

# 国际贸易实务俄语

Внешнеэкономическая деятельность  
на русском языке

主 编：鲁 速

# 国际贸易实务俄语

Внешнеэкономическая деятельность  
на русском языке

主 编：鲁 速

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务俄语 / 鲁速主编. -- 哈尔滨 : 黑龙江大学出版社, 2013.9  
ISBN 978 - 7 - 81129 - 621 - 1

I. ①国… II. ①鲁… III. ①国际贸易 - 贸易实务 - 俄语 IV. ①H35

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 130848 号

国际贸易实务俄语  
GUOJI MAOYI SHIWU EYU  
鲁 速 主 编

---

责任编辑 张怀宇 张春珠  
出版发行 黑龙江大学出版社  
地 址 哈尔滨市南岗区学府路 74 号  
印 刷 哈尔滨市石桥印务有限公司  
开 本 787 × 1092 1/16  
印 张 14  
字 数 313 千  
版 次 2013 年 9 月第 1 版  
印 次 2013 年 9 月第 1 次印刷  
书 号 ISBN 978 - 7 - 81129 - 621 - 1  
定 价 25.00 元

---

本书如有印装错误请与本社联系更换。  
版权所有 侵权必究

## 前 言

日前,在中俄经贸合作不断深化的大背景下,精通国际贸易业务的复合型俄语专业人才备受青睐。但是,许多俄语专业学生的国际贸易实务俄语知识与技能仍然十分匮乏,直接影响了他们未来独立运用俄语开展国际贸易业务的能力。这其中的重要原因是国内传统的形式单一的经贸俄语教材已经无法满足俄语学习的需要,编写适应新的社会需求的国际贸易实务俄语教材显得十分必要。

本书旨在使读者在学习俄语语言的同时提高自己的俄语国际贸易业务实践能力。在编写过程中,作者努力克服中俄两国学术界对某些国际贸易问题认识的差异,本着实用性、前瞻性和系统性的原则,根据当前国际贸易的基本条件、环节和方式,将教材分为十五个单元,每个单元共两篇课文,同时配备词汇表以及任务与练习。在编排各个单元课文内容时,作者力求兼顾中俄贸易实践的典型特征,同时根据俄语语言内容的难易程度,采取了循序渐进的编排策略。为了帮助读者更好地学习课文内容,在设计各个单元课后任务与练习内容时,作者紧密围绕课文中的俄语语言表达方式和国际贸易业务活动的特点,对于课文中出现的重要概念作了说明。为了便于读者对俄语课文内容的理解,每篇俄语课文都相应附有汉语译文。通过学习本教材,读者可以掌握国际贸易实务俄语的语言内容,为进行国际贸易俄语口、笔译以及国际贸易俄语写作等活动奠定基础,也为灵活运用俄语语言处理与俄罗斯国际贸易业务活动中的实际问题提供支持。

本书适用于俄语专业本科高年级学生和研究生教学,还可作为非俄语专业本科学生和研究生学习国际贸易俄语的参考书。另外,本书对于其他从事或准备从事对俄罗斯贸易活动的专业人员提高自己的俄语语言水平和国际贸易实践能力也有积极作用。

在教材编写过程中,作者得到了俄罗斯专家 A. A. Бочкарёв 的大力支持,他对教材文稿的俄语内容进行了认真审阅,在此向他表示感谢。

编者

2013 年 5 月

# СОДЕРЖАНИЕ

## 目 录

### РАЗДЕЛ 1 (第一单元)

|                                                           |   |
|-----------------------------------------------------------|---|
| Текст 1 Выход на внешний рынок .....                      | 1 |
| 第一课 进入国外市场                                                |   |
| Текст 2 Характеристика этапов внешнеторговой сделки ..... | 9 |
| 第二课 对外贸易活动各阶段的特征                                          |   |

