

# 阿拉伯语经贸谈判与口译

## التفاوض بلغة الضاد في التجارة والاقتصاد

授课教师：杨言洪



對外經濟貿易大學

## 第十一章：进口业务综合谈判

الباب الحادي عشر التفاوض العامّ في عمليات الاستيراد

### 主要授课内容

案例：进口磷酸盐综合业务谈判



# 进口合同履行

- 以FOB贸易术语合同为例
  - 开立信用证
  - 派船接运货物
  - 投保货运险
  - 审单和汇兑
  - 报关和纳税
  - 验收和拨交货物



# 进口合同履行：开立信用证

- 填写信用证申请书
- 办理押金手续
- 合理判断改证情况：  
常见修改内容：展延装运期和信用证有效期、变更装运港口等。



## 案例：进口磷酸盐综合业务谈判 التفاوض العام في عمليات الاستيراد

العربي : نشكركم أولا وقبل كل شيء على دعوتكم لنا لزيارة الصين، نأمل ان نتبادل وجهات النظر بكل صراحة، حتى نتوصل بمفاوضاتنا الى نهاية مثمرة.

الصيني: بعثنا في العام الماضي وفدا تجاريا لزيارة بلدكم، وقد حظي بالضيافة الكريمة من قبل شركتكم خلال زيارته، وتعارفنا جيدا واصبحنا أصدقاء قدماء، أوافق على رأيكم، فخير لنا ان نفرغ ما في جعبتنا، ونتبادل الآراء بصراحة وبدون لفّ ودوران.

العربي : أنت قلت ما أريد ان أقوله، طيب، فلنعد الى الموضوع، فكانت الكميات المسوّقة لمنتجات اليابان من الفوسفات في السنة الماضية تفوق الكميات المسوّقة لمنتجاتنا كثيرا، نريد في العام الحالي ان نتفوق على اليابان، لذا، فكان عرضنا لكم أقلّ بكثير مما في السنة الماضية، أعتقد انكم قد وجدتم بلا شك ان سعرنا المعروض منافس.

## 案例：进口磷酸盐综合业务谈判 的谈判在一般操作中的案例

الصيني: يوسفنا كثيرا انكم قد تأخرتم في هذه المنافسة، لأن الحال قد تغيرت، وقد أصبح سعركم المعروض رقما في التاريخ، فلا يمكن ان يكون أساسا للمفاوضة اليوم.

العربي : قد مارسنا هذا العمل منذ مدة طويلة، أعرف ان سعرنا المعروض على الصين أقلّ سعر في الأسواق الدولية على الاطلاق، لكونها دولة مستوردة ذات قوة شرائية كبيرة، كما تعتبر أكبر المشترين عندنا.

الصيني: نعم، ان الصين دولة زراعية وتستورد من الخارج كل عام كميات هائلة من الفوسفات الى جانب الأسمدة الكيماوية أو اليوريا، ونودّ ان نستوردها من بلدكم، الا ان سعركم المعروض علينا أعلى بنسبة كبيرة من سعر منافسيكم، لذلك يتدمر زبائننا كثيرا ويطالبوننا بتقليل الاستيراد منكم، وتحويل الاستيراد من مصادر أخرى.

## 案例：进口磷酸盐综合业务谈判 التفاوض العام في عمليات الاستيراد

العربي : فما رأيكم في الأسعار؟

الصيني: هناك مسافة بعيدة، فلا معنى اذا طلبنا من الزبائن ان يتنازلوا عن السعر في مثل هذه الحالة، وأنت تعرف ان المنتجات لا يمكن ان تعجب الزبائن إلا اذا كانت أسعارها منافسة.

العربي : على كل حال، أرجو ان تصارحنى برأيكم في السعر في الوقت الحاضر، لكي نتجنب عملية المساومة ونتوصل الى اتفاق على هذه الصفقة بسرعة.

الصيني: ان الزبائن ليسوا مستعدين لتقديم العرض المعاكس، الا اذا كان سعركم المعروض أقل، فالمنافسة كما تعرف شديدة جدا، نرجو ان تبذلوا أقصى جهودكم لتخفيض السعر الحالي.

## 案例：进口磷酸盐综合业务谈判 التفاوض العام في عمليات الاستيراد

العربي : لكن، هذا أفضل سعر يمكن ان نعرضه عليكم، فنرى ان هذا السعر أقلّ سعر، ننتظر سعركم المعقول اذا ظننت سعرنا غير مناسب.

الصيني: ماذا تقصد بالسعر المعقول؟

العربي : أقصد انه لا يقلّ عن تكاليف الانتاج، فان المشتري يحاول دائما ان يشتري البضاعة بأقلّ سعر، بينما يحاول البائع ان يبيع بأعلى سعر، فان هذا الأمر شيء طبيعي في التجارة، فالكل يفكر في مصلحته الخاصة، فاذا كانت الصفقة خاسرة بكل تأكيد، فلا أحد يريد ان يمارسها.



