

ПРАГМАТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РУССКОЯЗЫЧНОГО КОММЕРЧЕСКОГО ДИСКУРСА (НА МАТЕРИАЛЕ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ)

Сюй Д.¹, Чжоу Я.²

¹Сюй Даньтун – преподаватель,

²Чжоу Яньтун – студент,

Институт иностранных языков Хэнаньского университета экономики и права,
г. Чжэнчжоу, Китайская Народная Республика

Аннотация: в статье представлен прагматический анализ текстов коммерческих контрактов купли-продажи. Объект исследования последовательно рассмотрен на микро- (языковые характеристики) и макроуровне (коммуникативные интенции) с целью выявления систематизации ключевых прагматических особенностей данного типа документов. Результаты исследования позволяют практикующим специалистам глубже понять функциональные основы, содержание и целеполагание договорных условий, что способствует сотрудничеству между регионами Китая и России.

Ключевые слова: прагматические особенности; коммерческий контракт; межкультурная деловая коммуникация.

PRAGMATIC FEATURES OF RUSSIAN-LANGUAGE COMMERCIAL DISCOURSE (BASED ON SALES AGREEMENTS)

Xu D.¹, Zhou Ya.²

¹Xu Dantong - lecturer,

²Zhou Yantong - student,

SCHOOL OF FOREIGN LANGUAGES, HENAN UNIVERSITY OF ECONOMICS AND LAW,
ZHENGZHOU, PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

Abstract: the article presents a pragmalinguistic analysis of texts of commercial purchase and sale contracts. The object of the study is consistently examined at the micro-level (linguistic characteristics) and macro-level (communicative intentions) with the aim of identifying and systematizing the key pragmatic features of this document type. The research results enable practitioners to gain a deeper understanding of the functional foundations, content, and objective-setting of contractual terms, thereby fostering cooperation between regions of China and Russia.

Keywords: pragmatic features; commercial contract; intercultural business communication.

УДК 81'42

Введение

Прагматика, будучи важной областью лингвистики, исследует понимание и использование языка в коммуникации. По Ч. Моррису, прагматика изучает «Отношения между символами и интерпретаторами символов» [1, с. 2]. Прагматический потенциал высказывания определяется взаимосвязью коммуникативной интенции отправителя и коммуникативного эффекта на получателя. Исследовательская ценность прагматики заключается в ее фокусе на «человеческом факторе» языка и акцентировании динамической связи языка, общества и культуры, что делает данную дисциплину ключевым инструментом для анализа функций языковой коммуникации [2, с. 743].

Область прагматических исследований обширна, а существующие практико-ориентированные работы преимущественно сосредоточены на лингводидактике, цифровой коммуникации, анализе юридических текстов и других сферах. Как особая юридическая разновидность дискурса, коммерческие контракты характеризуются высокой степенью нормативности и перформативности языка. Таким образом, теория прагматики предоставляет значительную теоретическую основу для изучения лингвистических характеристик коммерческих контрактов.

В настоящее время торгово-экономическое сотрудничество между Китаем и Россией становится все более тесным, а коммерческие контракты, как ключевая основа для деловых контактов, точность их языкового выражения и уместность их прагматических стратегий напрямую влияют на действительность контракта и эффективность сотрудничества.

В данной статье осуществлен анализ лингвистических характеристик и прагматических стратегий русских коммерческих контрактов с точки зрения прагматики, с опорой на теорию речевых актов, принципа сотрудничества и принципа вежливости. Целью исследования является выявление общих

прагматических особенностей русских коммерческих контрактов для разработки рекомендаций по минимизации семантической неопределенности и повышению точности и исполнимости договоров.

Прагматический анализ русских коммерческих контрактов на материале договоров купли-продажи

Область исследований прагматики включает в себя как лингвистические явления микроуровня, так и коммуникативные стратегии макроуровня [3, с.4], которые можно разделить на две основные области: лингвистические явления на микроуровне и прагматические стратегии на макроуровне.

Лингвистические явления на микроуровне

Лингвистическое воплощение деловых контрактов, являющихся основными носителями юридически значимой информации, в значительной степени обусловлено точным использованием прагматических стратегий. Системный анализ нормативных и стратегических черт данных текстов осуществляется посредством изучения прагматических функций следующих микролингвистических феноменов: пресуппозиций, дейксиса, механизмов речевых актов, прагматических особенностей структурно-синтаксических шаблонов и специфики лексики.