### РАЗДЕЛ 2 (第二单元)

|                                                                      |    |
|----------------------------------------------------------------------|----|
| Текст 1 Понятие международного контракта купли-продажи товаров ..... | 16 |
| 第一课 国际货物买卖合同的概念                                                      |    |
| Текст 2 Структура контракта по купле-продаже товаров .....           | 23 |
| 第二课 货物买卖合同的结构                                                        |    |

### РАЗДЕЛ 3 (第三单元)

|                                                     |    |
|-----------------------------------------------------|----|
| Текст 1 Базисные условия поставки и Инкотермс ..... | 29 |
| 第一课 基础交货条件与《国际贸易术语解释通则》                             |    |
| Текст 2 Инкотермс .....                             | 38 |
| 第二课《国际贸易术语解释通则》                                     |    |

### РАЗДЕЛ 4 (第四单元)

|                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------|----|
| Текст 1 Качество товара .....                                  | 45 |
| 第一课 商品的品质                                                      |    |
| Текст 2 Роль таможи в современной международной торговле ..... | 53 |
| 第二课 海关在现代国际贸易中的作用                                              |    |

### РАЗДЕЛ 5 (第五单元)

|                                             |    |
|---------------------------------------------|----|
| Текст 1 Количество товара в контракте ..... | 59 |
| 第一课 合同中的商品数量                                |    |
| Текст 2 Гарантийные сроки товара .....      | 65 |
| 第二课 商品的保质期                                  |    |

### РАЗДЕЛ 6 (第六单元)

|                                            |    |
|--------------------------------------------|----|
| Текст 1 Упаковка и маркировка товара ..... | 71 |
| 第一课 货物的包装与唛头                               |    |
| Текст 2 Внешнеторговые риски .....         | 78 |
| 第二课 对外贸易的风险                                |    |

**РАЗДЕЛ 7 (第七单元)**

Текст 1 Цена товара и общая сумма контракта ..... 83  
    第一课 合同中的商品价格与合同总值  
Текст 2 Методы определения внешнеторговых цен ..... 90  
    第二课 确定国际贸易价格的方法

**РАЗДЕЛ 8 (第八单元)**

Текст 1 Коносамент ..... 96  
    第一课 提单  
Текст 2 Формы расчётов в международной торговле ..... 103  
    第二课 国际贸易的结算方式

**РАЗДЕЛ 9 (第九单元)**

Текст 1 Аккредитивная форма оплаты ..... 109  
    第一课 信用证支付方式  
Текст 2 Выбор оптимальных условий расчётов по внешнеторговым  
        контрактам ..... 115  
    第二课 对外贸易合同最佳结算方式的选择

**РАЗДЕЛ 10 (第十单元)**

Текст 1 Сдача-приёмка товара ..... 120  
    第一课 货物的交接  
Текст 2 Условия страхования в контракте ..... 127  
    第二课 合同中的保险条款

**РАЗДЕЛ 11 (第十一单元)**

Текст 1 Рекламации ..... 132  
    第一课 索赔  
Текст 2 Санкции и арбитраж в контракте ..... 138  
    第二课 合同中的罚则与仲裁

**РАЗДЕЛ 12 (第十二单元)**

Текст 1 Содержание транспортных операций в ВЭД ..... 143  
    第一课 对外经济活动中的运输业务内容  
Текст 2 Транспортные условия ..... 151  
    第二课 运输条件

**РАЗДЕЛ 13 (第十三单元)**

Текст 1 Подрядные сделки в международной торговле ..... 156  
    第一课 国际贸易中的承包合同  
Текст 2 Международная торговля инжиниринговыми услугами ..... 163  
    第二课 国际工程技术服务贸易

