



## 课文二：签订合同

黄解放: Bernini女士, 这是我们昨天商议好的合同草案, 请您看一下, 尤其是关于数量、金额、交货时间和付款方式的条款。如果有任何遗漏或者不清楚的地方, 请马上指出, 以便修改。

Bernini: 好的, 黄总。第4条我有意见。

黄解放: 您说...

Bernini: 是不是交货日期应改为7月15号以前? 合同上只写着“7月交货”, 没有指出具体的日期, 恐怕不够清楚。

黄解放: 李小姐, 请帮我查对一下昨天的记录。啊对, 想起来了, 我正好想跟您再

确认一下这项条款。昨天我们双方一致确定的交货时间是7月中旬。如果您不反对的话，我们可以把这一条改成7月20日之前，您看怎么样？

Bernini: 可以，这样符合我们商定的交货时间。不过，说实话，交货时间对我非常重要，不能有任何差错。能不能补充这样一条：如果因为卖方交货时间的延误，造成买方的经济损失，买方有权提出索赔。希望黄总能理解。

黄解放: 我完全理解，可以马上把这一条写进去。不会有任何差错，保证一定会按时交货，我们公司的原则是重合同、守信用。那对其它条款还有没有意见？

Bernini: 没有，其它的都没问题。谢谢黄总！这是我们双方首次合作，虽然开始在一些问题上存在着分歧，通过我们双方共同的努力最终达成了协议，我非常高兴！我们签字吧？

黄解放: 好，您先签字。我也很高兴，希望这是我们两家公司长期合作的良好开端！

## 生词

按时	ànrshí	(avv.) puntualmente	按时到达
补充	bǔchōng	(v.) aggiungere [qualcosa che mancava o era in difetto], completare	补充说明 补充库存 补充两点意见
草案	cǎo'àn	(sost.) bozza	协议草案 编写草案
差错	chācuò	(sost.) errore/contrattempo	发现差错 一个差错
查对	cháduì	(v.) confrontare	查对账目 查对合同草案
分歧	fēnqí	(sost.) divergenza	一个分歧 没有分歧
记录	jìlù	(v./sost.) annotare/annotazioni, note	记录会议内容 作纪录
具体	jùtǐ	(agg.) specifico, particolare	具体情况
开端	kāiduān	(sost.) inizio	合作的开端
理解	lǐjiě	(v.) comprendere	理解他的想法
任何	rèn'hé	(agg.) qualsiasi	没有任何问题
商议	shāngyì	(v.) discutere, negoziare	双方商议 商议结果
守	shǒu	(v.) mantenere, rispettare	守信义
损失	sǔnshī	(v./sost.) perdere/danno, perdita	损失了100.000元 偿付损失 造成损失 遭受损失
索赔	suǒpéi	(v./sost.) esigere i danni/ richiesta di indennizzo	索赔失效 损失索赔
通过	tōngguò	(prep.) attraverso, tramite/ (v.) passare attraverso, superare [l'ostacolo]	通过讨论获得同意 通过海关 通过考试

协议	xiéyì	(sost.) accordo	签订协议	一项协议
修改	xiūgǎi	(v./sost.) modificare, correggere/ correzione	修改计划	一个修改
延误	yánwù	(v./sost.) ritardare /ritardo	延误了转机	航班延误
遗漏	yílòu	(v.) omettere	名单上遗漏了我的名字	
一致	yízhì	(agg.) identico, unanime, uniforme	一致通过	
尤其	yóuqí	(avv.) specialmente	这一点尤其重要	
原则	yuánzé	(sost.) principio	坚持原则	一个原则
造成	zào chéng	(v.) generare, provocare	造成不良后果	
指出	zhǐchū	(v.) indicare, mettere in evidenza, far rilevare	指出一个问题	
重	zhòng	(v.) dare peso, importanza a	重友情	
中旬	zhōngxún	(sost.) seconda decade del mese	3月中旬	

## 词语用法

1. 关于“circa, riguardo a”. Introduce l'argomento del discorso o della trattazione. Ricorre nelle seguenti posizioni:

– a inizio frase in posizione di tema:

◆ 关于这件事情，我们明天还要继续商量：“Domani dobbiamo continuare a discutere di questa faccenda”.

◆ 关于提高质量问题希望张经理提供一些建议：“Spero che il direttore Zhang dia alcuni suggerimenti su come migliorare la qualità”.

– in posizione di determinante nominale (come nel testo proposto):

◆ 希望进一步商讨关于付款方式的条款：“Vorremmo discutere ancora della clausola concernente il metodo di pagamento”:

◆ 兹欣告关于8号订单的货物已经装船了：“Siamo lieti di informare che la merce relativa all'ordine n. 8 è già stata caricata sulla nave”.

2. 理解/了解: entrambi questi verbi vengono tradotti in italiano con “capire”, “comprendere”, ma in cinese hanno collocazioni diverse e ben definite, che dipendono dai contesti.

