

**КИЇВСЬКИЙ СТОЛИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ БОРИСА
ГРІНЧЕНКА ФАКУЛЬТЕТ СХІДНИХ МОВ**
Кафедра китайської мови і перекладу

**ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ТЕРМІНОЛОГІЇ
В СУЧАСНІЙ КИТАЙСЬКІЙ МОВІ (НА МАТЕРІАЛІ ТОРГОВЕЛЬНИХ
КОНТРАКТІВ)**

Курсовий проєкт
з напряму підготовки
035.065.01 Мова і література (китайська)
IV курс, МЛКб-2-21-4.0д,
Захарової Дарини Дмитрівни

Науковий керівник:
к. філ. н., доцент
Кравченко О.О.

Київ – рік 2025

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ОФІЦІЙНО-ДІЛОВОГО СТИЛЮ В СУЧАСНІЙ КИТАЙСЬКІЙ МОВІ.	7
1.1. Культурно-історичні передумови виникнення китайської ділової етики	7
1.2. Підходи до вивчення офіційно-ділового стилю в сучасній китайській мові	10
1.3. Форми, підстилі та жанри офіційно-ділового підстилю	13
1.4. Усна та письмова форма реалізації офіційно-ділового стилю в китайській мові	14
РОЗДІЛ 2. КОМЕРЦІЙНІ КОНТРАКТИ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ОФІЦІЙНО-ДІЛОВОГО СТИЛЮ В СУЧАСНІЙ КИТАЙСЬКІЙ МОВІ	17
2.1. Різновиди китайських комерційних контрактів.	17
2.2. Особливості китайських зовнішньоторговельних контрактів та їх перекладу.	19
РОЗДІЛ 3. ЛЕКСИКО-СЕМАНТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПЛАСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ТЕРМІНОЛОГІЇ КИТАЙСЬКОМОВНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ	21
3.1 Термінологія для позначення сторін договору в китайських торговельних контрактах	21
3.2. Класифікація іменників: лексико-семантична характеристика та компонентний аналіз	28
3.3. Класифікація дієслів: лексико-семантична характеристика та компонентний аналіз	39
ВИСНОВКИ	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	54
ДОДАТКИ	58

ВСТУП

Актуальність дослідження зумовлена зростаючою роллю Китаю в міжнародній торгівлі та необхідністю ефективної комунікації між партнерами у процесі укладання торговельних угод. Китайські торговельні контракти вирізняються високим рівнем стандартизації, використанням формалізованих мовних структур, специфічної юридичної та комерційної термінології, а також впливом культурно-історичних чинників. Ці особливості можуть викликати труднощі при перекладі або інтерпретації, тому їхнє вивчення є важливим для ефективної міжкультурної комунікації.

Мета дослідження – полягає в аналізі лексичних одиниць, що становлять основу китайських торговельних контрактів, – зокрема іменників, дієслів, а також у вивченні функціонального стилю та культурного фону ділового дискурсу. Особлива увага приділяється термінам, які часто вживаються в договорах, їхній структурі та контекстуальному вживанню.

Завдання дослідження:

- дослідити лексичні та стилістичні особливості китайських торговельних контрактів;
- охарактеризувати культурно зумовлені елементи китайського ділового стилю та його підстилів;
- проаналізувати функціонування іменників та дієслів у типовому тексті китайськомовного договору та запропонувати варіанти адаптації термінів в українському перекладі;
- розробити компонентний аналіз, виявити закономірності вживання та вивести статистику найчастотніших комерційних термінів в аналізованих текстах;

- оцінити роль перекладача в процесі комунікації та забезпечення точності перекладу мовного матеріалу.

Об’єкт дослідження – Особливості комерційного підстилю в контексті офіційно-ділового стилю сучасної китайської мови

Предмет дослідження – функціонування найчастотніших комерційних термінів (іменників, дієслів) у контексті офіційно-ділового стилю сучасної китайської мови та відображення останніх в українському перекладі.

Методи дослідження. Методи дослідження включають описовий, структурно-семантичний, контекстуальний аналіз, а також елементи кількісного підходу для виявлення частотності вживання певних термінів. Практичний аналіз базується на текстах китайських контрактів різних типів.

Апробація: участь у III Всеукраїнському форумі молодих сходознавців.
Тема: “ТЕРМІНОЛОГІЯ ДЛЯ ПОЗНАЧЕННЯ СТОРІН ДОГОВОРУ В КИТАЙСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ КОНТРАКТАХ” (16.04.2025).

Практичне значення дослідження полягає в тому, що результати дослідження можуть бути використані при підготовці перекладачів, фахівців з міжнародної торгівлі та викладачів китайської мови. Ґрунтовне знання термінології, її особливостей і культурного контексту підвищує точність перекладу, сприяє уникненню юридичних помилок та покращує якість ділового спілкування з китайськими партнерами.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ОФІЦІЙНО-ДІЛОВОГО СТИЛЮ В СУЧАСНІЙ КИТАЙСЬКІЙ МОВІ.

1.1. Культурно-історичні передумови виникнення китайської ділової етики

Китайська бізнес-етика має глибокі культурні корені, які тісно пов'язані з традиційними філософськими уявленнями про моральність, гармонію та відповідальність. Концепція «诚信» (чесність і надійність) розглядається як ключовий принцип у веденні справ, що сприяє довірі та стабільності у суспільстві. Подібно до західної ідеї підзвітності, ця цінність вважається основою довготривалих ділових відносин та організаційної стійкості.

Також важливим елементом є традиційне китайське уявлення про баланс між людиною та природою, що відображено у принципі «天人合一» (гармонія між людством і природним світом). Це поняття відображається в сучасних етичних дискусіях щодо сталого розвитку, де інтеграція екологічної відповідальності в бізнес-практики розглядається як необхідність.

Китайське підприємництво також спирається на філософію «商以载道» (бізнес як носій моральних цінностей). Ця ідея підкреслює, що комерційна діяльність не повинна бути лише засобом отримання прибутку, а й інструментом для втілення суспільно корисних принципів.

Сучасні тенденції у китайській бізнес-етиці передбачають синтез традиційних та західних підходів. Зокрема, просуваються ідеї «伦理合一» (етична єдність) та «创造即责任» (творчість як форма відповідальності), які закликають до більш активного та інклюзивного підходу до вирішення етичних викликів сучасного світу. Такий підхід сприяє розвитку моделей управління, які поєднують ефективність із моральними зобов'язаннями перед суспільством.[1]

Одним із ключових чинників, що визначили формування китайського ділового етикету, став традиційний китайський світогляд, глибоко вкорінений у багатовікових культурних та філософських уявленнях. Протягом тисячоліть ця система цінностей залишалася непорушною і зазнала істотних змін лише в період опіумних воєн XIX століття. Самоназва Китаю – 中国, що дослівно перекладається як «Центральна держава», відображає уявлення китайців про свою країну як історичний та цивілізаційний центр світу, який безперервно існує понад п'ять тисяч років.[2]

Упродовж цієї тривалої історії сформувалися численні традиції, звичаї та церемонії, що регулювали не лише повсякденне життя народу, а й поведінку правителів та чиновників. Вони були систематизовані у «Книзі обрядів» (礼记), яка зберегла свою актуальність до сьогодення. На її основі можна відтворити придворний церемоніал найдавніших династій, який з часом трансформувався у правила дипломатичного протоколу та ділового етикету.[3]

Науковці зазвичай відносять «Книгу обрядів» до числа тринадцяти класичних текстів конфуціанської традиції, розглядаючи її як збірку коментарів та пояснень. Вона містить записи учнів Конфуція, які фіксували його вчення, а також інтерпретації пізніших конфуціанців щодо питань, пов'язаних із ритуалами та соціальними нормами.[4]

Конфуціанські цінності «доброзичливість, праведність, етикет, мудрість і вірність» («仁义礼智信»), а також даоський принцип «слідування природному шляху» («道法自然») становлять фундаментальні основи інтелектуальної

традиції Китаю. Ці морально-етичні концепції формували підхід до ділових відносин упродовж тисячоліть і продовжують відігравати ключову роль у сучасній бізнес-культурі країни.

У сучасних умовах Китай, як і багато інших держав, стикається з новими викликами у сфері ділової етики, що загострилися на тлі економічного зростання та ризиків торговельних конфліктів. Китайський уряд, керуючись принципами екологічної відповідальності, дотримується концепції «зелена вода і зелені гори – це золоті і срібні гори» («绿水青山就是金山银山»), що підкреслює значення природних ресурсів як стратегічного капіталу. У цьому контексті країна активно просуває ідеї «зеленого сталого розвитку» («绿色可持续发展») та «спільнота єдиної долі людства» («人类命运共同体») як модель мирного співіснування. Китай демонструє прагнення до гармонійного розвитку, що поєднує матеріальний прогрес із духовними та культурними цінностями, створюючи новий підхід до модернізації, заснований на традиційній китайській мудрості та сучасних технологічних досягненнях.

Традиційні уявлення про взаємозв'язок багатства та моральних чеснот глибоко закріплені у китайській бізнес-етиці. Конфуцій говорив: «багатий, але шанує етикет» («富而好礼»), Гуань-цзи зазначав: «коли комори повні – люди знають етикет, коли вдосталь їжі та одягу – розуміють честь і ганьбу» («仓廩实而知礼节，衣食足而知荣辱»), а Сима Цянь стверджував: «гідна людина, маючи багатство, прагне чинити доброчесно» («君子富，好行其德»). Ці класичні вислови відображають фундаментальні засади китайської ділової культури, де фінансовий успіх невіддільний від етичних норм та соціальної відповідальності.[3]

Історичні умови розвитку комерційної етики в Китаї формувалися під впливом взаємодії між державою та підприємцями. У період династії Хань торгівля значно розвинулася завдяки стабільній політичній ситуації та зростанню сільського господарства, ремісництва та тваринництва. Великі торговці почали

відігравати важливу роль у суспільстві, що призвело до появи потужного класу підприємців. Використовуючи зв'язки та корупційні схеми, деякі з них отримували право на експлуатацію природних ресурсів, збагачуючись на заготівлі деревини, рибальстві, видобутку корисних копалин та виробництві солі. Однак зростання економічного впливу торговців призвело до їхнього прагнення політичної влади, що викликало занепокоєння правителів. У відповідь на це імператор Лю Бан ініціював політику обмеження прав торговців. Було видано укази, що забороняли купцям носити розкішний одяг, використовувати бойових коней та займати державні посади. Крім того, на комерційний клас накладалися високі податки, що значно ускладнювало їхню діяльність.

З плином часу ставлення влади до підприємництва залишалося суперечливим. Наприклад, за правління імператора Ву-ді торговців почали активно переслідувати через побоювання, що вони монополізують ринки та виснажують державні ресурси. Вводилися нові податки, націоналізувалися ключові галузі, такі як видобуток солі та заліза. Ця політика мала на меті не лише послаблення економічної могутності купців, а й зміцнення контролю держави над господарськими процесами.

Водночас у конфуціанській традиції торгівля не завжди сприймалася як гідне заняття, оскільки на перше місце ставилася моральність і служіння державі. Однак деякі купці, дотримуючись чесності та соціальної відповідальності, здобували повагу суспільства. Історик Сима Цянь виділяв так званих «чесних купців», які діяли згідно з моральними принципами, уникали спекуляцій і вкладали кошти у розвиток громад. Саме такі підприємці вважалися взірцем ділової етики, що підкреслювала чесність, відданість своїй справі та відповідальність перед суспільством.