**РАЗДЕЛ 14 (第十四单元)**

Текст 1 Международные торги: тендеры ..... 168

|                                                                  |            |
|------------------------------------------------------------------|------------|
| 第一课 国际招标                                                         |            |
| Текст 2 Виды лицензий и формы платежей по лицензиям .....        | 176        |
| 第二课 许可证的种类与许可证贸易的支付方式                                            |            |
| <b>РАЗДЕЛ 15 (第十五单元)</b>                                         |            |
| Текст 1 Понятие торгово-посреднических операций и их виды .....  | 181        |
| 第一课 贸易中介业务的概念及其类别                                                |            |
| Текст 2 О договоре консигнации .....                             | 187        |
| 第二课 寄售合同                                                         |            |
| <b>Приложение 1 Ответы к упражнениям и заданиям .....</b>        | <b>192</b> |
| 附录 1 练习参考答案                                                      |            |
| <b>Приложение 2 Образец счёт-фактуры (инвойса) .....</b>         | <b>205</b> |
| 附录 2 发票示例                                                        |            |
| <b>Приложение 3 Образец коносамента .....</b>                    | <b>206</b> |
| 附录 3 提单示例                                                        |            |
| <b>Приложение 4 Образец контракта купли-продажи товара .....</b> | <b>208</b> |
| 附录 4 货物买卖合同示例                                                    |            |

# РАЗДЕЛ 1 (第一单元)

## ТЕКСТ 1

### Выход на внешний рынок

Основными задачами как экспортёра, так и импортёра на подготовительном этапе экспортно-импортной операции являются выбор контрагента, установление контактов с ним.

Выбор контрагента зависит от характера и предмета сделки, страны заключения и исполнения контракта, ёмкости рынка, конъюнктуры на данном рынке. При выборе контрагента нужно установить, где (т. е. в какой стране) лучше продать или купить товар, с каким иностранным покупателем или поставщиком заключить сделку. При этом учитываются межправительственные торговые соглашения или протоколы о взаимных поставках, степень монополизации рынка крупными фирмами и возможность проникновения на рынок, длительность торговых отношений с той или иной фирмой, характер деятельности фирмы (например, является ли она потребителем, производителем товара или посредником) и др.

Для установления контактов с потенциальным партнёром экспортёр, используя прямые связи, может:

(1) направить предложение (оферту) непосредственно одному или нескольким потенциальным импортёрам. Оферта содержит все основные условия предстоящей сделки: наименование

### Вход на иностранный рынок

无论是出口方还是进口方,进出口业务准备阶段的主要任务都是选择合同签约方并且同其建立联系。

如何选择合同签约方取决于交易特点和交易对象,还取决于签订和履行合同方所属国家的情况、市场的大小以及该市场的行情。选择合同签约方时,需确定商品买卖的最佳地点(即在哪个国家),还需确定签订合同的外国买方(进口方)或供货方(卖方或出口方)。在这个过程中需要兼顾政府之间相互供货的贸易协定或备忘录,大型公司对市场的垄断程度及其进入该市场的条件,还需要兼顾同某个公司建立贸易关系时间的长短以及该公司的经营特点(例如,该公司是否是该商品的最终用户或该商品的生产企业,或者该公司是否是贸易中间商)等。

为了直接与潜在的贸易伙伴建立联系,出口方可以采取以下方法:

(1) 直接对一个或多个可能的进口方报价(即发盘)。发盘内容包括所有进行交易的基本条件,例如商品名、商品数量、品质、价格、供货

товара, его количество, качество, цену, условия и срок поставки, условия платежа, характер тары и упаковки, порядок приёмки-сдачи и др. В международной торговой практике различают твёрдую и свободную оферты. Твёрдая оферта — это письменное предложение экспортера на продажу определённой партии товара, посланное оферентом одному возможному импортеру, с указанием срока. В течение этого срока экспортер не может сделать аналогичное предложение другому импортеру. Неполучение ответа от потенциального импортера в течение этого срока означает отказ последнего от заключения сделки на предложенных условиях. Такой отказ освобождает экспортера от сделанного им предложения. Свободная оферта — это предложение на одну и ту же партию товара нескольким возможным импортерам. В ней не устанавливается срок для ответа, и поэтому оферент не связан своим предложением. Согласие импортера с условиями, изложенными в свободной оферте, подтверждается его твёрдой контрoferтой;

(2) принять и подтвердить заказ импортера. Подтверждение заказа — это коммерческий документ, представляющий собой сообщение экспортера о принятии условий заказа без оговорок;

(3) послать импортеру предложение в ответ на его запрос с указанием конкретных условий будущего контракта;

(4) принять участие в торгах, выставках и ярмарках;

(5) отправить возможному импортеру коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки.