## 案例：进口磷酸盐综合业务谈判 التفاوض العام في عمليات الاستيراد

الصيني: معك حقّ، ذكرت قبل قليل انكم تحاولون المنافسة مع الشركات اليابانية وتتلهفون على الفوز بهذه المسابقة، لكن تصرّون على السعر المرتفع، ولا تريدون ان تتقدموا الى الأمام بخطوة واحدة، فاذا واصلنا الجلسة بهذا الشكل، فلا يمكن ان نصل الى نهاية ذات جدوى.

العربي : لنجد طريقة لحلّ فارق السعر، هل يمكن ان تذكر لنا الكمية التقريبية التي ستشترونها؟ هذا سيساعدنا على حساب الأسعار حتى تكون لصالحكم، فكلّما ازدادت الكمية نقصت الأسعار حسب العرف التجاري.

## 案例：进口磷酸盐综合业务谈判 التفاوض العام في عمليات الاستيراد

الصيني: تحديد الكمية يتوقف على الأسعار، اذا كانت أسعاركم منافسة، يمكن ان نشترى كمية مضاعفة، والا فربما لا تحصلون على نصيبكم في سوقنا.

العربي : أعرف انك ستتخذ الكمية وسيلة في المنافسة، لكن، يجب ان نحدّد الأسعار بعد ان عرفنا الكمية، فان السعر الممتاز مبنيّ على الكمية المناسبة.

الصيني: يمكن ان تعرضوا السعر من جديد حسب قدرتكم في إعداد البضاعة، وقد أعطيناكم هذه الفرصة، أرجو ألا تفوتكم.

العربي : أعطني الوقت ودعني أتشاور مع زملائي، أقترح ان نواصل الجلسة صباح غد.

## 案例：进口磷酸盐综合业务谈判（中文）

阿方：首先感谢你们邀请我们访问中国，希望我们能相互坦诚地交换意见，使我们的谈判富有成效。

中方：去年我公司派遣贸易小组访问了贵国，访问期间受到贵公司的热情款待。现在我们大家互相都很了解，成了老朋友。我同意你们的看法，最好让我们畅所欲言，坦率地、直截了当地交换意见。

阿方：你说了我想说的话，好吧，让我们回到要谈的话题，去年日本生产的磷酸盐销量大大超过我们产品的销量，我们想在今年超过日本公司，因此我们的报盘比去年低了许多，毫无疑问，我想你们也会感到我们的报价很有竞争力。

## 案例一：进口磷酸盐综合业务谈判（中文）

中方：很遗憾，在这场比赛中你们已落后了很多，情况已经发生变化，你们的报价已成历史数字，它不能成为我们今天谈判的基础。

阿方：我们从事这项业务已有很长时间了，我知道我们对中国的报价绝对是国际市场上的最低价，因为中国是购买力很强的进口国，也是我们最大的买主。

中方：是的，中国是个农业大国，每年除了从国外进口化肥，还进口磷酸盐，客户颇有微词，要求减少从贵方进口，改从其它渠道进口。

## 案例：进口磷酸盐综合业务谈判（中文）

中方：你说的合理价格指什么？

阿方：我是指不低于生产成本的价格。买方往往是想买到最低价的商品，卖方是想以最高价出售，这是贸易中很正常的事，任何一方都应考虑自己的利益，假如一笔买卖肯定赔钱，没有任何人肯做这种买卖。

中方：说得不错。你刚才说要同日本公司进行竞争，渴望在这场比赛中取胜，可是你又坚持高价，不想向前迈进一步，我们再这样继续谈下去的话，也不会有什么结果。

## 案例：进口磷酸盐综合业务谈判（中文）

阿方：你们对价格有什么意见？

中方：相差很远，在这种情况下客户对价格作出一些让步毫无意义。客户喜欢购买的是价格具有竞争力的产品。

阿方：无论怎样，我希望告诉目前的价格，以便我们避免讨价还价，成交这笔交易。

中方：只有在你们的报价比较低的情况下客户才还盘。如你所知，竞争激烈，希望你们最大限度地降低现在价格。

阿方：这是我们向你们报的最优惠价格，是最低价。可谈谈合理价格。

## 案例：进口磷酸盐综合业务谈判（中文）

阿方：让我们共同寻求解决价格差异的办法吧！你能说说要买的大概数量吗？帮助计算一下对你们有利的价格。数量越多，价格越低。

中方：确定数量取决于价格高低，如果你们的价格合适，我们买的数量可能会翻倍。

阿方：我知道你是把数量作为讨价的工具。我们应该在了解数量之后再确定价格，优惠的价格建立在合适的数量上。

中方：你们可以根据你们的供货能力重新报价，我可是给了你们这个机会。

阿方：请给我时间，和同事们商量，明天早上谈。

## 课后作业

1. 我中方一公司与埃及某出口公司就进口挂毯一事进行谈判。请与你的同学模拟这次谈判。



## 课后作业

2、某阿联酋公司拟从中国进口一批童装，现与中国一服装出口公司就进口一事进行谈判。

请与你的同学模拟这次谈判。