Таким чином, китайська комерційна етика формувалася в умовах постійної взаємодії між владою та бізнесом. Держава прагнула контролювати підприємництво, встановлюючи суворі обмеження, водночас серед самих

торговців формувалися уявлення про чесність та соціальну відповідальність як ключові принципи ведення справ.[5]

1.2. Підходи до вивчення офіційно-ділового стилю в сучасній китайській мові

Офіційно-діловий стиль використовують у всіх видах ділової документації – від заяв і резюме до законів, наказів, договорів і протоколів. Це один із найстаріших функціональних стилів, який виник у зв'язку з потребою упорядковувати державні, правові, економічні та адміністративні процеси. Через широке коло застосування цей стиль охоплює багато типів документів. Незважаючи на різноманітність жанрів, тексти, написані в офіційно-діловому стилі, мають спільні мовні риси: чіткість, однозначність формулювань, логічну послідовність і відсутність емоційного забарвлення. Основне його завдання – точно передавати інформацію.[6]

Підходи до вивчення офіційно-ділового стилю в сучасній китайській мові постійно еволюціонують, зокрема завдяки впровадженню інноваційних методик навчання. Одним із таких підходів є адаптація кейс-методу у викладанні ділового читання китайською мовою. Читання розглядається не як ізольована навичка, а як інструмент для вирішення реальних бізнес-завдань. Це дозволяє студентам розвивати практичні вміння аналізу ділових текстів та ефективної комунікації в професійному середовищі.

У процесі навчання використовуються автентичні матеріали, такі як контракти, фінансові звіти та офіційні листи. Завдяки цьому студенти знайомляться з характерними рисами офіційно-ділового стилю: точністю, логічною структурою, відсутністю емоційного забарвлення та використанням спеціалізованої термінології. Особлива увага приділяється вивченню формул ввічливості, модальних дієслів, а також специфічних граматичних конструкцій, які є типовими для ділового стилю.[7]

При вивченні цього стилю в китайській мові дослідники приділяють увагу саме таким аспектам, як словниковий склад та словоутворення. Зокрема, аналізують частотність та контекст уживання різних частин мови, а також роль афіксів.

До прикладу в праці «Дослідження лексики в китайських комерційних контрактах»[8] Чунсян Ву та Дженніфер Бакканелло пишуть, що іменники зазвичай виражають конкретні поняття, такі як 基金 (фонд), 技术 (технологія), 产品 (продукт), 项目 (проект). Дієслова часто використовуються для опису співпраці або торговельних дій між сторонами: 提供 (надавати), 制造 (виробляти), 使用 (використовувати), 采用 (приймати), 交付 (доставляти), 支付 (сплачувати), 收到 (отримувати).

Афікси мають здатність утворювати нові слова при поєднанні з різними ієрогліфами, зберігаючи при цьому своє лексичне значення та вказуючи на частину мови. Наприклад, афікс "期" (період) використовується в словах: 日期 (дата), 延期 (відстрочка), 船期 (час відправлення судна), 按期 (вчасно), 保证期 (гарантійний період), 有效期 (термін дії), 保质期 (термін придатності). Афікс "证" (сертифікат, доказ) зустрічається в таких словах, як: 单证 (документація), 信用证 (акредитив), 保证 (гарантія), 公证 (нотаріальне засвідчення).

А також в юридичних текстах модальні дієслова виконують важливу функцію, вказуючи на обов'язковість або можливість виконання певних дій. Найчастіше використовуються такі модальні дієслова: 应 (повинен), 应当 (слід), 可以 (можна), 不得 (не можна), 必须 (необхідно), 需要 (потребує), 能 (може), 禁止 (заборонено).

Також вивчають кліше, яку зустрічаються в офіційно-діловому спілкуванні. Наприклад, фрази для опису фінансових аспектів:

- 付款期限为 – Термін оплати становить...
- 总金额 – Загальна сума

- 分期付款 – Оплата частинами [9]

Ще один із сучасних підходів до вивчення офіційно-ділового стилю в китайській мові — це використання методики навчання, заснованої на виконанні завдань (Task-Based Language Teaching, TBLT). Цей підхід фокусується на виконанні реальних комунікативних завдань, що сприяє розвитку мовленнєвих навичок у контексті, наближеному до реального життя. Це передбачає організацію навчального процесу навколо завдань, які імітують реальні ситуації ділового спілкування, такі як складання контрактів, ведення переговорів чи підготовка офіційних листів.[10]

Зокрема, експериментальна група, яка навчалася за методом TBLT, показала покращення результатів на 37,8% порівняно з контрольною групою, що навчалася традиційними методами. Крім того, спостерігалось зростання рівня мотивації та активності студентів під час виконання завдань. [11]

1.3. Форми, підстилі та жанри офіційно-ділового підстилю

Офіційно-діловий стиль — це функціональний різновид мови, який обслуговує сферу формального спілкування між державними установами, організаціями, підприємствами, а також у міжнародних відносинах. Він охоплює документи, пов'язані з регулюванням правових, адміністративних і ділових процесів. У лінгвістиці прийнято поділяти цей стиль на три основні підстилі: законодавчий, дипломатичний та адміністративно-канцелярський (Мацько Л. І. [12, с. 258], Тихоненко О. В. [13, с. 141]).

Законодавчий підстиль охоплює тексти законів, кодексів, указів, нормативних актів. Основна його функція — формалізовано, чітко та однозначно закріпити правові норми.

Дипломатичний підстиль використовується у міжнародному листуванні, угодах, меморандумах, офіційних нотах. Йому притаманні формальна ввічливість, складний синтаксис та особливі правила оформлення.

Адміністративно-канцелярський підстиль є найуживанішим у щоденному діловому документообігу. Він реалізується в заявах, наказах, довідках, протоколах, дорученнях, анкетах та інших типових документах, що супроводжують діяльність установ. Мова таких текстів є стандартизованою, позбавленою емоційності, з чіткими конструкціями та шаблонними фразами.

Окрім типового поділу також є інші, наприклад, С.П. Бибик виділяє такі підстилі: законодавчий, юридичний, дипломатичний та адміністративний.[14]

У праці «Українське ділове мовлення: професійне і непрофесійне спілкування» А. Загнітко [15, с. 7] виділяє такі підстилі: адміністративно-канцелярський (автобіографія, характеристика, доручення, розписка тощо), законодавчий (указ, статут, постанова, конституція тощо), дипломатичний (міжнародна угода, звернення, договір, ультиматум тощо), юридичний (акт, позовна заява, запит, протокол тощо).

1.4. Усна та письмова форма реалізації офіційно-ділового стилю в китайській мові

Традиційна китайська культура ґрунтується на моделі комунікації, що орієнтована на слухача. Це означає, що не кожен має право висловлювати свою думку, а мовлення асоціюється з авторитетом, досвідом та високим соціальним статусом. Вважається, що людина, яка перебуває на нижчому рівні ієрархії, повинна уважно слухати, а не перебивати. Ця модель виховується ще з дитинства: «хорошими» дітьми вважають тих, хто вміє слухати і не перебиває дорослих. Освітня система також підтримує цей підхід, акцентуючи увагу на розвитку навичок читання, письма та сприйняття інформації на слух, тоді як навички усного мовлення залишаються менш розвиненими.

Проте з розвитком ринкової економіки та зростанням соціальної мобільності традиційна модель комунікації почала змінюватися. Відхід від старої системи реєстрації місця проживання сприяв більшій незалежності особистості, а підвищення рівня життя – формуванню нового типу поведінки. Зокрема, у

молодого покоління з'явилося більше свободи у вираженні власних думок. Політика однієї дитини в сім'ї також вплинула на динаміку спілкування: діти, яких називають «маленькими імператорами» та «маленькими імператрицями», часто перебувають у центрі уваги родини та можуть вільно висловлюватися, тоді як старші члени сім'ї їх вислуховують.

У діловому середовищі Китай зберігає багато традиційних форм спілкування, що базуються на культурі ввічливості (客气) та ієрархії. Звертання до співрозмовника передбачає використання шанобливих титулів, які підкреслюють статус і соціальне становище. Важливу роль відіграє так звана «нав'язлива ввічливість», коли господар активно запрошує гостей на обід, наполягаючи на їхній присутності. Також серед традиційних формул ввічливості поширене самоприниження: наприклад, під час прийому господар може сказати, що частування дуже просте або що страви не надто смачні, навіть якщо це розкішний банкет. Подібні ритуали є важливою частиною китайського етикету та впливають на стиль ведення ділових переговорів.[16]

Наприклад, термін «鄙人» використовується для самозниження, буквально означає "нікчемна людина", що підкреслює скромність мовця. Подібні вирази, такі як «小弟» (маленький брат) або «愚见» (дурна думка), також часто застосовуються для вираження власної незначущості та піднесення статусу співрозмовника. Ці мовні звороти є важливими елементами китайської культури, оскільки сприяють збереженню гармонії та уникненню конфліктів у спілкуванні.

Використання самопринижувальних виразів у китайській культурі має глибоке коріння. Згідно з дослідженням, самоприниження є ритуальним або цілеспрямованим зменшенням власного престижу, досягнень чи компетентності з метою досягнення бажаних контекстуальних ефектів у комунікації. Це підкреслює важливість «обличчя» у китайському суспільстві, де збереження соціальної гармонії та уникнення прямої конфронтації є пріоритетними. [17] Однак, у сучасному діловому середовищі Китаю, особливо в міжнародних контактах, надмірне самоприниження може бути неправильно інтерпретоване.

Деякі експерти рекомендують уникати таких висловлювань та сарказму, оскільки це може негативно вплинути на сприйняття компетентності та професіоналізму. Тому краще запам'ятати подібні терміни для розуміння китайської сторони, але самостійно використовувати з обережністю, або не використовувати взагалі.[18]

Знання особливостей усної комунікації та культурних норм Китаю відіграє ключову роль у побудові ефективних бізнес-відносин. Розуміння, коли слід говорити, а коли слухати, як правильно звертатися до партнерів та які невербальні сигнали використовувати, допомагає уникнути непорозумінь та сприяє встановленню довгострокової співпраці.[16]

У письмовому офіційно-діловому спілкуванні етикет відіграє не менш важливу роль, ніж в усному мовленні. Листи заведено починати з поважного звертання «尊敬的» («Шановний»), що надає тексту належної формальності. Цей вираз часто вживається не лише у письмовій формі, а й під час офіційних виступів. Натомість фраза «亲爱的» («Любий»), через надто особистий характер, вважається недоречною в діловому контексті. Наприкінці листа доречно використовувати формулу поваги «此致敬礼» («З повагою»), яка є стандартним завершенням ділового звернення. Зміст таких листів має бути чітким, лаконічним і оформленим із використанням ввічливих конструкцій, що відповідають нормам офіційного стилю.[19]

Водночас у документах правового або контрактного характеру, емоційно забарвлені вирази відсутні. Тут на перший план виходять точність формулювань і юридична визначеність – усе задля уникнення неоднозначного трактування положень. З цією метою використовуються спеціалізована термінологія та мовні конструкції, властиві офіційно-діловому стилю.

Крім того, письмова китайська мова зберігає сліди класичної мови в певних лексичних одиницях, які не є характерними для усного мовлення. Наприклад, 以 (замість розмовного 用 – використовувати), 之 (замість 的 – присвійна частка),

将 (як письмовий еквівалент 把 – конструкція зміщення додатка). Ці ієрогліфи часто зустрічаються у формулюваннях на кшталт 以...身份 (у статусі...) чи 自...之日起生效 (набирає чинності з...).[20]

Висновки до 1 розділу

Офіційно-діловий стиль переважно поділяється на законодавчий, дипломатичний, адміністративно-канцелярський підстили. У сучасній китайській мові цей стиль має глибокі культурно-історичні витoki та специфічні мовні особливості, сформовані під впливом конфуціанської традиції, філософських засад і багатовікової системи етикету. Китайський діловий етикет зумовлює використання чітких формул ввічливості, складних мовних конструкцій, а також специфічних граматичних і лексичних одиниць, що відрізняють його від розмовної мови.