(а) Пресуппозиция в русских договорах купли-продажи. Она относится к предпосылке для установления диалога, то есть к исходной информации по умолчанию для обеих сторон. В контрактах предварительные настройки обычно закрепляются в виде неэксплицированных условий исполнения или правовых консенсусов. Например:

1. *Порядок оплаты за поставленный Товар: 100% предоплата в течение 7 дней после получения сообщения продавцом о готовности груза.*

В этом предложении ясность предустановки помогает избежать споров, вызванных отклонениями в понимании, что отражает «профилактическую» функцию языка контракта.

(б) Дейксис в русских договорах купли-продажи. Дейктические элементы широко применяются для референции, их значение зависит от контекста для определения значения [4, с. 1]. Например:

2. *ООО « », Россия, именуемое в дальнейшем Покупатель (или продавец), в лице Генерального директора, действующего на устав, с одной стороны...*

С прагматической точки зрения, использование дейксисов позволяет избежать повторяющихся и длинных названий, повышает эффективность текста.

(в) Речевые акты в русских договорах купли-продажи. Контракты активно эксплуатируют механизмы прямых и косвенных речевых актов, а также перформативные высказывания. Например:

3. *В случае нарушения сроков оплаты Покупатель уплачивает продавцу 0.5% от неуплаченной суммы за каждый календарный день просрочки.*

г) Структурно-синтаксические шаблоны в русских договорах купли-продажи. Русские деловые контракты приобретают юридическую силу и логическую строгость путем особой структуры предложений, а их прагматические стратегии в основном отражаются в определенных грамматических конструкциях (страдательный залог, условное предложение, обязательственное предложение).

Русские деловые контракты характеризуются высокой степенью использования нормативной и стратегической лексики, а их прагматические функции в основном отражаются в следующих аспектах: юридические термины, устоявшиеся межкультурные термины, лексики с нормативно-модальной семантикой и т.д.

Использование этих шаблонов предложений не только подчеркивает строгость русского юридического дискурса, но и формирует унифицированную основу для трансграничного взаимодействия. Данная унификация успешно балансирует между требованиями правовой определенности и потребностями культурной адаптации, одновременно обеспечивая точность и нормативную безупречность контрактных формулировок.

Прагматические стратегии на макроуровне

Макростратегии ориентированы на реализацию коммуникативных целей в рамках всего дискурса контракта.

(а) Реализация принципа вежливости и категории лица. Деловые контракты должны содержать баланс между положительной стороной (поддержание отношений сотрудничества) и отрицательной стороной (избегание обязательных обязательств) [5, с.83]. Например:

4. *Стороны договорились, что предпримут все усилия для разрешения споров и разногласий по настоящему Контракту или в связи с ним в дружественной манере, путем переговоров.*

Эти условия позволяют избежать прямых угроз судебного разбирательства и поддерживать деловые отношения между двумя сторонами.

(б) Дискурс-анализ в русских договорах купли-продажи заключается в изучении структуры дискурса, средств конвергенции и функций, которые выходят за рамки отдельных предложений, и анализе того, как контракт может достичь цели коммуникации с помощью общей структуры.

(в) Межкультурная прагматика в русских договорах купли-продажи заключается в анализе различий в

использовании языка в разных культурных контекстах и изучении того, как контракты адаптируются к китайским и российским деловым привычкам. Например:

5. При исполнении контракта применимым правом является Законодательство Российской Федерации.

В России действует система гражданского права, и условия контракта более детализированы; китайская сторона может предпочесть гибкое толкование, и во избежание коллизий необходимо уточнить применимое законодательство. Эта стратегия отражает тенденцию к «стандартизации» и устраняет различия в культуре ведения бизнеса между Китаем и Россией с помощью международной терминологии, юридических формулировок и подробной количественной оценки.

(г) Когнитивная прагматика в русских договорах купли-продажи, т. е. изучение психологического процесса понимания языка, анализирует, как контракт снижает когнитивную нагрузку и укрепляет консенсус между двумя сторонами [6, с.100]. Контракт оптимизирует обработку информации и уменьшает отклонения в понимании с помощью количественных критериев, причинно-следственной логики и интуитивных метафор.

Отсюда обнаружено, что русские коммерческие контракты обладают ярко выраженными лингвистическими особенностями, они в высшей степени стандартизированы и строго сформулированы. В текстах контрактов обычно используются официальные юридические термины и фиксированные структуры предложений, чтобы обеспечить авторитет и юридическую силу контракта.

