

# 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

## 第九章 代理协议条款谈判

الباب التاسع: التفاوض في شروط التوكيل

### 主要授课内容

案例一：向新客户申请代理权

案例二：围绕代理合同条款谈判

# 代理

- 代理的概念：
- 代理的性质与特点：

# 代理协议的内容

- 1、代理商品和地区
- 2、代理人的权利与义务
- 3、委托人的权利与义务
- 4、佣金的支付



## 案例一：新客户申请代理权（阿文）

### طلب التوكيل من زبون جديد

الصيني: أهلا وسهلا ومرحبا بزيارتكم لشركتنا!

العربي: يسرني ان أزوركم وأراكم بخير! هل تنتج شركتكم معلّبات تحمل ماركة "مايلين"؟

الصيني: نعم، شركتنا متخصصة في تجارة الحبوب والزيوت والموادّ الغذائية، ومن

ضمنها أنواع المعلّبات من الخضار واللحوم والفواكه المختلفة.

العربي: سمعت ان شركتكم ذات سمعة طيبة في التجارة الدولية، لذا جئت

اليوم لزيارتها، ولكن أودّ فقط في هذه المرة ان أطلب منكم ان تمنحني

حقّ التوكيل في معلّبات ماركة "مايلين"، أي أريد ان أكون وكيلاً لشركتكم

في معلّبات هذه الماركة اذا أمكن.

案例一：新客户申请代理（阿文）

## طلب التوكيل من زبون جديد

الصيني: عفوا يا سيدي، من أي بلد جئت؟ وفي أي بلد تحبّ ان تكون وكيلا لنا؟

العربي : آسف جدا، نسيت ان أقدم لكم نفسي، فأنا جئت من الكويت ومقرّ شركتنا أيضا فيها، لدينا فروع منتشرة في دول الخليج العربي، وقد وجدت ان هذه الماركة من المعلبات رائجة جدا في أسواق الخليج العربي، لذلك أريد ان اكون وكيلكم الوحيد في الكويت أو في منطقة الخليج العربي كلها اذا كان ممكنا.

الصيني: متأسف يا سيدي، ان لدينا وكيلا في بلدكم، وكذلك في السعودية والامارات العربية المتحدة، فاذا أردتم ان تستوردوا معلبات ماركة "مايلين"، فعليكم ان تتصلوا بوكيلنا الوحيد في بلدكم.

## 案例一：新客户申请代理权（阿文）

### طلب التوكيل من زبون جديد

العربي : للأسف الشديد، اذن، فهل من الممكن ان تخبرني من هو وكيلكم في بلدنا؟  
الصيني: شركة سليمان التجارية.

العربي : طيب، سأُصل بها بعد عودتي الى بلدي، هل عندكم ماركة أخرى ذات سمعة من  
المعلبات الممتازة؟

الصيني: نعم، لدينا ماركة "زهرة الجبل"، وهي أيضا من أفضل المعلبات، نصدر كميات  
هائلة منها كل سنة الى أنحاء العالم.

العربي : ولكنها غير معروفة في سوقنا.

الصيني: أجل، ان معظم الكميات التي نصدرها الى الأسواق في مثل أوروبا وأمريكا، أما  
في الشرق الأوسط، فهي ليست معلومة كثيرا.

## 案例一：新客户申请代理（阿文）

### طلب التوكيل من زبون جديد

العربي : هل يمكنني ان أكون وكيلًا لكم في معلمات هذه الماركة؟ وأنا سأبذل جهدي لتسويق هذه البضاعة في بلدنا.

الصيني: كُنّا نفكر في اختيار احدى الشركات الأجنبية باعتبارها بالعربي : هل يمكنني ان أتولى عمل الوكيل في هذا الصنف؟ ربما سمعتم ان شركتنا مشهورة في الكويت، ولها قدرات في الشراء والبيع، وزبائنها كثيرون، وعندها شبكة تسويق واسعة في الكويت وغيرها.

الصيني: نحن نصدّق، ولكن يصعب علينا ان نقرّر هذا الموضوع في الوقت الحالي، لاننا لم نتعارف جيدا، فهذا هو اللقاء الأول بيننا،



## 案例一：新客户申请代理（阿文）

### طلب التوكيل من زبون جديد

أرجو ان تفهم موقفنا هذا.

