

# 第13章

# 商务贸易

## しょうぎょう ぼうえき 商業と貿易

第1章

第2章

第3章

第4章

第5章

第6章

第7章

第8章

第9章

第10章

第11章

第12章

第13章

第14章

## ユニット 1 报价还价

### 😊 经典口语排行榜

これはわれわれのプライスリストです。

这是我们的报价单。

これはわれわれの<sup>のうひんみつ</sup>納品見積もり<sup>しよ</sup>書です。

这是我方交货报价单。

われわれは普通<sup>ふつう</sup>にはオファーを提出<sup>ていしゅつ</sup>します。

通常我们报离岸价。

貴社<sup>きしゃ</sup>の価格<sup>かかく</sup>が去年<sup>きょねん</sup>より20%上がる<sup>あ</sup>ことに  
おどろ  
驚<sup>おどろ</sup>きました。

我很吃惊你们的价格比去年贵了20%。

10%下げる<sup>さ</sup>可能性<sup>かのうせい</sup>がありますか。

有无可能降价10%?

もうちょっとまけてくれませんか。例<sup>たと</sup>えば1  
ダースに20ドルさげ<sup>さげ</sup>ていただきませんか。

能否稍微降点价,如每打降20美元?

ほんとう<sup>ほんとう</sup>はなし<sup>はなし</sup>ですが、これはもっともやすい  
オファーです。

说实话,现在已是最低报价。

とりひき<sup>とりひき</sup>せりりつ<sup>せりりつ</sup>を成立させるために、5%値段<sup>ねだん</sup>をさげ  
ます。

为达成贸易,我们打算降价5%。

### 😊 重点句型要牢记

**1** これはわれわれのプライスリストです。  
这是我们的报价单。

◎これはわれわれのプライスリストです。 这是我们的报价单。

○プライスリスト、报价单,价目表。

外教教你这样说

A: プライスについての情報を提供してくれませんか。 甲: 可否提供给我一些价格信息?

B: はい。これはわれわれのプライスリストです。 乙: 当然。这是我们的报价单。

2 これはわれわれの納品見積もり書です。 这是我方……报价单。

◎これはわれわれのFOB 納品見積もり書です。这是我方船上交货报价单。

◎これはわれわれのCIF 納品見積もり書です。这是我方到岸交货报价单。

○FOB (Free On Board) 船上交货价格, 离岸价格。納品見積もり書、交货报价单

3 普通には、われわれは…でオファーを提出します。 通常我们报……价。

◎普通には、われわれはFOB でオファーを提出します。通常我们报 FOB 价。

◎普通には、われわれはCIFでオファーを提出します。通常我们报 CIF 价。

外教教你这样说

A: FOB とCIF、どちらにしますか。 甲: 你们报离岸价格还是到岸价格?

B: 普通には、われわれはFOB でオファーを提出はす。 乙: 通常我们报离岸价。

4 …に驚きました。 我很吃惊……

◎貴社の価格が去年より20%上がることに驚きました。 我吃惊你们的价格比去年贵了20%。

◎貴社の価格が去年より30%上がることに驚きました。 我很吃惊你们的价格比去年上涨了30%。

◎貴社の価格がほかの会社の2倍することに驚きました。 我很吃惊你们的价格比其他公司几乎贵两倍。

5 …下げる可能性がありませんか。 有无可能降价……?

◎10%さげる可能性がありませんか。有无可能降价10%?

◎5%さげる可能性がありませんか。有无可能降价5%?

◎1ダースに20ドルさげる可能性がありませんか。 有无可能每打降价20美元?

## 小贴士

常用的表示还价的句型除该例句外还有“ちょっとまけてくれませんか?”(能否再稍微降价?)“価額がちょっと高いと思わないんですか?”(您不觉得价格稍高了吗?)“あなたの価額は高すぎると思いますので受け入れられません。”(您的价格太高,我们无法接受。)  
“高すぎますよ。割引をしてくれませんか?”(太贵了,能否打折?)

### 6 もうちょっとまけてくれませんか。たとえば、… 能否再稍微降点价格,比如……

- ◎もうちょっとまけてくれませんか。たとえば、1ダース20ドルさげてくれませんか。能否再稍微降点价,如每打降20美元?
- ◎もうちょっとまけてくれませんか。たとえば、1箱<sup>はこ</sup>に30ドルさげてくれませんか。能否再稍微降点价,如每箱降30美元?