В том случае, если инициатива заключения сделки исходит от импортера, он может использовать следующие способы установления контак-

тов и условий. В международной торговой практике различают твёрдую и свободную оферты. Твёрдая оферта — это письменное предложение экспортера на продажу определённой партии товара, посланное оферентом одному возможному импортеру, с указанием срока. В течение этого срока экспортер не может сделать аналогичное предложение другому импортеру. Неполучение ответа от потенциального импортера в течение этого срока означает отказ последнего от заключения сделки на предложенных условиях. Такой отказ освобождает экспортера от сделанного им предложения. Свободная оферта — это предложение на одну и ту же партию товара нескольким возможным импортерам. В ней не устанавливается срок для ответа, и поэтому оферент не связан своим предложением. Согласие импортера с условиями, изложенными в свободной оферте, подтверждается его твёрдой контрoferтой;

(2) принять и подтвердить заказ импортера. Подтверждение заказа — это коммерческий документ, представляющий собой сообщение экспортера о принятии условий заказа без оговорок;

(3) послать импортеру предложение в ответ на его запрос с указанием конкретных условий будущего контракта;

(4) принять участие в торгах, выставках и ярмарках;

(5) отправить возможному импортеру коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки.

В том случае, если инициатива заключения сделки исходит от импортера, он может использовать следующие способы установления контак-

тов с потенциальным экспортёром:

(1) направление запроса производителю интересующих его товаров. Одной из главных целей запроса является получение от экспортных фирм конкурентных предложений, из которых выбираются наилучшие. Для этого запросы обычно посылаются не одной, а нескольким известным в данной отрасли фирмам различных стран. В запросе указываются точное наименование нужного товара, его качество, сорт, количество, а также желательный для импортёра срок поставки. При запросе предложений на машины и оборудование указываются необходимые сведения для их изготовления или желательные ориентировочные технико-экономические показатели (мощность, производительность, скорость, расход топлива, КПД, габариты и пр.). Цена, по которой импортёр готов купить данный товар, в запросах, как правило, не указывается, а обуславливается лишь способ её фиксации. В запросах на сложные машины и оборудование импортёр обычно просит указать в оферте цену по каждой позиции. Иногда он запрашивает о дополнительных услугах, которые будут оказаны ему экспортёром, и указывает наиболее приемлемые для него условия платежа;

(2) направление потенциальному или уже известному экспортёру заказа;

(3) объявление торгов;

(4) направление потенциальному экспортёру коммерческого письма о намерениях вступить в переговоры в ответ на его рекламу, информацию или предложение.

Однако на практике при выборе контрагента часто основную роль играют связи, рекомендации и т. п. Переговоры, организованные по инициативе экспортёра или импортёра, могут вестись путём обмена письмами, по телефону, телефаксу, а также на Интернет. Обычно эти спосо-

(1)向商品生产方发出其感兴趣商品的询盘。询盘的一个主要目的就是出口方得到有竞争力的报价,然后从中选择最佳报价。因此,询盘通常不是发送给一个生产商(即出口方),而是发给在该行业中不同国家的多个生产商。在询盘中指出所需商品的准确名称、等级、数量以及进口方所希望的供货期限。如果询求对机械和设备的报价,应该明确生产机械设备的必需信息或者规定所希望的机械设备的大体经济技术指标。例如功率、生产能力、速度、燃料消耗情况、效率和外形尺寸等等。通常情况下,询盘中不说明进口方准备购买商品的价格,而只是说明确定价格的方法。在对复杂机械设备的询盘中,一般要求在发盘中说明每个项目的价格。有时询盘还询问出口方可以提供的附加服务,同时指出最适合进口方的支付条件。