Значну роль у становленні офіційно-ділового стилю відіграла конфуціанська мораль, що заклала основи ввічливості, ієрархічності та відповідальності в мовленнєвій поведінці. Ці етичні принципи були формалізовані у «Книзі обрядів» (礼记), що зберегла нормативний вплив донині, впливаючи на дипломатичну та бізнес-комунікацію. Традиційні цінності, такі як «чесність» (诚信) і «етикет» (礼仪), стали невід’ємною частиною сучасної китайської ділової культури.

Сучасний розвиток офіційно-ділового стилю в Китаї демонструє поєднання традицій з новітніми практиками. Зокрема, Китай активно адаптує глобальні етичні моделі до власної культурної специфіки, що проявляється у підтримці сталого розвитку, акценті на відповідальність бізнесу та впровадженні нових форм комунікації.

РОЗДІЛ 2. КОМЕРЦІЙНІ КОНТРАКТИ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ОФІЦІЙНО-ДІЛОВОГО СТИЛЮ В СУЧАСНІЙ КИТАЙСЬКІЙ МОВІ

2.1. Різновиди китайських комерційних контрактів.

У китайському законодавстві[21] визначено різні типи контрактів, зокрема:

买卖合同 – торговельні контракти

租赁合同 – договори оренди

融资租赁合同 – договори фінансової оренди

运输合同 – договори перевезень

技术合同 – угоди щодо передачі технологій

委托合同 – договори доручення

行纪合同 – комісійні договори

居间合同 – договори про посередницькі послуги

Проте торговельні контракти мають багато назв та можуть застосовуватись в різних контекстах. Наприклад:

- 购销合同, 买卖合同, 贸易合同 – Контракт купівлі-продажу

贸易合同 часто включає умови INCOTERMS, валюти платежу тощо, а 买卖合同 – для внутрішнього ринку.[22]

- 经销合同 – Контракт на дистрибуцію

Угода, за якою одна сторона (дистриб'ютор) отримує право продавати товари виробника або постачальника на певній території та передбачає тривалі відносини.

- 转让合同 – Контракт на передачу прав

Угода про передачу майнових прав (наприклад, патентів, товарних знаків, нерухомості). Стосується не товарів, а нематеріальних активів або власності.

- 采购合同 – Контракт на закупівлю

Акцент на процес закупівель (тендери, специфікації), часто використовується у держзакупівлях.[23]

2.2. Особливості китайських зовнішньоторговельних контрактів та їх перекладу.

Зовнішньоекономічний контракт – це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, направлена на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішній торгівлі.[24]

У Китаї питання укладання, виконання та розірвання торговельних контрактів регулюються 《中华人民共和国合同法》(Закон КНР про контракти).[21] Закон встановлює основні принципи договірного права та містить вимоги до змісту комерційних угод.

Відповідно до статті 12 Закону КНР про контракти, кожен торговельний контракт повинен містити такі основні положення:

- офіційну назву або повне ім'я та місцезнаходження сторін;
- предмет договору;
- кількість та якість товару або послуги;
- ціну або компенсацію;
- строк, місце та способи виконання зобов'язань;
- відповідальність за порушення договору;

- порядок вирішення спорів.

Крім того, стаття 131 закріплює додаткові умови для контрактів купівлі-продажу, які можуть містити:

- вимоги до пакування товару;
- стандарти та методи перевірки якості;
- порядок розрахунків;
- мову договору та умови його чинності.

Таке правове регулювання забезпечує формальну чіткість договорів та зменшує ризики непорозумінь між сторонами. Та попри це китайські контракти часто містять довгі та складні речення з численними підрядними конструкціями, що ускладнює їх розуміння та переклад. Використання специфічної термінології та формулювань, які можуть не мати прямих відповідників в українській мові, вимагає точного та обережного підходу до перекладу.[25]

Одним із визначальних аспектів, що впливають на якість роботи перекладача, є рівень професійної підготовки, зокрема його здатність забезпечувати точну міжкультурну комунікацію. Однак лише знання загальної лексики та граматики недостатньо – без глибокого розуміння специфічної бізнес-термінології та стандартних мовних кліше, які використовуються в комерційних угодах, передача змісту контрактів і переговорів може бути спотворена. Саме досконале володіння діловою лексикою визначає, наскільки коректно буде передано наміри сторін і юридичні зобов'язання, що, у свою чергу, впливає на довіру між партнерами та успішність угоди.

Перекладач – це не просто посередник у передачі слів, а фахівець, який адаптує текст з урахуванням культурних та правових норм. Якщо він недостатньо обізнаний з типовими мовними зворотами, юридичними конструкціями та стандартами оформлення контрактів, це може призвести до

некоректного тлумачення положень угоди або навіть до фінансових ризиків для сторін.[26]

Висновки до 2 розділу

На підставі аналізу різновидів угод встановлено, що китайське договірне право охоплює велику кількість спеціалізованих договорів, такі як класичні контракти купівлі-продажу, комісійні угоди чи договори на фінансову оренду. Однак у зовнішньоекономічному контексті найпоширенішими залишаються саме торговельні контракти, які можуть бути представлені в різних лексичних формах: 购销合同, 贸易合同 тощо, залежно від контексту та внутрішнього або зовнішнього спрямування угоди.

Ключову роль у формуванні китайських зовнішньоторговельних контрактів відіграє Закон КНР про контракти, який чітко визначає обов'язкові реквізити та умови таких документів. Самі тексти контрактів відзначаються високим ступенем формальності, складністю синтаксичних конструкцій та використанням вузькоспеціалізованої термінології.

При перекладі помилки у передачі термінів або ігнорування особливостей китайської правової культури можуть призвести до нерозуміння умов контракту або навіть до юридичних наслідків. Таким чином, якісний переклад китайських комерційних контрактів можливий лише за умови поєднання мовної компетенції, термінологічної точності та розуміння культурного фону.

РОЗДІЛ 3. ЛЕКСИКО-СЕМАНТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПЛАСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ТЕРМІНОЛОГІЇ КИТАЙСЬКОМОВНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ

3.1 Термінологія для позначення сторін договору в китайських торговельних контрактах

У торговельних контрактах завжди чітко визначаються сторони угоди, і це робиться на початку документа. У китайській юридичній практиці сторони контракту можуть мати різні позначення, залежно від типу договору та традиційного стилю оформлення документа.

В даній роботі проаналізовані такі типи контрактів:

1. Зовнішньоторговельні контракти (Контракт А - Див. додаток А, контракт Б – Див. додаток Б) – 中外贸易合同
2. Контракт компенсаційної торгівлі (Контракт В – Див. додаток В) – 中外补偿贸易合同
3. Контракт на постачання товарів у межах зовнішньої торгівлі (Контракт В – Див. додаток Г) – 外贸产品合同

Такий вибір типів обумовлено бажанням охопити як типові, так і спеціалізовані формати угод, щоб показати ширший спектр мовних особливостей. Зокрема, компенсаційні контракти передбачають більш рівноправні позиції сторін, тоді як у стандартних договорах чітко окреслюються ролі покупця та продавця. Це дало змогу простежити, як термінологія для позначення сторін змінюється залежно від типу угоди та контексту використання.

Найпоширеніші назви сторін у договорах:

- 买方 (покупець) / 卖方 (продавець) – безпосередньо вказує на роль сторін у процесі купівлі-продажу.

- 购方 (покупец) / 售方 (продавец) – також використовується у контрактах на позначення сторін.
- 甲方 (Сторона А) / 乙方 (Сторона Б) – універсальні позначення, які застосовуються в багатьох видах контрактів, особливо якщо немає необхідності наголошувати на специфіці відносин як купівлі-продажу.

1. 售方 означає "продавець" і вказує на сторону, яка постачає товари. У досліджених контрактах цей термін вживався 11 разів у контракті А та 14 разів у контракті Г.

Приклади вживання:

Контракт А:

盖有售方国发站印章的铁路运单副本xx份。

«Копії залізничної накладної в кількості xx екземплярів завірені печаткою станції відправлення країни-продавця.»

Контракт Г:

如售方所供货物的品质，不符合合同规定的技术条件或与双方确认的样品不符时，购方有权要求售方或者削价、或者更换货物。

*«Якщо якість товару, що постачається **продавцем**, не відповідає технічним умовам, зазначеним у контракті, або узгодженому зразку, покупець має право вимагати від продавця або зниження ціни, або заміни товару.»*

2. 购方 означає «покупець» і зустрічався 7 разів у контракті А та 12 разів у контракті Г. Така закономірність його вживання є логічною, оскільки він використовується разом із 售方 у тих самих контрактах.

Приклади вживання:

Контракт А:

售方应在发货后xx天内以电传向购方通知有关货物自生产厂发运的情况，并注明发运日期，合同号，发动机号，件数，毛重和铁路运单号。

*«Продавець зобов'язаний протягом xx днів після відвантаження повідомити **покупця** телефаксом про відправлення товару з заводу-виробника, зазначивши дату відправлення, номер контракту, номер двигуна, кількість одиниць, брутто-вагу та номер залізничної накладної.»*

Контракт Г:

如货物数量与明细单注明的数量不符, 在包装完整和没有外部损伤(内部短缺)的情况下, 购方有权凭检验证书提出索赔。

*«Якщо кількість товару не відповідає зазначеній у відомості, а упаковка при цьому не має зовнішніх пошкоджень (внутрішній недостача), **покупець** має право подати претензію на підставі сертифіката перевірки.»*

3. 卖方 також означає «продавець». Він зустрічався 2 рази у контракті А, 15 разів у контракті Б, 1 раз у контракті Г. Його вживання в основному характерне для контракту Б, хоча тип контракту А такий самий, у ньому використано інший спосіб назвати сторони угоди, що може свідчити про взаємозамінність 购方 / 售方 та 买方 / 卖方 та про гнучкість використання цих термінів в оформленні контрактів залежно від контексту, побажань сторін чи особливого шаблону договорів компаній.

Приклади вживання:

Контракт А:

*本合同所售出货物的价格以xx计算, 此项价格系**卖方**国国境车上交货, 包括包皮、包装和标记费内。*

«Ціна товару, що продається за цим контрактом, розраховується в xx на умовах FCA [назва прикордонної залізничної станції, країна Продавця], а також витрати на тару, пакування та маркування.»

Контракт Б:

*买方应通过买卖双方同意的银行, 开立以**卖方**为受益人的、不可撤销的、可转让和可分割的、允许分批装运和转船的信用证。*

*«Покупець повинен через банк, погоджений обома сторонами, відкрити на ім'я **продавця** безвідкличний, переказний і подільний акредитив, що допускає часткові відвантаження та перевантаження.»*

Контракт Г:

卖方应在包装货物时采取所有预防措施以保证货物在储存、海运、陆运、吊装时完好无损。

*«**Продавець** зобов'язаний вжити всі необхідні заходи безпеки при пакуванні товарів для гарантії їх цілісності під час зберігання, морських та сухопутних перевезень і навісного переміщення.»*

4. 买方 означає «покупець». Він зустрічався 11 разів у контракті Б та 2 рази у контракті Г.

Приклади вживання:

Контракт Б:

品质异议须于货到目的口岸之日起30天内提出，数量/重量异议须于货到目的口岸之日起15天内提出，卖方应于收到异议后30天内答复买方。

*«Скарги щодо якості товару повинні бути подані протягом 30 днів з моменту прибуття товару в порт призначення, а скарги щодо кількості/маси – протягом 15 днів, продавець повинен відповісти **покупцеві** протягом 30 днів після отримання скарги.»*

Контракт Г:

所供商品的品质性能应与标准样品相一致，标准样品在签定合同时交给买方，在保证期内留存买方并在对供货品质发生争议的情况下供双方使用。

*«Якість і технічні характеристики поставленого товару повинні відповідати еталонному зразку, еталонний зразок передається **покупцеві** під час підписання контракту, зберігається у покупця протягом гарантійного строку та використовується обома сторонами у разі виникнення спорів щодо якості товару.»*

5. 甲方 – «Сторона А», використовується в контракті В 27 разів. Це характерно для компенсаційної торгівлі, де немає чітко визначених покупців і продавців, а є рівноправні учасники.