#### 外教教你这样说

- A: もうちょっとまけてくれませんか。たとえ 甲: 能否再稍微降点价, 比如每件降  
ば、1件に10ドルさげてくれませんか。 10 美元?
- B: 申し訳ございません。これはもっとも 乙: 抱歉, 这是我们的最低报价。  
やすいオファーです。

### 7 本当の話ですが、 说实话……

- ◎本当の話ですが、<sup>ほんとう</sup> <sup>はなし</sup> <sup>げんざい</sup> 現在はもっともやすいオファーです。说实话, 现在已是最低报价。
- ◎本当の話ですが、これはもっともやすいオファーです。说实话, 这是最低价了。
- ◎本当の話ですが、われわれの<sup>ほんとう</sup> <sup>かかく</sup> <sup>ひじょう</sup> <sup>ごうりてき</sup> 価格は非常に合理的です。  
说实话, 我们的价格非常合理。

#### 外教教你这样说

- A: しかし、価格はちょっと高いと思いませんか。 甲: 您不觉得您的价格偏高了吗?
- B: 本当の話ですが、われわれの価格は非 乙: 说实话, 我们的价格非常合理。  
常に合理的です。

### 8 この取引を成立させるために… 为达成贸易……

- ◎この取引<sup>とりひき</sup>を成立させるために、5%値段<sup>せいらつ</sup>をさげます。  
为达成贸易, 我们打算降价5%。
- ◎この取引<sup>とりひき</sup>を成立させるために、10%値段<sup>せいらつ</sup>をさげます。

第1章

第2章

第3章

第4章

第5章

第6章

第7章

第8章

第9章

第10章

第11章

第12章

第13章

第14章

为达成贸易,我们打算降价 10%。

## 😊 实力大挑战

1. 这是我们的价格清单。  
これはわれわれの \_\_\_\_\_ です。
2. 这是我方船上交货报价单。  
これはわれわれのFOB \_\_\_\_\_ です。
3. 通常我们报离岸价。  
普通には、われわれは \_\_\_\_\_ でオファーを提出します。
4. 我很吃惊你们的价格比去年贵了 20%。  
貴社の価格が去年より20%上がること \_\_\_\_\_。
5. 有无可能降价 10%?  
10%下げる \_\_\_\_\_。
6. 能否稍微降价,如每打降 20 美元?  
もうちょっと \_\_\_\_\_。たとえば、1ダースに20ドルさげていただきますか。
7. 说实话,现在已是最低报价。  
\_\_\_\_\_ これはもっともやすいオファーです。
8. 为达成贸易,我们打算降价 5%。  
\_\_\_\_\_、5%値段をさげます。

## 😊 场景实战演练

### 情景会話一



### Track 13-1

- |   |                               |
|---|-------------------------------|
| A: はじめまして、田中さん。                             | 甲: 很高兴见到您,田中小姐。               |
| B: はじめまして、陳さん。                              | 乙: 我也很高兴见到您,陈先生。              |
| A: そろそろ本題にはいりましょうか。これはわが社の商品カタログとプライスリストです。 | 甲: 那我们开始谈正事吧? 这是我们的产品目录和价格清单。 |
| B: もし、よろしければ、プライスリストをみせていただきます。             | 乙: 若您不介意,我想现在就看一下价格清单。        |
| A: はい、ご自由にどうぞ。田中さん。                         | 甲: 您请便,田中小姐。                  |
| B: FOB のオファー、あるいはCIFのオファーですか。?              | 乙: 你们报 FOB 价还是 CIF 价?         |
| A: 普通には、FOBでオファーを提出します。                     | 甲: 我们通常报 FOB 价。               |

B: 貴社の価格がほかの会社より30%高いことに驚きました。30%下げる可能性がありますか。

A: 30%? これはかなり差がありますね。社長の意見を聞かなくてはなりません。

B: そうですか。午後また商談しましょうか。

乙: 嗯, 你们的价格比其他公司报价高30%。有无可能降价30%?

甲: 30%? 这幅度太大了, 我得请示我们社长。

乙: 好的, 那我们下午接着谈吧。

## 情景会話二



## Track 13-1

A: こんにちは。田中さん。

B: こんにちは、陳さん。

A: よく考えて、そちらのほしい価格にしてはわれわれは利益がなくなりますから、10%さげてもいいでしょうか。

B: 無理ですね。10%さげても高いですよ。

A: 本当の話ですが、現在はもっともやすいオファーです。

B: もうちょっとまけてくれなければ、この取引をキャンセルします。

A: はい。こうしましょう。お互いに譲り合いましょう。20%オフでいいでしょうか。

B: 25%。

A: 勘弁してくださいよ。わが社の商品には保障がありますよ。

B: しかし、ほかの会社もそういってくれますが。

A: はい。もういいです。取引を成立させるために、25%さげます。

B: はい。取引が成立します。

甲: 下午好, 田中小姐。

乙: 下午好, 陈先生。

甲: 经过考虑, 我们觉得按您提的价格我们没有利润可图。降价10%怎么样?

乙: 不行。降10%仍然太高了。

甲: 说实话, 现在已经是我们的最低报价了。

乙: 若您不能再降点价, 恐怕我要取消这笔生意了。

甲: 好吧。我们各让一步吧, 降价20%怎么样?

乙: 25%。

甲: 您知道, 我们的产品质量非常有保障。

乙: 可是其他厂商也说他们的产品质量也是最好的。

甲: 好吧, 为了达成贸易, 我们准备降价25%。

乙: 好的, 成交。

## ▶ 解答

1. プライスリスト
2. 納品見積もり書
3. FOB
4. に驚きました
5. 可能性がありますか
6. まけてくれませんか
7. 本当の話ですが
8. 取引を成立させるために

第1章

第2章

第3章

第4章

第5章

第6章

第7章

第8章

第9章

第10章

第11章

第12章

第13章

第14章