

# 阿拉伯语经贸谈判与口译

## التفاوض بلغة الضاد في التجارة والاقتصاد

授课教师：杨言洪

# 合同条款综合谈判

## التفاوض العام في شروط العقد

案例一：拖拉机出口业务谈判

案例二：电视机出口业务谈判



# 谈判前的准备

- 1- 选配参加谈判的人员；
- 2- 选择目标市场；
- 3- 选择交易对象；
- 4- 制定商务谈判方案。

## 实质利益谈判法的四个基本原则

- 人，指的是将人与问题分开，即在谈判中，谈判者要将人的因素与谈判具体利益因素分开；
- 利益，指的是注重利益而非立场，即在谈判中，谈判者应将谈判集中于双方所关心的利益因素，而不是表现的立场；
- 方案，指的是创造各种选择方案，即在谈判中，谈判者应该为了共同的利益创造各种可供选择的解决方案，以便他们从中选择对双方最有利的方案；
- 标准，指的是坚持使用客观标准，即在谈判中，谈判者如果遇到相互彼此冲突的利益，应用客观标准来衡量并划分彼此的利益范围。

# 实质利益谈判法的三个阶段

- (一) 第一阶段：分析阶段（analysis stage）
- (二) 第二阶段：策划阶段（planning stage）
- (三) 第三阶段：讨论阶段（discussion stage）

# 谈判涉及的主要内容

- 价格 (سعر)
- 数量 (كمية)
- 支付方式 (طريقة الدفع)
- 交货方式 (طريقة التسليم)
- 不可抗力 (القوة القاهرة)
- 包装条款 (شروط التعبئة)
- 运输条款 (شروط الشحن)
- 交货期 (موعد التسليم)
- 索赔、保险及仲裁 (التعويض، التأمين والتحكيم)

## 案例一：拖拉机出口业务谈判（阿文）

الصيني: ما رأيك في عرضنا الذي قدمناه لكم أمس؟

العربي : ان سعركم مرتفع كثيرا، يصعب علينا ان نقبله، أرجو ان تعيدوا النظر فيه وتخفيضه الى المستوى المعقول.

الصيني: طيب، يمكن ان نخفض خمسة بالمائة عن هذا السعر لأجل الصداقة بيننا.

العربي : يا سيدي العزيز، أنا مسرور بذلك، ولكن ما زال هناك فرق كبير بين أسعارنا، وممارسة التجارة هي تقاسم الأرباح، فأرجو ان تفكروا في مصلحتنا أيضا، واذا قبلنا سعركم هذا، فليس هناك أي ربح لنا، سنضطرّ الى تخزين البضائع في المستودع.

الصيني: قدمنا السعر بعد مراجعة أسواقنا الداخلية، واذا كنتم لا توافقون على سعرنا، فلا يمكن ان نصدر البضاعة بسعر أقل مما لو سوقناها في سوقنا المحلية، والا فسنعرض للخسارة.

العربي : بكل صراحة، أحبّ ان أتعاون معكم.  
الصيني: طيب، دعني أحسب بدقة وأخذ رأي مديرنا العام.  
( بعد عشر دقائق )

العربي : هناك خبر سارّ؟

الصيني: نعم يا سيدي، قد تكلمت مع المدير وأقنعتَه بالتخفيض الثاني الاستثنائي باعتباركم صديقا قديما لنا، فقد خرقتنا عادتنا بحيث نخفض لكم عشرة بالمائة عن سعرنا الأساسي.

العربي : شكرا جزيلًا على تخفيضكم.

الصيني: أريد ان نثبتّ السعر المثقّ عليه، خمسة عشر جرّارًا مواصفاتها الفنية كما وردت في بيانها، وكل جرار مع قطع الغيار اللازمة بأحد عشر ألف وخمسمائة دولار أمريكي على سعر سيف بميناء جدة السعودية، وتخفيض عشرة بالمائة عن كل جرار من هذا السعر.



العربي : عندي ملاحظة لو سمحت!

الصيني: ماهي؟ تفضل!