Приклади вживання:

Контракт В:

当乙方支付货款不能相抵甲方所开远期信用证之金额时，乙方用预付货款方式，在甲方远期信用证到期之前汇付甲方，以便甲方能按时议付所开出的远期信用证。

*«Якщо оплата, здійснена Стороною Б, не покриває суму акредитиву із відстрочкою, відкритого **Стороною А**, то Сторона Б повинна здійснити попередню оплату **Стороні А** до закінчення терміну погашення акредитиву, щоб **Сторона А** змогла своєчасно провести операцію з акредитивом.»*

6. 乙方 – "Сторона Б", використовується в контракті В 22 рази. Він вживається разом із 甲方 для рівноправного позначення сторін.

Приклади вживання:

Контракт В:

乙方不按合同规定购买补偿商品或甲方不按合同规定提供商品时，均应按合同条款承担违约责任，赔偿由此所造成的经济损失，并向对方支付该项货款总值的(xx)%的罚款。

*«Якщо **Сторона Б** не здійснить закупівлю компенсаційних товарів згідно з умовами договору, або Сторона А не надасть товари відповідно до угоди, сторона, що порушила умови, несе відповідальність за порушення договору згідно з його положеннями, порушник зобов'язаний відшкодувати всі заподіяні фінансові збитки та сплатити іншій стороні штраф у розмірі xx% від загальної вартості товарів, що стосуються порушення.»*

7. У контракті Г на початку документа сторони позначені як 外贸公司 (зовнішньоторговельна компанія) та 公司 (компанія), причому кожен термін зустрічається 4 рази.

Приклади вживання:

Контракт Г:

xx 外贸公司 在 xx 国界车上交货条件下按本合同附件1向 xx 公司 提供商品。

«Зовнішньоторговельна компанія xx постачає товари компанії xx на умовах FCA [назва прикордонної залізничної станції, країна XX] відповідно до Додатка 1 до цього контракту».

Цей фрагмент показує початкове використання офіційних назв сторін. Але далі в тексті, коли йдеться про виконання зобов'язань, вони замінюються на 购方 та 售方.

Це свідчить про те, що ймовірно формальне найменування сторін, наведене на початку контракту, використовується для юридичної чіткості, тоді як у тексті договору перевага надається термінам, що чітко вказують на роль сторін у торговельних відносинах.

У вищезгаданих словах повторюється ієрогліф 方 та у всіх аналізованих договорах термін 方 зустрічається 190 разів. Це вказує на його важливість у формуванні юридичної термінології та визначенні ролей сторін у контрактах.

Найпоширеніше застосування 方 пов'язане із позначенням сторін договору:

- 双方 (обидві сторони) – підкреслює рівноправність контрагентів;
- 供货一方 (сторона, що постачає товари) – виділяє відповідальність підписанта за постачання;

- 当事人一方 (одна зі сторін) – загальне формулювання для будь-якого учасника угоди;
- 对方 (інша сторона) – використовується в контексті взаємних обов’язків;
- 中方 (китайська сторона),美方 (американська сторона) – вказує на конкретного учасника контракту;
- 义务方 (сторона, що має обов’язки) – уточнює, хто має виконати певні умови.

Методи виконання та способи дій:

- 补偿方法 (методи компенсації) – описує варіанти компенсації, наприклад, у разі порушень;
- 方式 (спосіб) – вказує на механізм виконання угоди.

Слово 方面 зустрічається в значенні «аспект» та «сторона»:

- 下列方面 (наступні аспекти) – використовується у переліках обов’язків;
- 属...方面的过失 (є провиною сторони) – уточнює відповідальність сторін.

3.2. Класифікація іменників: лексико-семантична характеристика та компонентний аналіз

У результаті дослідження торговельних контрактів було виявлено, що найбільш поширеними частинами мови є іменники та дієслова, ці категорії слів визначають основні суб’єкти та дії, що регулюються контрактами.

З метою глибшого розуміння розглянутих термінів, окрім безпосередньо слів та прикладів їх використання, також розглянуто їхні складові, тобто кожен ієрогліф окремо.

У цій роботі застосовано метод аналізу китайських двоскладових слів, що ґрунтується на дослідженні «A Corpus-Based Study on the High-Frequency Words in Chinese Business Contracts».[8] У цьому дослідженні автори проаналізували частотність слів у китайських контрактах, що дозволило виявити найбільш уживані терміни та фрази.

У даній роботі використано подібний підхід, рахуючи частоту вживання слів у договорах та аналізуючи їх використання в контексті.

Також під час аналізу контрактів, враховано, що під час опанування китайської мови важливо не просто запам'ятовувати слова, а глибше занурюватися в їхню структуру. Кожен ієрогліф у складі слова має власне значення, і розуміння цього значення – ключ до осмисленого засвоєння лексики. Крім того, ефективною є практика групування слів за змістовими чи асоціативними ознаками – це не лише полегшує запам'ятовування, а й допомагає краще орієнтуватися в мовному матеріалі. Такий підхід робить вивчення лексики не механічним, а свідомим і гнучким.[27]

Далі наведено аналіз п'яти з найчастіше вживаних іменників, які мають важливе значення у структурі китайських контрактів.

1. 商品 – товар, продукція (24 рази) (Контракт А – 6, Контракт Б – 0, Контракт В – 11, Контракт Г – 7)

Термін 商品 означає продукцію, яка є предметом купівлі-продажу за контрактом. Загалом, це товари або послуги, які використовуються для задоволення людських потреб і є кінцевою продукцією, що переробляється, виробляється або постачається. До цієї категорії відносяться всі види товарів, такі як одяг, продукти харчування, електроніка тощо, а також всі типи послуг, такі як подорожі, освіта, медицина та інші. Товари мають споживчу вартість та властивості обмінюваності.

Для кращого розуміння терміну розглянемо кожен ієрогліф окремо.

Таблиця 3.1.

Аналіз компонентів слова 商品

Морфема	Слово	Кількість вживанн я загалом	中外贸易合同		中外补 偿贸易 合同	外贸产 品合同
			Додато к А	Додато к Б	Додато к В	Додато к Г
商(торгівля, обговорюват и)	协商 (переговори)	7	0	2	4	1
	提供商 (постачальн ик)	3	0	0	1	2
	商务 (комерційна діяльність)	2	0	0	0	2
	商妥 (узгоджени й)	1	1	0	0	0
	商会 (торговельн а палата)	1	1	0	0	0
	商定 (узгоджуват и)	1	0	0	0	1
品 (продукція)	样品 (зразок)	4	1	0	0	3
	品 (товар)	3	0	0	1	2
	产品 (продукт)	1	0	0	1	0
	品名 (назва товару)	1	0	1	0	0
	品种 (асортимент)	1	0	0	1	0
	残次品 (дефектний товар)	1	0	0	0	1

Приклади вживання:

Контракт А:

如**商品**在保证期内出现缺陷，供货一方应排除缺陷或更换有缺陷的部分并负担费用。

«У разі виявлення дефектів **товару** протягом гарантійного терміну, Постачальник зобов'язаний усунути такі дефекти або замінити дефектні компоненти за власний рахунок.»

Контракт В:

对其他**商品**，双方同意分批签署供货合同。

«Щодо інших **товарів** сторони погоджуються укласти окремі договори поставки для кожної партії.»

Контракт Г:

所供**商品**的品质应由品质证明书加以确认，该证书确认**商品**品质符合生产国的技术条件和国家标准。

«Якість поставленого **товару** повинна бути підтверджена сертифікатом якості, що засвідчує відповідність технічним умовам країни-виробника та державним стандартам.»

2. 货物 – вантаж, товар (23 рази) (Контракт А – 4 , Контракт Б – 3 , Контракт В – 0 , Контракт Г – 16)

Спочатку слово 货物 означало панцир черепахи, який в давнину використовувався як гроші. Надалі термін почав означати предмети, призначені для продажу. Сьогодні під цим словом зазвичай розуміють товар, особливо той, що передається транспортним компаніям для перевезення морем.[28]

Таблиця 3.2.

Аналіз компонентів слова 货物

Морфема	Слово	Загалом	中外贸易合同		中外补偿贸易合同	外贸产品合同
			Додаток А	Додаток Б	Додаток В	Додаток Г

货 (товар, майно)	货款 (оплата товару)	9	0	0	9	0
	交货 (передача товару)	7	3	2	1	1
	发货 (відправлення товару)	7	3	0	0	4
	收货人 (одержувач товару)	3	1	0	0	2
	出货 (відвантаження)	2	2	0	0	0
	出口货 (експортні товари)	1	0	0	1	0
	退货 (повернення товару)	1	0	0	0	1

- 物 (предмет, річ) – зустрічався лише в складі слова 货物.

Приклади вживання:

Контракт А:

依据xx年xx月xx日双方签订的关于合作的协议，在售方国国境车上交货条件下售方售出，购方购入**货物**。

«Відповідно до угоди про співпрацю, укладеної сторонами dd.мм.rrrrr, продавець здійснює продаж, а покупець – купівлю **товару** на умовах FCA [назва прикордонної залізничної станції, країна Продавця].»

Контракт Б:

卖方于**货物**装船后，应将合同号码、品名、数量、船只、装船日期以电报通知买方。

«Після завантаження **товару** на судно продавець повинен телеграфом повідомити покупця номер контракту, найменування товару, кількість, назву судна та дату завантаження.»

Контракт Г:

由于质量原因退回货物时所产生的全部费用由售方承担。

«Усі витрати, пов'язані з поверненням товарів через невідповідність якості, покладаються на продавця.»

3. 规定 – положення, регламент, встановлювати (16 разів) (Контракт А – 3 , Контракт Б – 2 , Контракт В – 4 , Контракт Г – 7)

Слово 规定 вживають для позначення рішень або умов, що мають обов'язкову юридичну силу, ухвалених до фактичного здійснення певної дії аби забезпечити її контрольованість і відповідність встановленим вимогам.

Часто використовується й як дієслово, що означає приймати обов'язкове до виконання рішення щодо кількості, якості, способу та методу чогось, наприклад, стандарт якості продукту, дата, яка не повинна бути перевищена, тощо.

Таблиця 3.3.

Аналіз компонентів слова 规定

Морфема	Слово	Загалом	中外贸易合同		中外补偿贸易合同	外贸产品合同
			Додато к А	Додато к Б	Додато к В	Додато к Г
规 (правило, стандарт)	规格 (специфікація)	2	0	1	1	0
	规则 (правило)	1	0	1	0	0
	法规 (законодавство)	1	0	0	1	0
定 (встановлювати, визначати)	法定代表人 (законний представник)	4	0	2	2	0
	决定 (вирішувати)	3	0	2	0	1

	法定 (законний)	3	0	0	2	1
	簽定 (укладати [договір])	2	0	0	0	2
	确定 (визначати)	2	0	0	0	2
	议定 (узгоджувати)	1	0	0	1	0
	商定 (домовлятися)	1	0	0	0	1
	协定 (угода)	1	0	0	0	1
	贸易协定 (торговельна угода)	1	0	0	0	1

Приклади вживання:

Контракт А:

售方应在本合同**规定**的期限内发货。

«Продавець повинен здійснити відвантаження у строки, **визначені** цим контрактом.»

Контракт Б:

由于不可抗力使卖方不能在本合同**规定**期限内交货或者不能交货，卖方不負責任。

«Якщо внаслідок форс-мажорних обставин продавець не може здійснити поставку у **встановлений** термін або взагалі не може доставити товар, він не несе відповідальності.»

Контракт В:

在甲方用补偿商品偿还设备价款期间，乙方按本合同有关**规定**，开立以甲方为受益人的足额、即期、不可撤销、可分割可转让的信用证。

«На період, коли сторона А погашає вартість обладнання компенсаційним товаром, сторона Б відповідно до **положень** цього контракту відкриває на

користь сторони А повний, терміновий, безвідкличний, подільний і переказний акредитив.»