(2)向可能的或已知的出口方发出订单;

(3)举行招标活动;

(4)向潜在的出口方发送商务函,以此表示对出口方的广告以及其他信息和报价的回复,同时表示有意向就此进行谈判。

但是在实践中选择合同签约方的时候,直接通信联络和通过其他有关机构的推荐等方法经常起主要作用。进口方或出口方可以通过信函往来、电话、传真以及网络提出谈判要求,这些方法通常以不同的方

бы сочетаются в различных комбинациях, но личные контакты, как правило, имеют решающее значение. После согласования всех условий предстоящей сделки заключается договор. Для этого используются различные способы:

(1) подписание контракта участвующими в нём контрагентами. Контракт может быть заключён только тогда, когда он подписан сторонами с указанием юридических адресов этих сторон, или лицами с правом подписи таких документов:

(2) акцепт импортёром твёрдой оферты экспортёра. Если импортёр согласен со всеми условиями оферты, он посылает экспортёру письменное подтверждение, содержащее безоговорочный акцепт. Если в ответе импортёр предлагает новые условия, отличные от начальных условия (но суть условий при этом не изменилась) признаётся акцептом, если оферент не будет возражать против новых условий. В этом случае условиями договора признаются условия твёрдой оферты с изменениями, содержащимися в акцепте;

(3) акцепт экспортером контрферты импортера. Если импортер не согласен с одним или несколькими существенными условиями оферты, то он посылает экспортеру контрферту с указанием своих условий и срока для ответа. Такими условиями могут быть цена, количество и качество, место и срок поставки, объем ответственности, порядок разрешения споров. Если экспортер согласен со всеми условиями контрферты, он её акцептует и письменно уведомляет импортера. Если же экспортер не согласен, то он извещает об этом импортера или направляет новую оферту;

(4) акцепт экспортером письменного согласия импортера с условиями свободной оферты (контроферты импортера). Экспортер акцептует

式联合使用,但一般是双方亲自接触才具有决定性的意义。当商定交易的所有条件以后,双方可以签订合同。为此,一般采用以下不同的方法:

(1) 合同由合同当事各方签订  
合同只能由在合同中注明法定地址  
的各方代表,或者由有权签订这种  
文件的人员签订;

(2)进口方接受出口方的实盘。当进口方同意发盘的所有条件时,进口方将向出口方发送书面确认,无条件接受出口方的发盘。如果在对实盘的回复中存在与实盘不一致的条件(但并未改变这些条件的实质),出口方在合理时间内未提出异议,则视为出口方承认进口方接受实盘的行为。在这种情况下,包括进口方修改内容在内的实盘条件被视为是合同条件;

(3) 出口方接受进口方的回盘。如果进口方不同意发盘中的一个或数个重要条件,则进口方可以向出口方发送回盘,提出进口方的条件和要求对方回复的期限。这些条件可以是价格、数量和质量、供货地点和期限、义务、争议的解决方式等。如果出口方同意进口方回盘的所有条件,则以书面通知的方式接受进口方的回盘;如果出口方不同意进口方回盘的条件,则出口方可将有关问题告知进口方或者发送新的发盘;

(4) 出口方接受进口方书面承诺的虚盘中的条件(或进口方的回盘条件),或者出口方接受自己希望

ту контрoфeрту, кoтoрую oн рaньшe пoлучил, или oт тoгo пoкупaтeлeя, с кoтoрым прeдпoчтитeльнee зaключить сдeлку;

(5) пoдтвeрждeниe экcпoртёром зaкaзa импoртёра. В этoм случae сдeлкa oфoрмлeтcя двумя дoкумeнтaми: зaкaзoм импoртёра и пoдтвeрждeниeм экcпoртёра;

(6) oбмeн письмaми и пoдтвeрждeниe дoстигнutoй рaнee дoгoвoрённости. В письмaх дeлaeтcя cсылкa нa извeстныe oбeим cтoрoнaм уcлoвия или зaключённый рaнee кoнтракт.