العربي : كلامكم صحيح، وما العمل اذن؟  
الصيني:  
عندى فكرة جيدة، لنتعاون في هذا المجال من اليوم فصاعدا، أي تستورد أولا كمية من  
معلبات هذه الماركة الى بلدكم لاجراء التسويق التجريبي، وتبذل كل جهدكم في تسويقها،  
حتى ترينا قدرتكم التسويقية، فاذا سار كل شيء على ما يرام وتتزايد كمياتكم المطلوبة حتى  
تصل الى حدّ معيّن، وأصبحت الظروف مؤاتية، فسنمنحكم الوكالة الوحيدة، فتصبح وكيلا  
وحيدا لنا في دولة الكويت، ما رأيكم في ذلك؟

العربي : هذه الفكرة ممتازة، أثق بأننا سنتعاون بصورة جيدة، وأتمنى ان أكون

案例一：新客户申请代理（阿文）

## طلب التوكيل من زبون جديد

وكيلكم في أقرب وأسرع وقت ممكن، أما طلبياتنا، فسندرسها في الفندق مساء اليوم، وغدا سنقدمها لكم ان شاء الله.

الصيني: حسنا، نحن بانتظاركم غدا!

العربي: أستاذنكم، لقاءنا غدا!

الصيني: مع السلامة!

## 案例一：新客户申请代理（中文）

中方：欢迎你们造访我们公司！

阿方：我很高兴拜访你们，祝你们好！你们公司生产“梅林”牌罐头吗？

中方：不错，我公司专门经营粮油食品，其中有各种蔬菜、肉类和水果罐头。

阿方：听说你们公司在国际贸易中享有良好的声誉，因此我今天特地来访，不过我这次来访只是希望你们能给予我“梅林”牌罐头的代理权，就是说我想成为你们公司这个牌子罐头的代理人。

## 案例一：新客户申请代理（中文）

中方：对不起，先生，你从哪国来？你想在哪个国家作我们的代理？

阿方：很对不起，忘了先向你们作自我介绍了。我从科威特来，公司总部也在那里，我们在阿拉伯海湾国家有很多分公司。我发现“梅林”牌罐头在海湾市场非常畅销，因此，有可能的话，我想成为你们在科威特或者海湾地区的独家代理。

中方：很遗憾，我们在你们国家有代理，同样在沙特和阿联酋也有，如果你想进口“梅林”牌罐头，请与我们在你们国家的代理联系。

## 案例一：新客户申请代理（中文）

阿方：太遗憾了！那么，我能了解一下你们在我国的代理是哪家公司吗？

中方：苏莱曼贸易公司。

阿方：等我回国后同这家公司联系，你们有其它的名牌罐头吗？

中方：是的，我们还有“山花”牌，这个牌子的罐头也是很好的，我们每年向世界各国大量出口这种罐头。

阿方：但这种牌子在我们市场没有知名度。

中方：是的，我们大部分出口到欧洲和美国，至于在中东，它确实不太知名。

## 新客户申请代理（中文）

阿方：我能成为你们这个牌子的代理吗？我将努力在我国推销这种牌子的商品。

中方：我们曾经考虑选一家外国公司成为我们在科威特的独家代理。

阿方：我能担当起这种商品的代理工作吗？或许你们听说了，我们公司在科威特也是很有名的，购买力和销售能力很强，客户很多，公司在科威特和其它地方有很大的销售网。

中方：对此我们相信，可是我们现在还很难作出决定，因为我们双方首次见面，互相了解不够，我希望你理解我们的立场。

## 新客户申请代理（中文）

阿方：你们的话很对，那么怎么办呢？

中方：我有个想法，让我们今后好好合作，即你先进口一定数量这个牌子的罐头到你们国家试销一下，尽你们最大努力推销，好让我们看看你们的推销能力，如果一切如愿，你们的订货数量达到一定的程度，条件也成熟了，那时我们再给你代理权，让你成为我们在科威特的独家代理，你意下如何？