Особенности коммерческих контрактов в современном русском языке

Коммерческие контракты (в частности, договоры купли-продажи), принадлежа к жанру высокостандартизированных юридических текстов, характеризуются комплексом лингвопрагматических особенностей. Эти особенности проявляются не только в строгости лингвистической формы, но и в синтезе коммуникативной интенции и юридического эффекта, реализуемом посредством многомерных прагматических стратегий. Проведенный анализ позволяет идентифицировать следующие ключевые характеристики:

(а) Нормативность и лингвистическая регламентация

Лексический уровень: используется множество юридических терминов (таких как обязан, должен, ответственность), которые имеют обязательную семантику и проясняют границы между правами и обязанностями. Использование этих слов может напрямую оговаривать ответственность за поведение и избегать двусмысленности.

Грамматический уровень: системное применение фиксированных синтаксических моделей (в т.ч. пассивных конструкций и условных предложений) может повысить объективность и нормативную силу текста. Например, страдательный залог может ослабить субъективность и подчеркнуть не подлежащий обсуждению характер процесса.

(б) Целенаправленность

Превентивные стратегии: применение прагматической пресуппозиции для предупреждения и регламентации потенциальных рисков (форс-мажорные оговорки: «Стороны признают возможность... непреодолимой силы...»).

Стратегии точности: эксплицитные количественные дефиниции и качественные стандарты для элиминации интерпретационной вариативности.

(в) Межкультурная адаптивность

Использование унифицированной терминологии: интеграция общепризнанных международных регулятивов (ИНКОТЕРМС-2000, FCA, CPT) гармонизирует правовое поле, нивелируя различия национальных правовых систем (на примере России и Китая).

Учет культурно-специфичных конвенций: осознание различий в коммуникативных приоритетах: российская практика подчеркивает первичность детализированного письменного соглашения («Все изменения действительны лишь в письменной форме»), тогда как китайский контекст исторически уделяет больше внимания фактору доверия. Компенсация этих различий требует сверхдетализации формулировок и явного прописывания всех механизмов взаимодействия.

Принципы составления эффективных договоров

Анализ микроуровневых (лингвистические средства) и макроуровневых (дискурсивные функции) аспектов позволяет сформулировать стратегии разработки эффективных договоров:

(а) Точность и стандартизация лингвистического инструментария

Приоритет терминологической точности: использование юридической лексики с однозначной семантикой для минимизации коллизий толкования.

Проактивная нормативность: механизм пресуппозиции для прогнозирования рисков и интеграции превентивных норм («При просрочке... начисляется пеня 0,1% в день»), создавая юридически безупречные формулировки.

(б) Структура контракта должна быть логически последовательной

Иерархическая структура положений и логическая конвергенция: содержание контракта должно

соответствовать структурированной структуре «общее описание – подписание – краткое содержание» для повышения согласованности и логики между условиями контракта.

Положения о добросовестности, охватывающие весь процесс сделки: контракт должен охватывать права и обязанности по всем аспектам сделки, формировать логику замкнутого цикла и избегать пробелов в исполнении, вызванных отсутствием положений.

(в) Культурно-стилистическая адекватность

Баланс формальности и функциональности: сочетание нормативной императивности с прагматикой делового взаимодействия в соответствии с российскими правовыми ожиданиями.

Стилевой консерватизм: применение пассивных конструкций, условных предложений, исключение эмоциональной лексики для сохранения авторитетности и безусловной обязательной силы договора.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках настоящего исследования установлено, что прагматический подход – фокусируясь на аспектах языкового воздействия, контекстуальных факторах и функциональном назначении речевых актов – предоставляет ключевой инструментарий для анализа русских коммерческих контрактов. На микроуровне системное применение создает точность, однозначность и нормативность договорных формулировок. На макроуровне интеграция принципов обеспечивает баланс между юридической императивностью и оперативной эффективностью договора.

Таким образом, правильное использование выявленных прагматических особенностей выступает ключевым условием минимизации правовых коллизий, упреждения коммуникативных сбоев и обеспечения долгосрочной устойчивости трансграничных сделок.

Список литературы / References

1. *Morris C.W.* Foundations of the Theory of Signs [A]. In Writings on the General Theory of Signs [C]. Mouton, The Hague, 1971.
2. *Шокирова Х.Н.* Суть прагматики / Х.Н. Шокирова // Экономика и социум. – 2021. – № 1-2. – С. 743-746.
3. 沈家煊. 我国的语用学研究[J]. 外语教学与研究, 1996 (01): 1-5.
4. 戴佩君. 俄语社交指示的语用研究[D]. 北京: 北京外国语大学, 2023.
5. *Ван Ю.* Навыки китайско-русского перевода в межкультурных деловых переговорах / Ю Ван // Интерактивная наука. 2023. № 10 (86). С. 83-84.
6. *Каменский М.В.* Когнитивное исследование дискурсных маркеров: от этимологии к прагматике / М.В. Каменский // Наука. Инновации. Технологии. – 2012. – № 2. – С.100-105.