границы), или франко-склад покупателя, или франко-порт назначения (другое название — «с судна»).

Вопрос о том, какое из них предпочтительнее для продавца, а какое — для покупателя, решается применительно к конкретной ситуации.

Итак, изложенный в настоящей статье материал, не претендующий на полноту охвата темы, но рассматривающий её основные положения, даёт возможность российским предпринимателям наиболее рационально и экономично осуществлять коммерческие операции, показывает всю ответственность за действия при конструировании текста контракта.

«Литературная газета» 21.08.1998.

• КОММЕНТАРИИ •

1. Обычно контракт включает в себя следующие статьи:

- 1) Предмет контракта 合同对象
- 2) Цена и общая стоимость контракта 价格和合同总价值
- 3) Качество товара 品质
- 4) Условия сдачи-приёмки товаров 货物交接条件
- 5) Условия поставки 供货条件
- 6) Срок поставки 交货期
- 7) Упаковка и маркировка 包装和标记
- 8) Условия платежа (или: Условия оплаты) 支付条件
- 9) Рекламации 索赔

- 10) Форс-мажор 不可抗力
- 11) Арбитраж 仲裁
- 12) Другие условия 其他条件
- 13) Юридические адреса сторон 双方法定地址
- 14) Транспортные реквизиты 运输地址

2. При составлении контракта часто употребляем готовые языковые штампы, например:

1) В начале контракта обычно употребляем: Совместное предприятие « Геофизика », Москва, в дальнейшем именуемое Покупатель, с одной стороны, и фирма « Хайтэк », Пекин, в дальнейшем именуемая Продавец, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

2) Продавец продал и Покупатель купил на условиях франко-стенд-Москва (莫斯科展台交货) товар согласно спецификации. . .

3) Общая стоимость Контракта составляет. . . долларов.

4) Цены твёрдые и не подлежат изменению в ходе выполнения Контракта.

5) Платёж производится в ам. долларах в течение 30 дней после получения Внешэкономбанком России (Москва) следующих документов. . .

6) Платёж (оплата) осуществляется при предъявлении комплекта следующих документов. . .

7) Продавец несёт ответственность за все потери и повреждения, вызванные недостаточной упаковкой или неправильной маркировкой.

8) Если задержка в поставке товара превышает 3 месяца, Покупатель имеет право расторгнуть часть Контракта или весь Контракт.

9) Продавец производит поставку товаров в течение . . . месяцев со дня подписания Контракта.

10) Продавец имеет право (Продавцу предоставляется право) поставить более или менее . . . % от установленного выше количества.

11) Продавец может поставить товар с отклонением от вышеупомянутого количества плюс-минус . . . % .