Контракт Г:

售方应在本合同附件规定的期限内交货。

«Продавець повинен здійснити поставку у строки, **передбачені** додатками до цього контракту.»

4. 不可抗力 – форс-мажор (15 разів) (Контракт А – 5, Контракт Б – 2, Контракт В – 2, Контракт Г – 6)

Термін 不可抗力 часто використовується в юридичному, страховому та комерційному контекстах.

Форс-мажор можна визначити як будь-яку непередбачувану, невідворотну і непереборну подію, що часто виникає через природні фактори або ті, що не залежать від людської діяльності. До класичних випадків належать землетруси, пожежі, урагани, повені, війни, терористичні атаки тощо.

Комерційна діяльність часто пов'язана з великим ризиком і невизначеністю, а форс-мажорні обставини є неконтрольованими факторами, тому у комерційному співробітництві сторони зазвичай включають застереження про форс-мажорні обставини в договір і регулюють подальші дії та відповідальність. Це дозволяє захистити права та інтереси обох сторін, а також уникнути невиконання зобов'язань за договором або збитків через непередбачувані ситуації.

Таблиця 3.4.

Аналіз компонентів слова 不可抗力

Морфема	Слово	Загалом м	中外贸易合同		中外补 偿贸易 合同	外贸产 品合同
			Додато к А	Додато к Б	Додато к В	Додато к Г
	不能 (неможливо)	9	2	3	3	1

不 (заперечення «не»)	不符 (не відповідає)	5	0	1	0	4
	不可 (не можна)	2	0	1	1	0
	不得 (не дозволено)	1	0	0	1	0
	不通 (непрохідний)	1	0	0	0	1
	不足 (недостатній)	1	0	0	0	1
	不可分割 (невід'ємний)	1	0	0	1	0
可 (можливо, дозволено)	可 (можна)	11	2	0	5	4
	可转让 (той, що можна передавати)	3	0	2	1	0
	尽可能 (наскільки можливо)	2	1	0	0	1
	不可 (не можна)	2	0	1	1	0
	可分 (можна розділити)	2	0	1	1	0
力 (сила)	效力 (юридична сила)	4	1	0	2	1
	约束力 (обов'язковість)	1	0	1	0	0
	人力 (людські ресурси)	1	0	0	0	1

- 抗 (протидіяти) – зустрічався лише в слові 不可抗力.

Приклади вживання:

Контракт А:

双方任何一方发生**不可抗力**情况，使本合同全部或部分义务无法履行时，履行本合同义务的期限可相应推迟，在此期间合同义务仍然有效。

«Якщо будь-яка зі сторін зазнає впливу **форс-мажорних** обставин, що унеможливають виконання всіх або частини зобов'язань за цим контрактом,

термін виконання контрактних зобов'язань може бути відповідно продовжений, при цьому зобов'язання залишаються чинними.»

Контракт Б:

由于不可抗力使卖方不能在本合同规定期限内交货或者不能交货，卖方不负责任。

*«Якщо внаслідок **форс-мажорних** обставин продавець не може здійснити поставку у встановлений термін або взагалі не може доставити товар, він не несе відповідальності.»*

Контракт В:

由于人力不可抗力的原因，致使一方或双方不能履行合同有关条款，应及时向对方通报有关情况，在取得合法机关的有效证明之后，允许延期履行、部分履行或不履行有关合同义务，并可根据情况部分或全部免于承担违约责任。

*«Якщо через **форс-мажорні** обставини одна або обидві сторони не можуть виконати відповідні положення контракту, вони повинні негайно повідомити про це іншу сторону, після отримання відповідного сертифіката від уповноваженого органу дозволяється відстрочка виконання, часткове виконання або звільнення від виконання зобов'язань, а також часткове або повне звільнення від відповідальності за порушення контракту.»*

Контракт Г:

由于发生不可抗力情况，而直接影响本合同的履行时，售方对本合同受不可抗力影响的部分义务或全部义务无法履行的责任不予承担。

*«Якщо **форс-мажорні** обставини безпосередньо впливають на виконання цього контракту, продавець не несе відповідальності за часткове або повне невиконання зобов'язань, які зазнали впливу **форс-мажору**.»*

5. 条件 – умова, критерій (15 разів) (Контракт А – 5 , Контракт Б – 3 , Контракт В – 2 , Контракт Г – 5)

Термін 条件 вказує на умови або обмеження з метою впливу на певні дії, рішення чи результат. Це встановлена норма чи вимога для досягнення бажаного результату. До умов входять різноманітні фактори, наприклад, час, місце, ресурси, можливості, дотримання норм, якість тощо. Вимоги умов можуть відрізнятися в різних сферах і середовищах, і, як правило, вони мають бути чітко визначені та виконані для досягнення мети.[29]

Таблиця 3.5.

Аналіз компонентів слова 条件

Морфема	Слово	Загалом	中外贸易合同		中外补偿贸易合同	外贸产品合同
			Додаток А	Додаток Б	Додаток В	Додаток Г
条(пункт, параграф)	条 (пункт, параграф)	42	9	9	16	8
	条款 (пункт договору, договірна умова)	6	1	1	3	1
	条目 (пункт списку, стаття)	1	0	1	0	0
件 (класифікатор справ, предметів або документів)	附件 (додаток до документа, вкладення)	12	0	0	7	5
	件数 (кількість одиниць)	1	1	0	0	0
	付款条件 (умови оплати)	1	0	1	0	0
	证明文件 (документ-підтвердження)	1	0	1	0	0

	文件 (документ, файл)	1	0	0	0	1
--	---------------------------	---	---	---	---	---

Приклади вживання:

Контракт А:

按本合同所售出货物的品质应符合中华人民共和国国家标准，并符合本合同所规定的技术条件。

«Якість проданого за цим контрактом товару має відповідати державним стандартам КНР та технічним умовам, передбаченим цим контрактом.»

Контракт Б:

卖方应向银行提供已装船清洁提单、发票、装箱单/重量单；如果本合同按cif条件，应再提供可转让的xx单或xx凭证。

«Продавець повинен надати банку чистий бортовий коносамент, рахунок-фактуру, пакувальний/ваговий лист; якщо цей контракт укладено на умовах CIF, також мають бути надані переказні xx-документи або xx-свідоцтво.»

Контракт В:

供货条件由双方另议。

«Умови постачання обговорюються сторонами окремо.»

Контракт Г:

xx公司相应地在xx国界车上交货条件下按本合同附件2xx向外贸公司提供商品。

«Компанія xx зобов'язується поставити товари зовнішньоторговельній компанії на умовах FCA [назва прикордонної залізничної станції, назва країни] згідно з Додатком 2 xx до цього договору.»

3.3. Класифікація дієслів: лексико-семантична характеристика та компонентний аналіз

Далі наведено аналіз п'яти з найбільш вживаних дієслів в проаналізованих контрактах.

1. 履行 – виконувати, реалізовувати (15 разів)

(Контракт А – 5, Контракт Б – 1, Контракт В – 5, Контракт Г – 4)

履行 передбачає здійснення певних дій відповідно до договору, закону чи встановлених правил. Воно підкреслює необхідність діяти згідно з домовленістю, не порушуючи обіцянки та не уникаючи відповідальності.

Часто використовується в юридичній сфері. Також слово може вживатися в повсякденному мовленні, коли йдеться про дотримання обіцянок.

Історія слова прослідковується ще з давньокитайської концепції етикету, де наголошувалось, що виконання обіцянок і дотримання слова є дуже важливим.

履行 вперше згадується в класичному китайському тексті «Книга змін».[30]

Таблиця 3.6.

Аналіз компонентів слова 履行

Морфема	Слово	Кількість вживань загалом	中外贸易合同		中外补偿贸易合同	外贸产品合同
			Додато к А	Додато к Б	Додато к В	Додато к Г
履 (виконувати, дотримуватися, ступати)	履约 (виконання договору)	1	0	0	1	0
行 (háng) (ряд, організація)	银行 (банк)	11	2	3	5	1
	进行 (проводити)	4	1	1	1	1

行 (xíng) (йти, виконувати)	执行 (виконувати , реалізовува ти)	3	0	1	2	0
	自行 (самостійно виконувати)	1	0	0	1	0
	另行 (виконувати окремо)	1	0	0	1	0

Приклади вживання:

Контракт А:

如果不可抗力情况持续xx天以上，其中一方有权通知另一方免除继续履行
合同义务，此时任何一方无权向对方提出补偿可能的损失。

«Якщо форс-мажор триває xx днів поспіль, будь-яка сторона має право
розірвати цей договір повідомивши іншу сторону, після чого сторони
звільняються від подальшого **виконання** зобов'язань та жодна із сторін не
має права вимагати відшкодування збитків.»

Контракт Б:

卖方与买方在平等、互利基础上，经双方协商一致同意按下列条款履行，并严
格信守。

«Продавець і покупець домовилися **виконувати** умови контракту на засадах
рівноправності й взаємної вигоди та суворо їх дотримуватись.»

Контракт В:

为保证合同条款的有效履行，双方分别向对方提供由各自一方银行出具的保
函，予以担保。

«З метою забезпечення ефективного **виконання** умов контракту, сторони
зобов'язуються надати одна одній гарантії, видані банками відповідних
сторін.»

Контракт Г:

经双方协商，履行本合同义务的期限也可相应推迟。

«Строк виконання зобов'язань за цим договором може бути відповідно перенесений за взаємною згодою сторін.»

2. 发生 – відбуватись, траплятись, виникати (12 разів)

(Контракт А – 3, Контракт Б – 1, Контракт В – 3, Контракт Г – 5)

Вказує на появу події або речі в часі та просторі. Це означає, що виникнення чогось є непередбачуваним і раптовим. У проаналізованих контрактах 发生 активно використовується в контексті форс-мажорних обставин, спорів та впливу зовнішніх подій на виконання договору.

Таблиця 3.7.

Аналіз компонентів слова 发生

Морфема	Слово	Кількість вживанн я загалом	中外贸易合同		中外补 偿贸易 合同	外贸产 品合同
			Додато к А	Додато к Б	Додато к В	Додато к Г
发 (надсилати)	发货 (відправлен ня товару)	7	3	0	0	4
	发现 (виявити)	6	2	1	1	2
	发运 (відвантаже ння)	3	2	0	0	1
	发票 (квитанція)	2	0	2	0	0
	发动机 (двигун)	1	1	0	0	0
	发出 (надсилати)	1	0	0	0	1

	补发 (додаткове надсилання)	1	0	0	0	1
生 (життя, породжувати)	生产 (виробляти)	4	1	0	2	1
	产生 (виникати)	3	1	0	0	2
	生效 (набувати чинності)	3	0	0	3	0
	所生 (ті, що виникли)	1	0	0	1	0

Приклади вживання:

Контракт А:

无法履行本合同义务方应将不可抗力情况**发生**和结束及影响合同义务履行情况立即通知对方。

«Сторона, яка не може виконати свої договірні зобов'язання через форс-мажор, зобов'язана негайно повідомити іншу сторону про **виникнення**, припинення та вплив форс-мажорних обставин на виконання договору.»

Контракт Б:

因执行本合同有关事项所**发生**的一切争执，应由双方通过友好方式协商解决。

«Усі суперечки, що **виникають** у процесі виконання положень цього контракту, мають вирішуватись шляхом дружніх переговорів.»

Контракт В:

设备所有权在付清货款**发生**移转后，如发生意外损失先由保险公司向投保人赔偿，再按比例退回甲方已支付的设备货款。

«Право власності на обладнання переходить після повної оплати, якщо трапляються випадкові збитки страховик сплачує компенсацію застрахованій стороні, а покупець повертає продавцю пропорційну частину сплачених коштів»

Контракт Г:

如对方有异议，发生不可抗力情况一方凭其所在国有权机关的认证书豁免责任。

«У разі виникнення заперечень, сторона, на яку **припадають** форс-мажорні обставини, звільняється від відповідальності за наявності сертифіката, виданого уповноваженим органом її країни.»

