

阿拉伯语经贸谈判与口译

التفاوض بلغة الضاد

في التجارة والاقتصاد

授课教师: 杨言洪

价格条款谈判 (二)

التفاوض في شروط الأسعار(ب)

案例一：中国从阿联酋进口化肥价格谈判

案例二：中国鞋厂与某阿拉伯佣金商的价格谈判



价格谈判的技巧

- 围绕产品质量、交易数量及国际市场价格影响，进行讨价还价；
- 对价格条款作出明确全面的规定；
- 依照惯例，合理使用佣金及折扣；
- 了解谈判对象国特殊习惯。

أسماء الشهور في التقاويم والسريانية والهجرية والصينية

罗马历、古叙利亚历、伊斯兰历、中国农历月份名称

التقويم الصيني	التقويم الهجري	التقويم السرياني	التقويم الروماني
中国农历	伊斯兰历	古叙利亚历	罗马历
一月	محرم	كانون الثاني	يناير
二月	صفر	شباط	فبراير
三月	ربيع الأول	آذار	مارس
四月	ربيع الآخر	نيسان	إبريل
五月	جمادى الأولى	أيار	مايو
六月	جمادى الآخرة	حزيران	يونيو
七月	رجب	تموز	يوليو
أغسطس	شعبان	آب	أغسطس
سبتمبر	رمضان	أيلول	سبتمبر
أكتوبر	شوال	تشرين الأول	أكتوبر
نوفمبر	ذوالقعدة	تشرين الثاني	نوفمبر
ديسمبر	ذو الحجة	كانون الأول	ديسمبر

主要阿拉伯国家货币

黎巴嫩镑	الليرة اللبنانية
叙利亚镑	الليرة السورية (الجنيه السوري)
约旦第纳尔	الدينار الأردني
伊拉克第纳尔	الدينار العراقي
科威特第纳尔	الدينار الكويتي
巴林第纳尔	الدينار البحريني
阿联酋迪尔汗	الدرهم الاماراتي
沙特里亚尔	الريال السعودي
卡塔尔里亚尔	ريال قطر
埃及镑	الجنيه المصري
苏丹镑	الجنيه السوداني
摩洛哥迪尔汗	الدرهم المغربي
利比亚第纳尔	الدينار الليبي
也门里亚尔	الريال اليمني
阿曼里亚尔	الريال العماني

案例一：中国从阿联酋进口化肥价格谈判（阿文）

الصيني: سيد محمد، أرجو أن تعرض علينا عرضا ثابتا.
العربي : طيب، نعرض كالاتي : ثلاثمائة وعشرة دولارات للطن الواحد، تسليم البضاعة على ظهر
الباخرة بميناء جبل علي في الامارات العربية المتحدة، أعتقد أنك قد لاحظت أن
سعرنا المعروض أقلّ من أسعار الأسواق الدولية في وقتنا هذا.
الصيني: ربما لا أستطيع أن أوافق على رأيك، لأننا قد تلقينا عروضاً من مصادر أخرى، فتعلم
حضرتمكم أننا نعتمد بشكل رئيسي على منتجاتنا في تغطية حاجة السوق المحلية، وقد
تطورت صناعة الكيماويات في بلدنا تطورا سريعا، وقد إزداد حجم الانتاج المحلي في
السنوات الأخيرة، لذا، فلا نستورد الأسمدة الكيماوية إلا بقدر محدود، اذا كان السعر
معقولا.
العربي : طيب، فما هو السعر المنافس في رأيك؟

الصيني: إننا نتعامل على أساس المصالح المتبادلة، لذا أقترح أن يكون السعر مائتين وتسعين دولارا أمريكيا، تسليم البضاعة في ميناء جبل علي.

العربي : للأسف الشديد، فان بين عرضنا وعرضكم فارقا كبيرا جدا، من الصعب أن نقبل سعركم المطلوب.

الصيني: يا سيد محمد، ان معاملاتكم واسعة، فغنى عن البيان ان سعر العرض المعاكس مئاً ليس سعرا بلا أساس منطقي، إنما هو مطابق لأسعار السوق الدولية.