与其实签订合同的进口方的回盘的条件;

(5) 出口方确认进口方的订单。在这种情况下,达成交易时应该有进口方的订单和出口方的确认书这两种单据;

(6) 信函交流和确认以前达成的协议,在信函中引述双方共知的条件或者以前签订的合同条件。

## П О Я С Н Е Н И Я

Запрос — oбращeниe импoртёра, зaинтeрeсoвaннoгo в пoкупкe тoвaрoв или уcлуг, к пoтeнциaльнoму экcпoртёру, coдeржaщee прoсьбу сдeлaть прeдлoжeниe o прoдaжe.

询盘是进口方为了购买某种货物或服务,请求可能的出口方进行报价的行为。

## Н О В Ы Е С Л О В А И С Л О В О С О Ч Е Т А Н И Я

контрагeнт

ёмкoсть

кoнъюнкту́ра

прeдмeт сдeлки

пocтaвщи́к

coглaшeниe

прoтoкoл

мoнoпoлизaция

прoникнoвeниe

пocрeдник

пapтнё́р

прeдлoжeниe

oфeрта

зaпрóс

уcлoвия и cрoк пocтaвки

уcлoвия плaтeжa

приёмка-сдaчa

合同当事人,合同签约方

容积,容量

行情,市场情况

交易对象,交易物品

供货方

协议,协议书

纪要,记录,备忘录,议定书

垄断化,专营化

打入,进入

中间人,经纪人

伙伴

报价,发盘

发盘

询盘,询价

交货条件与交货期

支付条件,付款条件

交接

|                                           |                |
|-------------------------------------------|----------------|
| твёрдая о́ферта                           | 实盘             |
| свободная о́ферта                         | 虚盘             |
| оферэ́нт                                  | 发盘人, 发盘方       |
| зака́з                                    | 订货, 订购, 订货单    |
| равноси́льно                              | 等于             |
| твёрдая контрoфе́рта                      | 明确的回盘          |
| огово́рка                                 | 条件, 条款, 附加条件   |
| торги́                                    | 拍卖; 招标         |
| инициа́тива                               | 创议, 发起         |
| ориенти́ровочный                          | 初步的, 大概的       |
| мо́щность                                 | 功率, 能力, 强度     |
| производи́тельность                       | 产量, 生产率        |
| КПД ( коэффи́циент по́лезного де́йствия ) | 效率, 有效系数       |
| габа́рит                                  | 外形尺寸, 外廓尺寸     |
| фикса́ция                                 | 固定             |
| телефа́кс                                 | 传真             |
| комбина́ция                               | 组合, 组合体        |
| акце́пт                                   | 承诺, 认可; 承付; 承兑 |
| письменное согла́сие                      | 书面同意; 书面许可     |

## У ПРАЖНЕНИЯ И ЗАДАНИЯ

1. Переведите следующие слова или словосочетания с русского языка на китайский или наоборот.

- (1) экспортно-импортная операция
- (2) свободная оферта
- (3) партия товара
- (4) подтверждение заказа
- (5) технико-экономический показатель
- (6) акцепт покупателем твёрдой оферты продавца
- (7)询盘
- (8)品名
- (9)交货条件与交货期
- (10)交接方法

2. Ответьте, правильны ли данные утверждения, используя слова “да” или “нет”.

- (1) Когда экспортёр или импортёр ищет своего партнёра для заключения и исполнения контракта для купли-продажи товара, он и определяет рынок для проведения своей сделки.

- (2) Твёрдая оферта — это письменное предложение экспортёра на продажу определённой партии товара, посланное oferентом возможным покупателям, без никакого срока действия данного предложения.
- (3) Для установления контактов с потенциальным партнёром продавец может отправить возможному покупателю коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу от отказа от конкретной сделки.
- (4) Контракт может быть заключён только сторонами, юридические адреса которых в нём указаны, или лицами, которые имеют право подписать такие документы.
- (5) Ответ на твёрдую оферту, содержащий отличные от начальных условия, не изменяющие в то же время их по сути, признаётся акцептом, если oferент в установленный срок не будет возражать против них.
- (6) Если продавец не будет возражать против никаких условий в контрoferте, то он должен, по крайней мере, устно сообщить покупателю о своём акцепте для контрoferта.