العربي : هل يكتب كل هذا على العقد؟

الصيني: نعم، هل هناك مانع؟

العربي : هل يمكنك ان تكتب على العقد السعر الصافي، أي السعر بعد التخفيض؟ ولا يذكر هذا الحسم فيه.

الصيني: لماذا؟

العربي : من أجل تقليل الرسوم الجمركية في بلدنا.

الصيني: فهمت ذلك، سنرسل لكم فاتورة شكلية مكتوب عليها سعر صاف بعد الحسم، فما رأيك في ذلك؟

العربي : لا بأس فيه، ومتى ترسل لنا هذه الفاتورة؟

الصيني: سنرسلها اليك بعد شحن البضاعة على طول، أي نرسلها مع بوليصة الشحن.

العربي : جيد، اتفقنا على ذلك.  
الصيني: لنر الشروط الأخرى حتى نتفق عليها.  
العربي : أهمّ شيء بالنسبة لي هو السعر، وغيره ليس مهمًا.  
الصيني: من الضروري ان أبيّن لك حتى نتجنب حدوث ما لا يرضينا أثناء تنفيذ العقد.  
العربي : طيب، تفضل، أسمع منكم.  
الصيني: عن تعبئة قطع الغيار، نضعها في صندوق خشبي متين.  
العربي : يجب ان يكون الصندوق مقاوما للرطوبة والصدأ والاضطراب، حتى لا تتعرض اللوازم الملحقة للتلف.  
الصيني: كن مطمئنًا يا سيدي، فكل قطعة ملفوفة بالأوراق الزيتية نضعها في هذه الصناديق المتينة القوية.

العربي : متى يكون موعد الشحن؟  
الصيني: لا يتأخر عن سبتمبر هذا العام على كل حال.  
العربي : موافق.

الصيني: شرط الدفع كما إتفقنا عليه أمس، أي يجب ان تفتح الاعتماد قبل موعد الشحن بثلاثين يوماً.

العربي : قد وافقت على ذلك أمس.

الصيني: أودّ ان أضيف الى ذلك عبارة الا وهي: تستمرّ مدّة صلاحية الاعتماد لغاية خمسة عشر يوماً بعد الشحن حتى يكون لدينا وقت كاف لاعداد أوراق الشحن اللازمة، وتسليمها الى البنك الصيني وتحويلها منه الى بنك الاعتماد في بلدكم بسرعة.

العربي : لا مانع، سأفعل على طلبكم.

الصيني: أما شروط الفحص والتعويض.....

العربي : أثق بأن جودة بضاعتكم ممتازة، فلا يمكن ان يحدث ما لا يرضينا.

العربي : أثق بأن جودة بضاعتكم ممتازة، فلا يمكن ان يحدث ما لا يرضينا.  
الصيني: يا سيدي، عليّ ان أوضح لك ذلك. فاذا حدثت بين طرفينا مشكلة أو منازعة، يجب علينا ان نرفعها الى لجنة تحكيم التجارة الخارجية التابعة لمجلس تنمية التجارة الدولية في الصين للفصل فيها.

العربي : تحت أمرك، أظنّ ان هناك لا حاجة الى المحكمة، علينا ان نحلّ كل مشكلة قد تحصل بيننا عن طريق المشاورة الودية.

الصيني: هذا ما أتمناه.

العربي : متى نوقع العقد؟

الصيني: بعد غد، هل الموعد مناسب لك؟

العربي : هل يمكن ان نوقع غدا؟

الصيني: عفوا يا سيدي، سأعدّ العقد غدا، وهذا يحتاج الى بعض الوقت.

العربي : طيب، سأتي صباح بعد غد.