العربي : لا أدري كيف نكسر الجمود ونتوصل الى الاتفاق، فليتنازل كل مئاً عن نصف موقفه حتى نلتقي في منتصف الطريق، ولا يمكن أن نتقدم الى الأمام خطوة إلا بعد جهودنا المشتركة.

الصيني: سيد محمد، إن السعر الذي طرحناه لكم معقول.

العربي : طيب، ما رأيك أن نقبل سعر العرض المعاكس منكم على ان تقبل الكمية المقترحة مئاً؟

الصيني: كلامك غريب يا سيدي، فما رأيك ان نحلّ مشكلة السعر قبل ان نناقش الكمية، واذا قبلتم
سعرنا، فسنقترح على زبائننا وننصحهم بشراء الأسمدة الكيماوية من شركتكم.

العربي : هل يمكن ان تخبرني الكمية التقريبية المطلوبة؟
الصيني: حوالي خمسين ألف طن.

العربي : جيد، لأجل الصداقة نقبل سعر العرض المعاكس من جانبكم لخمسين ألف طن من الأسمدة
الكيماوية، أي مائتين وتسعين دولارا أمريكيا لطن واحد، تسليم البضاعة على ظهر الباخرة
بميناء جبل علي.

الصيني: أشكركم على جهودكم المبذولة، كما نقدر تعاونكم في إنجاح هذا التفاوض، وأرجو أن تكون هذه
الصفقة مثالية للتعاون بيننا في المستقبل.

العربي : أرجو أن نتعاون فيما بعد بشكل مستمرّ.

الصيني: شكرا جزيلا.

案例（1）参考译文

中方：穆罕默德先生，我希望你给我们报实盘！

阿方：好的，我们的报盘如下：**310**美元一吨，阿联酋阿里山港船上交货。我想你已看到我们的报价低于目前国际市场价格。

中方：我不同意你的意见，因为我们已经接到来自其它各地的报盘。阁下知道，我们主要靠自己的产品满足国内市场需求，近年来我国化学工业发展迅猛，生产规模扩大。为此，只有在国外化肥价格合适时，我们才少量进口。

阿方：你认为有竞争力的价格是什么？

中方：我们是在互利的原则下进行交易，因此我建议价格应为**290**美元，阿里山港交货。

阿方:非常抱歉,我们的报盘与还盘之间差别甚大,我们很难接受你们要求的价格。

中方:穆罕默德先生,我们的业务广泛,不用说,我们的还盘价不是毫无根据的,它同国际市场价格相吻合。

阿方:我不知道如何打破僵局,达成一致。我看就让我们各方均在自己的立场上作一半让步,以便在途中相遇。我们前进的每一步都要靠我们双方共同努力。

中方:穆罕默德先生,我们提出的价格是很合理的。

阿方:好吧,我们接受你的还盘价,但条件是接受我们提出的数量,你看如何?

中方:你的话有点离奇了,在讨论数量之前应先解决价格问题。假如你们接受我们的价格,我们将建议及劝说我们的客户购买贵公司化肥。

阿方：能告诉我需求量大约有多少吗？

中方：约50000吨左右。

阿方：好吧，为了友谊，我们接受贵方50000吨化肥的还盘价，即每吨290美元，阿里山港船上交货。

中方：很高兴我们能达成这笔交易。感谢你们作出的努力，赞赏你们为促进谈判成功表现出的合作态度。希望这笔交易能成为我们今后合作的范例。

阿方：希望我们以后继续合作。

中方：非常感谢！

案例二：男式棉质衬衫业务谈判

某阿拉伯佣金商与中国某鞋厂，就中方向阿拉伯国家出口运动鞋进行谈判，谈判涉及数量、报价、佣金及折扣等内容。

أجرى تاجر العمولة العربي مفاوضات مع أحد مصانع الأحذية الصينية حول الكميات وسعر المعروض والحمولة والحسم بشأن تصدير الصين الأحذية إلى الدولة العربية.