**3. Вставьте в нужной форме подходящие по смыслу слова или словосочетания из предложенных.**

- (1) Свободная оферта — это \_\_\_\_\_ на одну и ту же партию товара несколькими возможным \_\_\_\_\_.  
( заказ/ предложение; продавец/ покупатель )
- (2) Подтверждение заказа — это коммерческий \_\_\_\_\_, представляющий собой сообщение экспортёра о принятии условий заказа без \_\_\_\_\_.  
( документ/ предложение; оговорка/ подготовка )
- (3) Одной из главных целей \_\_\_\_\_ является получение от экспортных фирм конкурентных предложений, из которых выбираются \_\_\_\_\_.  
( оферта/ запрос; наилучший/ невероятный )
- (4) Обычно переговоры путём обмена письмами, по телефону, телефаксу, а также на Интернет сочетаются в различных комбинациях, но \_\_\_\_\_ контакты, как правило, имеют \_\_\_\_\_ значение.  
( официальный/ личный; маловажный/ решающий )
- (5) Если покупатель не согласен с одним или несколькими существенными условиями оферты, то он посылает продавцу \_\_\_\_\_ с указанием своих условий и \_\_\_\_\_ для ответа.  
( контрoferта/ заявление; вариант/ срок )
- (6) При подтверждении продавцом заказа покупателя сделка оформляется двумя документами: \_\_\_\_\_ и \_\_\_\_\_.  
( сообщение покупателя/ заказ покупателя; подтверждение продавца/ коммерческое предложение )

**4. Переведите следующие предложения с русского языка на китайский.**

- (1) Оферта содержит все основные условия предстоящей сделки: наименование то-

- вара, его количество, качество, цену, условия и срок поставки, условия платежа, характер тары и упаковки, порядок приёмки-сдачи и др.
- (2) Неполучение ответа от потенциального импортёра в течение установленного в оферте срока равносильно отказу последнего от заключения сделки на предложенных условиях и освобождает экспортёра от сделанного им предложения.
  - (3) Согласие покупателя с условиями, изложенными в свободной оферте, подтверждается его твёрдой контрофертой.
  - (4) В запросе указываются точное наименование нужного товара, его качество, сорт, количество, а также желательный для покупателя срок поставки.
  - (5) Цена, по которой импортёр готов купить данный товар, в запросах, как правило, не указывается, а обуславливается лишь способ её фиксации.
  - (6) Переговоры, организованные по инициативе экспортёра или импортёра, могут вестись путём обмена письмами, по телефону, телефаксу, а также на Интернет.

### Характеристика этапов внешнеторговой сделки

Практика проведения внешнеторговых операций связана с осуществлением различных видов коммерческой деятельности, состоящей из отдельных этапов, на каждом из которых решаются конкретные задачи. Проведение внешнеторговых операций состоит из следующих этапов.

Первый этап. Подготовка к заключению сделки — наиболее важный, трудоёмкий и ответственный. Он включает несколько стадий:

#### 1. Выбор страны осуществления сделки.

Существует ряд факторов, которые тщательно изучаются при подготовке внешнеторговой операции:

(1) политические отношения со страной-контрагентом. Нецелесообразно искать возможности заключения контракта с партнёром из страны, с которой государство поддерживает натянутые политические отношения. Важное значение имеет членство страны в международных организациях. Такое членство подразумевает поддержку принимаемых решений типа резолюций и рекомендаций, касающихся мировой торговли;

(2) правовая среда. Прежде всего изучается законодательство по вопросам совершения торговых операций как своей, так и целевой страны по таким блокам, как внешнеэкономическое законодательство, регулирование импорта и экспорта, валютное регулирование, защита иностранных инвестиций, правовое положение иностранных фирм, наличие соглашений о торгово-экономическом сотрудничестве. Особое внимание уделяется размерам таможен-