3. 提出 – висловлювати, подавати, висувати (10 разів)

(Контракт А – 2, Контракт Б – 4, Контракт В – 0, Контракт Г – 4)

Термін 提出 використовується для висловлення запитання, думки, пропозиції чи прохання. Широко використовується в китайських зовнішньоекономічних контрактах та фіксує момент початку офіційної процедури, наприклад, подання претензії, вимоги компенсації, пропозиції змін чи інших дій у межах контрактних відносин.

Таблиця 3.8.

Аналіз компонентів слова 提出

Морфема	Слово	Кількість вживанн я загалом	中外贸易合同		中外补 偿贸易 合同	外贸产 品合同
			Додато к А	Додато к Б	Додато к В	Додато к Г
提 (висувати, пропонувати, піднімати)	提供 (надавати)	14	1	3	9	2
	提前 (завчасно)	3	1	0	1	1
	提供商 (постачальн ик)	3	0	0	1	2
	提交 (передати, подати)	2	1	0	0	1
	提赔 (вимагати	1	1	0	0	0

	компенсаці ю)					
	提单 (товаротран спортна накладна)	1	0	1	0	0
	提请 (наполеглив о звертатися)	1	0	0	1	0
出 (виходити)	出 (вихід, вийти)	8	1	1	5	1
	出具 (видавати офіційний документ)	5	2	2	1	0
	出货 (відвантаже ння)	2	2	0	0	0
	出现 (з'являться)	1	1	0	0	0
	出口货 (експортні товари)	1	0	0	1	0
	作出 (зробити, вжити заходів)	1	0	0	1	0
	发出 (відправити)	1	0	0	0	1

Приклади вживання:

Контракт А:

对货物品质的异议应在发现缺陷后xx个月内提出，如在保证期发现缺陷，提赔日期不能迟于保证期结束xx天。

«Скарги щодо якості товару має бути подане протягом xx місяців після виявлення дефекту, у разі виявлення дефекту протягом гарантійного періоду,

дата подання претензії не повинна перевищувати xx днів після завершення гарантії.»

Контракт Б:

*如果买方**提出**要求，卖方应以挂号函向买方提供由有关机构出具的事故的证明文件。*

*«Якщо покупець **висловить** відповідну вимогу, продавець повинен надіслати рекомендованим листом видані уповноваженим органом документи, що підтверджують інцидент.»*

Контракт Г:

*购方可按xx两国贸易文件或协定所规定的期限和程序在下列方面**提出**索赔。*

*«Покупець має право **висунути** претензії в зазначених нижче випадках, дотримуючись термінів і процедур, передбачених торговельними документами або угодами між обома країнами.»*

4. 签订 – підписувати, укладати (6 разів) (Контракт А – 4, Контракт В – 2)

Слово 签订 стосується юридичного або комерційного контексту і позначає процес формального укладання угоди чи контракту. Мова йде не просто про домовленість, а саме про юридично значущий акт – коли сторони підтверджують досягнуту згоди своїми підписами в офіційному документі.

Зазвичай процес 签订 передбачає попереднє обговорення всіх ключових питань – обидві або кілька сторін проводять переговори, уточнюють деталі співпраці, формулюють права та обов'язки кожної сторони.

Цей термін широко вживається в бізнесі, праві, міжнародних відносинах. Наприклад, у ході комерційних перемовин після тривалих обговорень компанії 签订(підписують) договір про співпрацю. Або ж у сфері дипломатії – представники двох країн можуть 签订 (укласти) міждержавну угоду чи торговельний договір.

签订 є завершальним кроком формального процесу домовленостей, що має обов'язкову силу для сторін.

Таблиця 3.9.

Аналіз компонентів слова 签订

Морфема	Слово	Кількість вживанн я загалом	中外贸易合同		中外补 偿贸易 合同	外贸产 品合同
			Додато к А	Додато к Б	Додато к В	Додато к Г
签 (підписувати)	签字 (підпис)	5	0	0	3	2
	签定 (підписати)	2	0	0	0	2
	签署 (підписати)	1	0	0	1	0
订 (укладати, домовлятися)	订立 (укласти договір)	3	0	1	2	0

Приклади вживання:

Контракт А:

依据xx年xx月xx日双方签订的关于合作的协议，在售方国国境车上交货条件下售方售出，购方购入货物。

«Відповідно до угоди про співпрацю, укладеної сторонами dd.мм.rrrr, продавець здійснює продаж, а покупець – купівлю товару на умовах FCA [назва прикордонної залізничної станції, країна Продавця]»

Контракт В:

期满后，双方如愿继续合作，经向中国政府有关部门申请，获得批准后，可延期xx年或重新签订合同。

«Після завершення строку дії контракту сторони, за наявності бажання продовжити співпрацю, можуть подати запит до відповідних органів влади

Китаю та, отримавши дозвіл, продовжити термін контракту або укласти новий договір.»

5. 解决 – вирішувати, врегульовувати (6 разів)

(Контракт А – 1, Контракт Б – 2, Контракт В – 2, Контракт Г – 1)

Дієслово 解决 у китайській мові вживається для опису процесу подолання складних ситуацій, труднощів або заплутаних питань. Його зміст передбачає активні дії, спрямовані на пошук відповідного підходу, що дозволяє знайти рішення проблеми та досягти задовільного результату.

У сфері роботи це поняття позначає здатність ефективно реагувати на виклики, приймати рішення в критичних ситуаціях і забезпечувати безперервність процесів.

Щодо походження терміну, то згідно з класичним словником «Пояснення простих і аналіз складених ієрогліфів», вперше слово 解决 було зафіксовано в тексті «Обряди Чжоу». Спочатку воно означало «розсікати» або «відокремлювати». З часом цей термін набув сучасного значення – вирішення складної ситуації або проблеми.[31]

Таблиця 3.10.

Аналіз компонентів слова 解决

Морфема	Слово	Кількість вживань загалом	中外贸易合同		中外补偿贸易合同	外贸产品合同
			Додаток А	Додаток Б	Додаток В	Додаток Г
决 (вирішувати, ухвалювати)	决定 (приймати рішення)	3	0	2	0	1
	裁决 (арбітражне рішення)	1	0	0	1	0

• Ієрогліф 解 (розв'язувати, тлумачити) – не зафіксований в інших словах у досліджуваних документах.

Приклади вживання:

Контракт А:

由本合同所产生或与本合同有关的一切纠纷，应尽可能通过双方谈判**解决**。

«Усі спори, що виникають із цього контракту або пов'язані з ним, мають, по можливості, **вирішуватися** шляхом переговорів між сторонами.»

Контракт Б:

因执行本合同有关事项所发生的一切争执，应由双方通过友好方式协商**解决**。

«Усі розбіжності, що виникають у зв'язку з виконанням положень цього контракту, повинні **урегульовуватись** сторонами шляхом дружніх переговорів.»

Контракт В:

如不能**解决**，则应提请xx国xx仲裁委员会按xx仲裁程序在xx进行仲裁。

«Якщо спір не вдається вирішити, він передається на розгляд xx у xx країні для арбітражу у xx згідно з xx арбітражної процедури.»

Контракт Г:

由本合同所产生或与本合同有关的一切纠纷，应尽可能通过双方谈判**解决**。

«Усі спори, що виникають із цього контракту або пов'язані з ним, мають, по можливості, **вирішуватися** шляхом переговорів між сторонами.»

Висновки до 3 розділу

У досліджених контрактах термінологія варіюється. У контрактах А та Б основними були 买方/卖方(покупец/продавец) та 购方/售方(покупец/продавец), тоді як у контракті В використовувалися 甲方/乙方

(сторона А/сторона Б), що відповідає особливостям таких угод, де сторони виступають радше як рівноправні партнери, а не класичні продавець-покупець.

Також показовим є те, що початкові формальні назви сторін, як-от 外贸公司 (зовнішньоторговельна компанія) та 公司 (компанія) в контракті Г, згодом у тексті замінюються на функціональні 购方/售方, що свідчить про тенденцію до використання типової термінології для кращої чіткості.

Вибір термінів для позначення сторін у китайських договорах залежить не лише від правового типу угоди, а й від внутрішньої логіки побудови документа, корпоративних стандартів та практичної зручності сторін.

Особливу увагу слід звернути на ієрогліф 方, що виступає ключовим елементом в усіх конструкціях для позначення сторін — від 甲方/乙方 до 供货一方 (сторона, що постачає товари) і 当事人一方 (одна зі сторін). Загалом, слово 方 було зафіксовано 190 разів у проаналізованих текстах, що підкреслює його провідну роль у структурі контракту.

Після аналізу лексики торговельних контрактів можна зробити кілька важливих спостережень щодо вживання іменників. Одними з найчастотніших іменників виявилися 商品 (товар) та 货物 (вантаж, товар), що зустрічались 24 та 23 рази відповідно. Вони мають схоже значення і виконують подібну функцію в тексті, тому можна говорити про їхню синонімічність у контексті ділового мовлення. Проте варто враховувати ситуативні відтінки: 商品 частіше використовується для позначення комерційного товару як об'єкта торгівлі (наприклад, 商品质量 — якість товару), а 货物 — як фізичний вантаж, що підлягає транспортуванню (наприклад, 出口货物 — експортні товари).

Важливу роль у структурі контракту відіграє термін 规定 (регламент), який дослівно можна перекласти як «встановлене правило». Його використано 16 разів та згадано в кожному договорі, що свідчить про його універсальність у

контексті формулювання умов. Порівняно з близькими за значенням словами, такими як 规则 (правила, норми), 決定 (рішення), 确定 (визначати), саме 规定 є найтипівішим при формулюванні обов'язків сторін.

Також часто зустрічається слово 条件 (умова) – загалом 15 разів. Цікаво, що складова 条 (пункт) з'являється ще частіше – 42 рази – і використовується для позначення порядку пунктів, наприклад: 第一条 (перший пункт), 第二条 (другий пункт) тощо. Це показує, що ієрогліф 条 має важливе функціональне навантаження у структурі договору.

Ще один важливий термін, який варто відзначити, 不可抗力 (форс-мажор), 15 разів. Він буквально перекладається як «сила, якій не можна протистояти», і навіть якщо законодавчо такий пункт не є обов'язковим, на практиці він є в тексті кожного з досліджених контрактів. Його присутність гарантує захист інтересів обох сторін у разі непередбачуваних обставин.

Щодо дієслів у китайських торговельних контрактах перш за все, слід відзначити, що одним з найбільш вживаних дієслів у всіх чотирьох проаналізованих договорах є 履行 (виконувати), який використано 15 разів. Це підтверджує його ключову роль у формулюваннях, пов'язаних із зобов'язаннями сторін.

Наступним за частотою виявилось дієслово 发生 (виникати, траплятись), яке зустрічається 12 разів, здебільшого у контексті непередбачених обставин – насамперед, форс-мажору.

Значущу роль у структурі контракту також відіграє дієслово 提出 (висловлювати, висувати), яке зустрічається 10 разів. Воно позначає початок офіційної процедури – подання претензій, висування вимог чи внесення змін до умов договору.

Щодо 签订 (укладати, підписувати), воно трапляється 6 разів. Це логічно, оскільки саме підписання документа закріплює юридичну силу домовленостей. Крім того, спостерігається наявність пов'язаних термінів з морфемами 签 та 订, які також використовуються у формальних юридичних конструкціях. Наприклад, при затвердженні деяких контрактів в кінці натомість використовується слово 签字 (підпис).

Дієслово 解决 (вирішувати, урегульовувати) вживається 6 разів і стосується врегулювання суперечок чи проблем. Важливо, що воно присутнє у всіх видах контрактів і слугує важливим елементом для опису механізмів розв'язання конфліктних ситуацій.