العربي : كميتنا المطلوبة تتوقف الى حدّ كبير على الأسعار، إذا كانت أسعاركم رخيصة ومعقولة ومناسبة، فسنشترى كميات كبيرة، أما إذا كانت الأسعار غالية مرتفعة غير منافسة، فلا يمكننا ان نشترى منكم إلا كمية قليلة فقط، فأقترح ان نتناول البحث في الأسعار أولاً.

الصيني: طيب، نحن مستعدون لحسم اثنين بالمائة من أصل الأسعار المعروضة، إذا كانت طلباتكم كبيرة.

العربي : قد ذكرت لكم ان أسعاركم مرتفعة جداً، فهذا لا يعني انها ترتفع عن المستوى المعقول بمقدار اثنين أو ثلاثة بالمائة فقط.

الصيني: ما هي النسبة المعقولة في رأيك؟ هل يمكن ان تذكر لنا النسبة التقريبية التي تراها معقولة؟

العربي : من أجل ان نتفق على هذه الصفقة، أرى ان الحسم المعقول يجب ان يكون نحو عشرة بالمائة.

الصيني: إذا كان رأيكم هذا ثابتاً ونهائياً، فلا مجال لمواصلة الجلسة، كيف تطلب منا الحسم بمقدار عشرة بالمائة؟ هذه النسبة كبيرة جداً، ولا يمكننا ان نقبلها اطلاقاً.

العربي : قد درست أسعاركم المعروضة بدقة، فأعرف ما هي الأسعار المناسبة لأسواقنا ويقبلها عملائنا.

مع ارتفاع سعر المواد الصيني: عليك ان تعرف ان لا شيء ثابت في العالم، فارتفعت أجرة النقل والشحن وتكاليف الانتاج الأولية عما في السنة الماضية، فكل هذه الأسباب الهامة أدت الى ارتفاع أسعار البضاعة. العربي : ومع ذلك، اذا كانت الأسعار ترتفع بنسبة ضئيلة، فالأمر هين ومعقول، ولكن في الواقع ارتفعت عشرة بالمائة، فلا تستطيع قبولها. الصيني: ولا يمكننا ان نقبل تنزيل عشرة بالمائة على أسعارنا المعروضة أيضا، كما قلت لك ان كل شيء أصبح غاليا في الدنيا.

العربي : طيب، أريد تنزيل تسعة بالمائة على الأسعار.

الصيني: لا يا سيدي، سنتعرض لخسارة كبيرة.

العربي : أقصد تنزيل أربعة بالمائة للحسم ، وخمسة بالمائة للعمولة على إجمالي قيمة الصفقة.

الصيني: هذا في حقيقة الأمر يعني اننا سنخفض تسعة بالمائة عن السعر الأصلي، نفس المعنى، فهذا مستحيل كما قلت.

العربي : اذن، ثمانية بالمائة.

الصيني: لا، حتى هذا لا يمكن.

العربي : اذن، ماهي النسبة التي يمكن ان تخفضها؟

الصيني: خمسة بالمائة كحدّ أقصى.

العربي : يا صديقي الحميم، أنت بخيل جدا، هل تريد ان أستورد البضاعة منكم دون ان أحصل على ربح؟

الصيني: لا يا سيدي، لا أصدق كلامك، إذا كان العمل دون ربح، فلماذا يشتري منّا الزبائن الآخرون نفس البضاعة؟

العربي: ربح قليل بالنسبة لي، فارفع النسبة قليلا حتى نتفق!

الصيني: ما هي الكمية المطلوبة؟

العربي: عشرون ألف دزينة من الأحذية الرياضية المختلفة.

الصيني: إذا كنت تضاعف الكمية منها، فسنفكر في التخفيض.

العربي: كم تعطيني إذن؟

الصيني: ستة بالمائة.

العربي: يا سلام، أضاعف الكمية وأنت فقط تزيد واحدة بالمائة، لا أقبل إلا ثمانية بالمائة.

الصيني: خلاص، من أجل حصولك على الأرباح الأوفر نعطيكم سبعة بالمائة على ان تكون خمسة منها للعمولة والاثنين للحسم ، هذا آخر كلام.