### Для外贸活动各阶段的特征

对外贸易业务实践活动与各种商务活动联系紧密,这些商务活动由不同阶段构成,其中每个阶段解决不同的具体任务。开展对外贸易活动包括以下几个阶段:

第一阶段是订立契约前的准备阶段。这是一个重要的、工作量很大的阶段,它包括几个环节。

#### 1. 选择进行交易活动的国家。

在准备开展对外贸易业务活动时,有很多相关因素需要仔细研究,主要包括:

(1) 合同当事方所在国家之间的政治关系。业务活动方最好不要寻找双方所在国家之间政治关系紧张的另一当事方订立契约。合同当事双方所在国家是国际组织的成员国这一情况十分重要,因为国际组织有关国际贸易方面的建议和裁决等会有利于其成员国;

(2) 开展业务活动所在国家的法律环境。业务活动方首要的应该是既研究自己所在国的,也研究对方所在国的有关国际贸易活动的法律规定。例如,对外经济方面的法律、进出口方面的规定、外汇方面的规定、对外国投资的保护情况、外国公司的法律地位以及是否签订了各种

ных пошлин, дополнительных таможенных сборов, существующим административным ограничениям и торговым обычаям страны;

(3) экономическая среда. Прежде всего изучаются общие экономические условия в стране, структура экономики, темпы роста, покупательная способность населения. При исследовании экономической среды главное внимание уделяется изучению возможностей сбыта на исследуемом рынке. Выявляются потенциальные потребители продукции, ёмкость рынка, объём спроса, особенности его удовлетворения, условия конкуренции, конъюнктура рынка. Правильная оценка экономической среды создаёт условия для необходимой ориентации, определения места и времени выхода на рынок с учётом тактики конкурентов;

(4) каналы и методы сбыта. Экспортёры изучают товаропроводящую сеть в стране сбыта, роль оптовых и розничных фирм, посредников. Особое внимание уделяется методам и технике сбыта, договорной практике, нормам обслуживания и т. д.;

(5) транспортные условия. Условия перевозок оказывают влияние на цену товара, поэтому их нужно тщательно изучить. Это — наличие прямых рейсов, тарифы судоходства, железнодорожные тарифы, стоимость перевалочных работ и хранения грузов, особые условия перевозок, правила сдачи и приёмки грузов;

(6) специфические требования рынка, т. е. особые требования к номенклатуре, ассортименту товаров, их качеству.

На основе анализа и сопоставления собранной

информации в области международных торговых отношений и международного экономического сотрудничества в области международной торговли и международных экономических отношений. Кроме того, необходимо учитывать международные торговые соглашения и международные торговые обычаи. Кроме того, необходимо учитывать международные торговые соглашения и международные торговые обычаи.

(3)开展业务活动所在国家的经济环境。业务活动方首先要研究对方国家的一般经济条件、经济结构、发展速度和居民的购买力。研究经济环境时,主要是研究市场的销售条件。要弄清产品潜在用户的情况、市场容量、需求规模、供给特点、竞争条件和市场行情。正确评估市场的经济环境,既可以为确立业务发展的必要方向创造条件,也能为确立自己在未来业务发展中的地位提供帮助,还可以根据竞争对手的经营策略,为选择正确时机进入市场创造条件;

(4)销售渠道与销售方法。出口方一般要研究货物销售国家的商品流通网络、批发公司与零售公司以及中介人在其中发挥的作用,特别要研究他们履行合同的实际情况以及服务标准等;

(5)运输条件。货物运输条件影响货物价格,因此需要仔细研究货物的运输条件。需要研究的运输条件包括是否有货物运输直达航线、船舶运输费率、铁路运输费率、转运业务和货物保管的费用、运输的特殊条件以及货物交接的规定等;

(6)市场的特殊要求,也就是市场对不同品种商品及其质量的特殊要求。

在分析和对比所收集信息