## 案例一(参考译文)

中方：你对我们昨天给你的报盘有何意见？

阿方：你们的报价太高了，我们难以接受。希望能重新予以考虑，把价格降至合理的水平。

中方：好吧，为了我们之间的友谊可以在这个价格的基础上降低5%。

阿方：亲爱的先生，我对此很高兴。可是我们双方的价格之间仍有很大距离。经商就是买卖双方分享利润，希望你们也考虑一下我们的利益。假如我们接受你们的这种价格，我们便无利可图，只有把货物存入仓库。

中方：我们的报价是在参考了国内市场情况后报出的。如果你们不接受我们的价格，我们也不能以低于国内市场的价格出口，否则我们将蒙受损失。

阿方：说老实话，我很想同你们合作。

中方：好吧，让我再仔细计算一下，听听总经理的意见。

(10分钟后)

阿方：有好消息吗？

中方：是的，我已同经理谈过了，并且说服了他。考虑到你是我们的老朋友，我们给你第二次降价，破例在原价基础上降低10%。

阿方：对你们的降价深表感谢。

中方：我想对我们谈妥的价格确定一下。15台拖拉机，技术规格详见说明书，每台配有必要的零件，沙特吉达港到岸价1150美元一台，在此价格基础上每台降低10%。

阿方：我有一个想法。

中方：什么想法？

阿方：你说的这些都写在合同上吗？

中方：是的，你对此有何意见？

阿方：你可以在合同上只写净价，也就是降价后的价格，而不在合同里显示出折扣吗？

中方：为什么？

阿方：为了减少海关关税。

中方：我明白了。我们给你净价的形式发票，你看怎样？

阿方：可以，你什么时候把这种发票寄给我们呢？

中方：在发货之后连同提货单（副本）一起寄给你们。

阿方：好的，我们就这样说定了！

中方：下面让我们看看其它条款，以便也达成一致。

阿方：对我来说价格是最重要的，其它条款均无关紧要。

中方：对其它条款我必须向你讲明，以避免在执行合同时发生令我们双方不愉快的事情。

阿方：那你就说吧，我听着。

中方：关于零件的包装问题，我们把它放在结实的木箱里面。

阿方：木箱要防潮、防锈、防震，这样零配件才能不受损坏。

中方：放心吧！每个零件均用油纸包裹后放在坚固的木箱里。

阿方：什么时候发货？

中方：无论如何，发货期不会迟于今年9月份。

阿方：我接受。

中方：关于支付条款，昨天我们已经谈妥，你们应在发货前30天开出信用证。

阿方：是的，对这一点我昨天就已经同意了。

中方：我想在此处加一句话，这句话是“信用证有效期至装船后的15天为止”。这样便于我们有足够的时间准备必要的装运文件，把这些文件交到中国银行，再由银行尽快寄往开证行。

阿方：没问题，我照你们的要求去做。



中方：至于商品检验和索赔条款……

阿方：我相信你们的商品质量上乘，不会发生令人不愉快的事情。

中方：先生，我必须向你讲清楚，一旦在我们之间发生问题或纠纷，我们应把它提交中国贸促会对外贸易仲裁委员会进行裁决。

阿方：一切由你。我想没必要提交法庭，我们应该通过友好协商的方式解决可能发生的问题。

中方：这也是我们所希望的。

阿方：我们什么时候签合同？

中方：后天，这个时间合适吗？

阿方：明天可以签约吗？

中方：对不起，我明天要准备合同，这需要时间。

阿方：好吧，我后天上午来。

## 案例二：电视机出口业务谈判

中国一家电子产品公司与一位埃及商人就中国公司向埃及出海口电视机业务的价格、支付、运输、交货、包装、保险等条款进行谈判

أجرى مندوب إحدى شركات المنتجات الإلكترونية الصينية مفاوضات مع تاجر مصري حول شروط السعر وشروط الدفع وشروط الشحن والتسليم وشروط التعبئة وشروط التأمين بشأن تصدير الصين التلفزيون المولن إلى مصر.

# 课后作业

## الواجبات المنزلية

1. أجرى مندوب إحدى شركات الملابس والنسيج الصينية مفاوضات مع إحدى الشركات التجارية اليمنية حول شروط السر وشروط الدفع وشروط الشحن والتسليم وشروط التعبئة وشروط التأمين بشأن تصدير الشركة الصينية ملابس الأطفال إلى اليمن. مثل مع زملائك هذه المفاوضات

某中国纺织品公司业务代表与一家也门公司就中国向也门出口童装的业务的价格、支付、运输、包装、保险等条款进行了谈判。

请与你的同学模拟这次谈判。