## 新客户申请代理（中文）

阿方：这种想法很好，我相信我们会合作得很愉快，希望我能在最短最快的时间里成为你们的代理人。至于我们的订单，我今晚回宾馆后研究，明天将其提交给你们。

中方：好的，我们明天等你。

阿方：向你们告辞，明天见！

中方：再见！



## 案例二：围绕代理合同条款谈判（阿文）

### التفاوض حول بنود عقد التوكيل

الصيني: صباح الفلّ والياسمين! كيف حالك اليوم؟

العربي: خير ان شاء الله، كل شيء على ما يرام، قد استرحت جيدا ليلة أمس، لأنكم قد قدمتم لي خبرا سارًا، كنت مطمئنا للغاية.

الصيني: اذن، لندخل الموضوع مباشرة، لنبدأ التفاوض حول بنود التوكيل. فتعرف ان الوكيل حسب العرف التجاري الدولي، عليه ان يستورد كمية محددة من البضاعة كل عام، لذا فعليك ان تزيد الكمية المستوردة من السنة القادمة، نوّد ان نحدد لكم 7000 دراجة في

## 案例二：围绕代理合同条款谈判（阿文）

### التفاوض حول بنود عقد التوكيل

السنة الأولى، ونزيد 2000 درجة لكل سنة بالتوالي على الكمية الأساسية من أنواع دراجات الرجال والأطفال.

العربي : والله العظيم، هذه الكمية ضخمة جداً، من الصعب علينا ان نتحملها، أرى ان تكون الكمية الأساسية 6000 درجة، ثم تزداد في كل سنة 1000 درجة.

الصيني: يا سيدي، لم نحدد هذه الكمية إلا بعد دراستنا الدقيقة لأسواقكم، وهناك مجال متسع في تسويق الدراجات، غير انه يحتاج الى بذل مزيد من الجهود.

العربي : طيب، لأحاول، نحن لا ندخر جهودنا في ذلك، ولكن عليكم ان تقدموا لنا السعر الأفضل، لكي ننافس البضاعة المستوردة من بلداننا الأخرى.

## 案例二：围绕代理合同条款谈判（阿文）

### التفاوض حول بنود عقد التوكيل

الصيني: هذا الأمر معقول، سنخفّض دولارين عن السعر السابق لكل دراجة من دراجات الرجال والأطفال ودراجة السباق، ومن الضروري ان أبيّن لك بوضوح ان هذا السعر فقط للسنة الأولى، وفي السنوات المتوالية سنغيّر هذا السعر طبقاً لأحوال الأسواق الدولية، إما يرتفع، واما ينزل.

العربي : موافق على ذلك، فيمكننا ان نعمل ما نريد اذا احتكرنا السوق لهذه البضاعة.

## 案例二：围绕代理合同条款谈判（中文）

中方：早上好！今天好吗？

阿方：赞美真主，一切都好。由于你们告诉了我一个好消息，我非常安心，所以昨天晚上休息得不错。

中方：那么，让我们直接开始讨论代理条款。你知道，依照国际贸易惯例代理人每年应该进口一定数量的商品，为此你明年要增加进口量，我们打算在第一年给你规定7000辆，在这个基本数量上每年增加2000辆男车和童车等品种。



## 案例二：围绕代理合同条款谈判（中文）

中方：这个数量是我们在仔细研究了你们市场之后才决定的，自行车推销前景广阔，只是需要进一步付出努力。

阿方：好，让我试试吧，我们对此会不遗余力的，可是你们应给我们优惠价格，以便同其它国家的进口商品竞争。

中方：这个要求合理，我们对每辆自行车降两美元，即所有的男车、童车和赛车均降两美元，

## 案例二：围绕代理合同条款谈判（中文）

即所有的男车、童车和赛车均降两美元，但我必须向你讲清楚这种价格只是第一年的价格，以后每年的价格将随着国际市场的情况或升或降。

阿方：我同意这样做，一旦我垄断了自行车市场，便可以做我们想做的事情了。

## 课后作业

1. 一叙方公司与中国某汽车零部件公司合作已有很长时间，现向该中国公司申请在中东地区的代理权。

请与你的同学模拟这次谈判。