理解 ha per oggetto della comprensione cause, ragioni, motivazioni, contenuti e ancora il punto di vista, il pensiero e i sentimenti di qualcuno.

◆ 我理解为什么您不得不提高价格。“Comprendiamo perché non ha potuto far altro che alzare i prezzi”.

◆ 我们完全理解这次交货延误的原因：“Comprendiamo perfettamente il ritardo di questa consegna”.

Nota bene: in entrambi questi esempi, **non** è possibile sostituire 理解 con 了解!

了解 ha per oggetto della comprensione una situazione conseguente a un determinato fatto o relativa a una certa persona.

◆ 希望多了解贵公司的情况: “Vorremmo comprendere meglio la situazione della vostra azienda”

◆ 希望多加深对贵方产品的了解: “Vorremmo conoscere meglio i vostri prodotti”.

Nota bene: in entrambi questi esempi, **non** è possibile sostituire 理解 con 了解!

Esistono alcuni casi tuttavia in cui è possibile utilizzare entrambi i verbi, ma con sfumature di significato diverse:

◆ 我理解他: “Io lo capisco” nel senso che comprendo i suoi sentimenti e le motivazioni del suo comportamento o atteggiamento.

◆ 我了解他: “Io lo capisco/conosco” nel senso che so che genere di persona egli è.

3. 重合同、守信用: “rispettare il contratto e mantenere fede alla parola data”. Questa espressione è utilizzata molto spesso in ambito commerciale per definire le imprese ritenute affidabili sia dal punto di vista creditizio che dell'efficienza nell'ottemperare agli obblighi contrattuali. A seguito del movimento 重合同、守信用 lanciato dal governo negli anni Ottanta, province, municipalità, camere di commercio e uffici governativi a vari livelli si sono impegnati a stilare liste di “imprese affidabili” (重合同守信用企业名单) a disposizione degli investitori. Per ottenere il titolo di 重合同守信用企业 le imprese devono conformarsi a determinati criteri di trasparenza, affidabilità creditizia ed efficienza che diventano via via più severi e rigorosi con l'aumentare del livello di riconoscimento (da locale a provinciale, da provinciale a nazionale).

## 4. 口语练习

a. 两人互动口语练习:根据以下情景设计对话

	姓名	职务	公司
A: 打电话	约翰.罗伯特	采购部副经理	纽约沃尔玛超级市场
B: 接电话	张经理	销售部经理	卡西欧计算机有限公司

1. A telefona a B: ha ricevuto l'offerta del 4/5, i prezzi sono molto aumentati rispetto all'anno scorso. Invia in giornata un ordine di un grande quantitativo, chiede uno sconto del 20% e consegna anticipata a fine agosto. B offre uno sconto del 10%, e acconsente ad anticipare la consegna.
2. B telefona ad A: il modello ordinato Y536 non è disponibile a magazzino in rosso: se vuole il colore rosso deve ritardare la consegna di 5 settimane. A magazzino sono disponibili i modelli in giallo e verde, consegna come da contratto alla fine del mese. B sceglie di acquistare il verde, ha necessità urgente della merce.

b. 完成下面对话

安德烈: 您好, 莉莉小姐!

莉莉: \_\_\_\_\_!

安德烈: 莉莉, 是这样的, 新系列紫砂壶在市场上大受欢迎。

莉莉: \_\_\_\_\_!

安德烈: 好是好, 可是供不应求! 目前仓库已经没有存货, 我们非常着急。

莉莉: \_\_\_\_\_?

安德烈: 能不能将28号订单的订购数量增加到700个?

莉莉: [acconsente ma ritardando la consegna di due settimane]。

安德烈: 两个星期是不是太长了? 我们这边客户都等着呢。您看这样吧, 能不能分两批交货?

莉莉: \_\_\_\_\_。

安德烈: 那我等您的电话。今天能答复我吗?

莉莉: \_\_\_\_\_。

c.  听录音, 选择正确答案

录音一:

1. 为什么梁科长无法向史蒂芬提供X876型号篮球鞋?
  - a. 因为仓库里没有足够的存货
  - b. 因为这种型号已经不生产了
  - c. 因为数量不够
  - d. 因为生产线出了问题

2. 梁科长建议什么？

- a. 降低数量
- b. 增加订单数量
- c. 延长交货期
- d. 换Y899系列

3. Y899系列的价格如何？梁科长能做出让步吗？

- a. 便宜5%。梁科长不能做出让步
- b. 贵5%。梁科长不能做出让步
- c. 贵5%。梁科长能让3%
- d. 价格一样

录音二：

1. 今天在签合同之前还要谈什么方面的问题？

- a. 价格
- b. 包装
- c. 交货期
- d. 保险

2. 为什么一般不希望分批交货？

- a. 因为仓库里存货太少
- b. 因为运费高
- c. 因为手续费高
- d. 因为运费、手续费高

3. 交货时间分别是：

- a. 7月底、8月底、9月底
- b. 7月底、9月底、11月底
- c. 8月底、9月底、10月底
- d. 9月底、10月底、11月底