العربي: طيب، لا أريد الكلام الكثير، فاقبل رأيكم.

الصيني: دعنا نكمل التفاوض بعد قليل.

العربي: تحت أمركم، كذلك اني في الحاجة الى دورة المياه.

案例（2）参考译文：

阿方：我们的数量在很大程度上取决于价格，如果价格便宜、合理，我们将大量订货；如果价格昂贵、不合理，我们只能从贵方定购少量的货。因此，我建议我们还是先研究价格。

中方：好吧，如果你们的订单大，我们可以考虑在报价的基础上下调**2%**。

阿方：我已经说过，你们的价格太高，这并不意味着价格水平仅高**2%**或**3%**。

中方：在你看来，合适的比例是多少呢？你可以提出你认为合适的大概比例吗？

阿方：为达成交易，我认为合理的折扣应为**10%**左右。

中方：如果这是你们的最后意见，我们就没有继续谈下去的必要了。你怎么会要求**10%**的折扣呢？这个比例实在太大了，我们不可能接受。

阿方：我仔细研究了你们的报价，我了解什么是适合我们市场及我的客户可接受的价格。

中方：你应该知道，世界上没有一成不变的事物。同去年相比，陆、海运费上涨了，原材料价格上涨了，生产成本也随着上涨了，这些都是使商品价格提高的重要原因。

阿方：尽管如此，假如你们的价格只是上涨一点儿，还是合乎情理的，可是实际上涨了**10%**，我就不能接受了。

中方：我们也不能接受在原报价基础上降低**10%**。如我所说，在这个世界上所有的东西都变昂贵了。

阿方：好吧，我就要求降**9%**。

中方：这也不行，我们的损失太大了。

阿方：我是说降价**4%**，另外再从这笔交易的总值中拿取**5%**的佣金。

中方：这实际上就是我们在原报价基础上降低**9%**，是同一个意思，这不可能。

阿方：那么，就降**8%**。

中方：不行，这个比例也不行。

阿方：那么，你们能降的比例是多少？

中方：最多降**5%**。

阿方：我亲爱的朋友，你也太吝啬了，你想让我无利可图，白白忙活吗？

中方：不是这样的，我不信你的话，假如无利可图，为什么其他客户会从这里买进同一商品呢？

阿方：对我来说，利润很小。你再提高一点儿，以便我们成交。

案例二：中国鞋厂与某阿拉伯佣金商的价格谈判

中方：你要进口多少数量？

阿方：两万双运动鞋。

中方：如果数量能翻倍，我将考虑降价。

阿方：那么，你能降多少？

中方：**6%**。

阿方：天呀！我把数量翻倍，你才增加**1%**，我不能接受，我接受**8%**。

中方：算了，为了让你获利更多，我们给你**7%**，即**5%**的佣金，**2%**折扣，这是最后的话了！

阿方：我也不想再为此多费口舌了，我接受了。

中方：过一会儿我们再继续谈吧！

阿方：一切听你的，我正想去卫生间。

课后作业

الواجبات المنزلية

1. جرت المفاوضة بين تاجر إماراتي ومندوب إحدى شركات المعادن والفلزات الصينية حول سعر المعروض سعر المعروض المعاكس والكميات طريقة التسليم بشأن تصدير الشركة الصينية إلى الإمارات الفسفات، فمثل مع زملائك هذه المفاوضة.

一位阿联酋客商与中国某矿产公司代表就该公司向阿联酋出口磷酸盐业务的报价、还盘、数量以及交货方式进行了谈判。

请与你的同学模拟这次谈判。

2. جرت المفاوضة بين تاجر عماني ومندوب إحدى شركات المنتجات المحلية والحيوانية الصينية حول شروط الأسعار حول شروط الأسعار بشأن تصدير الشركة الصينية إلى سلطنة عمان الشاي الأسود، فمثل مع زملائك هذه المفاوضة.

一位阿曼客商与中国某土产畜产公司代表就该公司向阿曼出口红茶业务的价格条款进行了谈判。

请与你的同学模拟这次谈判。