При вивченні лексики контрактів помітне часте вживання певних ієрогліфів, таких як 定, 货, 品, 商, 发, 提, 出, які формують значення пов'язані з визначенням, товарами, торгівлею, відправлення та висування певних пропозицій або думок тощо.

Цей аналіз підтверджує ефективність методу розгляду кожного ієрогліфа окремо при вивченні китайської ділової мови. Такий підхід дозволяє не просто завчати лексику, а глибше розуміти її логіку, внутрішні зв'язки та зміст, що дає не помилитись в трактуванні змісту документів. Наприклад, знаючи значення 商 (обговорювати) і 定 (визначати), легко здогадатися про значення слова 商定 – узгоджувати. Саме завдяки такому способу поступово формується не лише словниковий запас, а й здатність самостійно читати, аналізувати й створювати тексти контрактів китайською мовою.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження було встановлено, що китайські торговельні контракти як жанр офіційно-ділового стилю мають свою унікальну лексико-граматичну специфіку, тісно пов'язану з культурними традиціями, історичними особливостями правової системи Китаю та стандартами сучасного ділового мовлення. Було з'ясовано, що китайський офіційно-діловий стиль має сталу термінологію, формалізовані звороти та велику частку архаїзмів, які збереглися з класичної китайської мови, зокрема у письмовому мовленні (наприклад, вживання таких форм, як 以, 之, 将). Також було розглянуто підходи до викладання ділового стилю, включно з такими сучасними методами, як кейс-метод і TBLT, що демонструють ефективність у навчанні майбутніх перекладачів.

Крім того, в роботі розглядалася роль перекладача як посередника між правовими та культурними системами, адже точне розуміння специфіки мовних кліше, юридичних формулювань і стилістичних нюансів є необхідною умовою для коректного і юридично чинного перекладу контрактів. Була підкреслена важливість глибокого знання не лише мови, а й культурного контексту з боку перекладача.

У практичному розділі дослідження зосереджене на конкретному мовному матеріалі – зразках зовнішньоторговельних контрактів. Було проаналізовано три типи договорів (中外贸易合同, 外贸产品合同, 中外补偿贸易合同), що дозволило

визначити закономірності вживання ключових термінів та лексичних одиниць у реальному контексті.

Перш за все, вивчено лексику для позначення сторін договору та запропоновано український переклад. Вживання термінів типу 买方 / 卖方, 购方 / 售方, а також нейтральних 甲方 / 乙方 демонструє гнучкість китайської контрактної мови. Було показано, що вибір конкретної пари залежить від типу договору: у договорах компенсаційної торгівлі частіше використовуються нейтральні позначення сторін (甲方 / 乙方), що свідчить про рівноправний характер співпраці.

Також здійснено аналіз іменників, найчастіше вживаних у договорах. Найпоширенішими виявилися терміни 商品 та 货物, які виступають ситуативними синонімами. Важливими є й абстрактні іменники, що вказують на умови співпраці: 条件, 规定.

Також досліджено дієслова, які виконують ключову функцію в юридичному формулюванні умов. Найчастотнішими серед них стали: 履行, 发生, 提出, 签订, 解决.

Було доведено, що компонентний розбір слова сприяє глибшому розумінню змісту терміну й дозволяє самостійно інтерпретувати нову лексику.

На основі частотного й семантичного аналізу було обґрунтовано ефективність лінгвістичного підходу, за яким кожен ієрогліф розглядається окремо. Це дозволяє не лише краще засвоїти спеціальну лексику, а й підвищити якість перекладу ділових документів і адаптацію до китайського культурного контексту.

Отже, результати курсової роботи мають як теоретичну, так і практичну цінність: вони сприяють удосконаленню фахової підготовки перекладачів та фахівців зі східної філології, які планують працювати з китайською контрактною документацією.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Yunfeng, Bu. (2024). Chinese Business Ethics: Global Perspectives and Local Reconfiguration.
2. Kissinger, H. (2014). O Chinach (M. Komorowska, Trans.). Wołowiec: Wydawnictwo Czarne.
3. Pangsy-Kania, S. (2024). Business etiquette: The heritage of Chinese culture in trade negotiations..
4. Yi, C. (2011). The Evolution of Confucianism in the Early Han Dynasty and Its Impact on the Concept of Destiny in "The Book of Rites".
5. 吕力. (2024). 中国商业伦理学:全球视野与本土重构.
6. Заверющенко, М. П., Кримець, О. М., Чернявська, С. М., & Шокуров, О. В. (2019). Офіційно-діловий стиль: правила укладання документів різних видів.
7. 许丽丽. (2011). 案例教学法在商务汉语阅读课中的应用
8. Wu, C., & Baccanello, J. (2019). Research on Vocabulary in Chinese Commercial Contracts.

9. LC Chinese School. (n.d.). Key Chinese phrases for drafting business agreements. Режим доступу: <https://lcchineseschool.com/key-chinese-phrases-for-drafting-business-agreements/> (дата звернення: 09.05.2025).
10. Kanchanasook, A., & Sae-jia, H. (2024). The Strategy of Task-based Teaching in Business Chinese Teaching Design of Thailand University
11. Chao, Y., Xin, W., Xue., L. (2025). Application and Effectiveness of Task-Based Language Teaching (TBLT) in Teaching Chinese as a Second Language
12. Мацько, Л. І., Мацько, О. М., & Сидоренко, О. А. (2003). Стилїстика української мови: підручник. — К.:Вища школа, 2003. — С. 258.
13. Тихоненко, О. В. (2012). Проблема диференціації офіційно-ділового стилю української мови— С. 141–146.
14. Биби́к, С. П. (2018). Офіційно-діловий стиль: термінологічна субпарадигма енциклопедії української лінгвостилістики.
15. Брус, М. П. (2014). Українське ділове мовлення – с. 7.
16. Fang, T., & Faure, G. O. (2010). Chinese communication characteristics: A Yin Yang perspective. International Journal of Intercultural Relations.
17. Zhang, Y. (1999). Self-deprecation Phenomena in Chinese Face-work: Ritual and Pragmatic Implications.
18. EHLION. (n.d.). Understanding business communication in China. Режим доступу: <https://ehlion.com/magazine/business-communication-in-china/> (дата звернення: 09.05.2025).
19. TutorABC Chinese. (n.d.). How to Write a Formal Business Letter in Chinese. Режим доступу: <https://blog.tutorabcchinese.com/chinese-for-business/how-to-write-formal-business-letter-chinese> (дата звернення: 09.05.2025).

20. Hanan, P., Lattimore, D., Zeitlin, J., Wan, M. B., George, A., Tian, X., Llamas, R., Hu, H.-c., Liu, L., Rouzer, P., Wei, S., Schonebaum, A., Kong, M., & others (Eds.). (2024). Introduction to Classical Chinese.
21. National People's Congress of the People's Republic of China. (1999). Contract Law of the People's Republic of China.
22. 韩文浩. (2021). 新国际贸易术语规则解析. Режим доступа: <https://www.zhonglun.com/research/articles/8381.html> (дата звернення: 09.05.2025).
23. MBA智库. (n.d.). 采购合同. Режим доступа: <https://www.mbalib.com/ask/question-b8e1f0323943028223707054b00a0727.html> (дата звернення: 09.05.2025).
24. Ключник, А. В., Баришник Л. С., Негрецька І. А. (2016) Теоретичний аналіз зовнішньоторговельного контракту.
25. Meest China. (n.d.). Особливості укладення договорів з китайськими партнерами. Режим доступа: <https://meest.cn/news/osoblivosti-ukladennya-dogovoriv-z-kitajskimi-partnerami/> (дата звернення: 09.05.2025).
26. Ji, M. (2025). The impact of translators' cross-cultural communication competence on sustainable trade cooperation in business negotiations.
27. Mandarin Blueprint. (n.d.). Understanding Chinese Characters Режим доступа: <https://www.mandarinblueprint.com/blog/chinese-characters/> (дата звернення: 09.05.2025).
28. Baidu Hanyu. (n.d.). 货物.
29. Baidu Wenku. (n.d.). 条件名词解释.
30. Chazidian. (n.d.). 履行.

31. 说文解字. (n.d.). 解.
32. 第一范文网. (2023). 中外贸易合同.
<https://www.diyifanwen.com/fanwen/maoyihetong/10606399.html> (дата звернення: 09.05.2025).
33. 上海律师网. 中外补偿贸易合同（范本）Режим доступа:
<http://02164.com.cn/law05/law04/11398.html> (дата звернення: 09.05.2025).
34. 第一范文网. (2023). 外贸产品合同范本. Режим доступа:
<https://www.diyifanwen.com/fanwen/maoyihetong/13809268.html> (дата звернення: 09.05.2025).

ДОДАТКИ

Додаток А. 中外贸易合同 1

售方：_____

购方：_____

签订合同如下：

第一条 合同对象

依据_____年_____月_____日双方签订的关于合作的协议，在售方国国境车上交货条件下售方售出，购方购入货物。

合同总金额为_____元。

第二条 价格

本合同所售出货物的价格以_____计算，此项价格系卖方国国境车上交货，包括包皮、包装和标记费内。

第三条 品质

按本合同所售出货物的品质应符合中华人民共和国国家标准，并符合本合同所规定的技术条件；凭样交货的商品品质应符合双方确认的样品。

商品质量应以售方国国家商品检验局出具的品质证明书证明之。

第四条 供货期

售方应在本合同规定的期限内发货。在征得购方同意的情况下，售方有权按双方商妥的数量和金额提前货。

第五条 标记

每个货箱均应用防水颜料在箱体的三面用英、英两种文字书写以下标记：合同号，收货人，箱号，毛重，净重。

第六条 支付

本合同所供应的货物之价款，由购方按照中国银行和_____外经银行关于边境贸易支付协议书所规定的办法及_____年_____月_____日“由中国向_____和由_____向中国交货的共同条件”以_____凭下列单据向售方支付：

1. 帐单_____份；

2. 盖有售方国发站印章的铁路运单副本_____份；

3.明细单_____份;

4.品质证明书_____份。

第七条保证和索赔

卖方在提供的商品投入使用之后_____个月内保证商品质量,但不超过供货之日起_____个月。

对货物品质的异议应在发现缺陷后_____个月内提出,如在保证期发现缺陷,提赔日期不能迟于保证期结束_____天。

如商品在保证期内出现缺陷,供货一方应排除缺陷或更换有缺陷的部分并负担费用。

当事人一方给对方造成人身伤害或因故意或重大过失给对方造成财产损失的,应当进行赔偿。

第八条发货通知

售方应在发货后_____天内以电传向购方通知有关货物自生产厂发运的情况,并注明发运日期,合同号,发动机号,件数,毛重和铁路运单号。

第九条仲裁

由本合同所产生或与本合同有关的一切纠纷,应尽可能通过双方谈判解决。如双方不能达成协议,可提交被告国对外贸易仲裁机关审理,中方国家对外贸易仲裁为中国对外贸易促进委员会。

第十条不可抗力条款

双方任何一方发生不可抗力情况,使本合同全部或部分义务无法履行时,履行本合同义务的期限可相应推迟,在此期间合同义务仍然有效。

如果不可抗力情况持续_____天以上,其中一方有权通知另一方免除继续履行合同义务,此时任何一方无权向对方提出补偿可能的损失。

无法履行本合同义务方应将不可抗力情况发生和结束及影响合同义务履行情况立即通知对方。

不可抗力发生和持续的时间应以售方或购方有关商会出具的证明书证明。

第十一条其他条件

本合同未尽事宜,双方均按_____年_____月_____日“由中国向_____和由_____向中国交货共同条件”办理。

本合同一式两份，以中、英两种文字书就，两种文字具有同等效力。

售方名称：_____

地址：_____

电报挂号：_____

签订时间：_____

购方名称：_____

地址：_____

电报挂号：_____

签订时间：_____

Додаток Б. 中外贸易合同 2

卖方：_____地址：_____邮码：_____电话：_____
法定代表人：_____职务：_____

买方：_____地址：_____邮码：_____电话：_____
法定代表人：_____职务：_____

卖方与买方在平等、互利基础上，经双方协商一致同意按下列条款履行，并严格信守。

第一条 货物名称、规格、包装及质量

第二条 数量、单价、总值

卖方有权在3%以内多装或少装。

第三条 装运期限

第四条 装运口岸

第五条 目的口岸

第六条 _____：由卖方按发票金额__%投保。

第七条 付款条件：买方应通过买卖双方同意的银行，开立以卖方为受益人的、不可撤销的、可转让和可分割的、允许分批装运和转船的信用证。该信用证凭装运单据在_____国的_____银行见单即付。

该信用证必须在_____前开出。信用证有效期为装船后15天在_____国到期。

第八条 单据：卖方应向银行提供已装船清洁提单、发票、装箱单/重量单；如果本合同按cif条件，应再提供可转让的_____单或_____凭证。

第九条 装运条件

1.载运船只由卖方安排，允许分批装运并允许转船。

2.卖方于货物装船后，应将合同号码、品名、数量、船只、装船日期以电报通知买方。

第十条 品质和数量/重量的异议与索赔：货到目的口岸后，买方如发现货物品质及/或数量/重量与合同规定不符，除属于_____公司及/或船公司的责任外，买方可以凭双方同意的检验机构出具的检验证明向卖方提出异议。品质异议须于货到目的口岸之日起30天内提出，数量/重量异议须于货到目的口岸之日起15天内提出，卖方应于收到异议后30天内答复买方。

第十一条 不可抗力

由于不可抗力使卖方不能在本合同规定期限内交货或者不能交货，卖方不负责任。但卖方必须立即电报通知买方。如果买方提出要求，卖方应以挂号函向买方提供由有关机构出具的事故的证明文件。

第十二条 争议解决途径

因执行本合同有关事项所发生的一切争执，应由双方通过友好方式协商解决。如果不能取得协议时，则在被告国家根据被告国家_____机构的_____程序规则进行_____。_____决定是终局的，对双方具有同等的约束力，_____费用除非_____机构另有决定外，均由败诉一方负担。

卖方：_____ (盖章)

代表人：_____

买方：_____ (盖章)

代表人：_____

____年__月__日订立

Додаток В. 中外补偿贸易合同.

甲方：中国_____公司，法定地址：_____电话：_____

法定代表人：_____职务：_____国籍：_____

乙方：_____国_____公司，法定地址：_____电话：_____

法定代表人：_____职务：_____国籍：_____

甲、乙双方在平等互利基础上经友好协商，特订立本合同，共同遵守。

第一条 补偿贸易内容

1.乙方向甲方提供_____台（套）设备及其性能规格资料、辅助设备和零、备、附件及试车用原材料（提供设备另用附件详列）。

2.甲方将用乙方提供的设备所生产的_____产品，偿付上述设备的价款，也可用其他商品来偿付。偿付商品的品种、数量、价格、交货条件等，详见合同附件。

第二条 补偿方法

1.甲方分期开出以乙方为受益人的远期信用证，分期、分批支付全部机械设备的价款。

2.乙方开出以甲方为受益人的即期信用证，支付补偿商品的货款。

3.当乙方支付货款不能相抵甲方所开远期信用证之金额时，乙方用预付货款方式，在甲方远期信用证到期之前汇付甲方，以便甲方能按时议付所开出的远期信用证。

4.由于甲方所开立远期信用证的按期付款以乙方开出即期证及预付货款为基础，所以乙方特此保证及时按合同规定开出即期证及预付货款。

第三条 补偿商品

1.甲方用乙方提供设备生产的商品（详见附件），按每公历月_____套（件）供应乙方；

2.对其他商品，双方同意分批签署供货合同。供货条件由双方另议。

第四条 偿还方式

1.甲方自乙方提供设备在甲方场地试车验收后第____个月起, 每月偿还全部设备价款的____%;

2.甲方可以提前偿还, 但应在____天之前通知乙方。

3.在甲方用补偿商品偿还设备价款期间, 乙方按本合同有关规定, 开立以甲方为受益人的足额、即期、不可撤销、可分割可转让的信用证。

第五条 偿还期限: 限于本合同生效后____个公历月内偿还完毕。

第六条 补偿商品作价

1.双方商品均以_____(币种) 计价。

2.乙方提供的设备及零、备、附件等均以_____(币种) 作价。

3.甲方提供的补偿商品, 按签订本合同时, 甲方出口货物的人民币基价, 以当时的人民币对____币的汇率折算成____币, 或经甲方主管部门同意后, 以____币结算。

第七条 双方的利息计算

1.双方议定, 本合同项下的____币及____币的年利率分别为____%和____%。

2.甲方所开立的远期信用证及乙方预付货款的利息均由甲方负担。

第八条 技术服务

1.甲方自行将设备在厂房就位。

2.在主要设备安装调试时, 乙方须自费派遣____人到现场指导, 为期____天; 如指导错误, 乙方负责赔偿损失。

3.甲方提供安装调试地点的住宿、交通及参加调试、验收的劳务、水、电、汽供应及原材料等。

4.双方代表共同确认验收合同标准。

第九条 附加设备

在执行本协议过程中, 如发现本合同项下的机械设备在配套生产时, 还需增添新的设备或测试仪器, 可由双方另行协商, 予以补充。补充的内容仍应列入本合同范围之内。

第十条 保险

设备进口后由乙方投保。设备所有权在付清货款发生移转后, 如发生意外损失先由保险公司向投保人赔偿, 再按比例退回甲方已支付的设备货款。

第十一条 税收与费用

本补偿贸易项目中所涉及的一切税收与费用的缴付，均按照中华人民共和国的有关税收法律、法规办理。

第十二条 违约责任

乙方不按合同规定购买补偿商品或甲方不按合同规定提供商品时，均应按合同条款承担违约责任，赔偿由此所造成的经济损失，并向对方支付该项货款总值的____ %的罚款。

第十三条 履约保证

为保证合同条款的有效履行，双方分别向对方提供由各自一方银行出具的保函，予以担保。甲方的担保银行为中国银行____行，乙方的担保银行为____国____ 银行。

第十四条 合同的变更

本合同如有未尽事宜，或遇特殊情况需要补充或变更内容，须经双方协商一致并达成书面协议，方可有效。

第十五条 不可抗力

由于人力不可抗力的原因，致使一方或双方不能履行合同有关条款，应及时向对方通报有关情况，在取得合法机关的有效证明之后，允许延期履行、部分履行或不履行有关合同义务，并可根据情况部分或全部免于承担违约责任。

第十六条 仲裁

凡有关本协议或执行本协议而发生的一切争执，应通过友好协商解决。如不能解决，则应提请____国____ 仲裁委员会按____ 仲裁程序在____ 进行仲裁。仲裁适用法律为____国法律。该仲裁委员会作出的裁决是最终的，甲乙双方均受其约束，任何一方不得向法院或其他机关申请变更。仲裁费用由败诉一方负担。

第十七条 合同文字和生效时间

本合同用中、____两种文字写成，两种文本具有同等效力。

本合同自签字之日起生效，有效期为____ 年。期满后，双方如愿继续合作，经向中国政府有关部门申请，获得批准后，可延期____年或重新签订合同。

第十八条 合同附件

本合同附件____份，系本合同不可分割的一部分，与合同正文具有同等效力。

甲方：中国_____公司代表（签字）_____

乙方：____国_____公司代表（签字）

合同订立时间：____年____月____日

Додаток Г. 外贸产品合同范本

_____市_____年____月____日

_____国_____市____外贸公司(下称外贸公司)与____国
_____市公司(下称公司)签定本合同如下：

第一条 合同标的和价格

_____外贸公司在____国界车上交货条件下按本合同附件1向
_____公司提供商品。商品以美元计价，系____国界车上交货价，包括包
皮、包装和标记的费用。

根据附件1由_____国向____国供货的总值为_____美元。

_____公司相应地在____国界车上交货条件下按本合同附件
2_____向外贸公司提供商品。商品以美元计价，系____国界车上交货价，
包括包皮、包装和标记的费用。

根据附件2由____国向____国供货的总值为_____美元。

第二条 供货期

售方应在本合同附件规定的期限内交货。售方有权按双方商定的数量
和金额提前供货。购方有义务按合同规定接收货物。

第三条 结算

本合同所供货物之价款，在易货基础上以美元计价，不通过银行记
帐。货物交接后，由售方商务代表到购方结算，或将结算凭证寄给购方进行结
算，并凭下列单据办理：

1.发货帐单2份；

- 2.盖有发货站戳记的铁路运单副本1份；
- 3.明细单2份；
- 4.品质证明书1份。

购方接到上述单据核对无误后给售方出以等值易货贸易结算凭证予以确认。

第四条包装

卖方应在包装货物时采取所有预防措施以保证货物在储存、海运、陆运、吊装时完好无损。

第五条商品的品质和保证

所供商品的品质应由品质证明书加以确认，该证书确认商品品质符合生产国的技术条件和国家标准。

所供商品的品质性能应与标准样品相一致，标准样品在签定合同时交给买方，在保证期内留存买方并在对供货品质发生争议的情况下供双方使用。

保证期为供货后9个月。

第六条索赔

购方可按_____ (两国贸易文件或协定)所规定的期限和程序在下列方面提出索赔。

1.货物的数量

如货物数量与明细单注明的数量不符，在包装完整和没有外部损伤(内部短缺)的情况下，购方有权凭检验证书提出索赔。如果货物的发运系按发货人确定的重量发出，而国境交接站双方铁路交接中发现不足，并不属铁路方面的过失，可根据双方铁路方面编制的商务记录提出索赔。

2.货物的质量

如货物品质与合同规定不符时，可根据商品检证或无利害关系的权威机关的代表参与制成的记录提出异议。

如售方所供货物的品质，不符合合同规定的技术条件或与双方确认的样品不符时，购方有权要求售方或者削价、或者更换货物。如果售方自收到异议之日起60天内不作最后决定，或不同意检验证书中确定的削价百分比时，则购方有权将品质不合格的货物按售方提供的地址退给售方。售方应在本合同规定的异议审理期限内将退货地址通知购方。

如果在每批货物中发现残次品占20%以上，收货人则将退回全部货物。由于质量原因退回货物时所产生的全部费用由售方承担。

在这种情况下，售方没有免除向购方补发数量相同并符合合同规定的货物责任。

在终点站检验货物的数量和/或质量所需要的一切费用由购方承担。

第七条不可抗力条款

由于发生不可抗力情况，而直接影响本合同的履行时，售方对本合同受不可抗力影响的部分义务或全部义务无法履行的责任不予承担。经双方协商，履行本合同义务的期限也可相应推迟。发生不可抗力情况一方应自灾情结束之日起10日内将有关发生不可抗力的性质、毁坏程度及影响合同履行的情况书面通知对方。如对方有异议，发生不可抗力情况一方凭其所在国有权机关的认证书豁免责任。

第八条仲裁

由本合同所产生或与本合同有关的一切纠纷，应尽可能通过双方谈判解决。如双方不能达成协议，则提交____国对外经济贸易仲裁机关仲裁。

第九条其他条件

本合同未尽事宜均按_____(两国贸易协定)办理。

本合同一式____份，以____、____两种文字书就，两种文字具有同等效力。

第十条双方法定地址

售方：_____购方：_____

地址：_____地址：_____

电报挂号：_____电报挂号：_____

电传：_____电传：_____

传真：_____传真：_____

电话：_____电话：_____

国际电报：_____国际电报：_____

运输地址

发货人：_____收货人：_____

发站：_____到站：_____

代表签字：_____代表签字：__