



课文一：打电话询问

总机： 您好！长城公司！

Rossi: 您好！请转经销部。我想找张经理。

总机： 您是...

Rossi: 我是罗马进出口公司的采购部经理罗西先生。

总机： 罗西经理，您好，请稍等。

张经理： 喂？

Rossi: 喂，张经理，您好！我是罗马进出口公司的罗西先生。

张经理： 罗西经理，您好！您收到我昨天发给您的电子邮件了吗？还有附件中的产品目录？

Rossi: 收到了，收到了，非常感谢！新设计的产品真漂亮，式样和花色在意大利都很流行！我想问一下，在目录上列出的价格是零售价还是批发价？

张经理： 目录上的价格是零售价。批发价要低5%到25%，根据数量而定。

Rossi: 知道了！还有一个问题：通常需要多长时间才能交货？如果月底订货，圣诞节之前产品能否到我这儿？

张经理: 我看吧, 现在9月了, 时间有点儿紧张。仓库里有充足现货的话才可以保证。您对哪些产品感兴趣? 能不能发电子邮件给我?

Rossi: 可以, 我准备询价单, 下午发给您。

张经理: 好的, 等您的邮件。那就这样吧! 再见!

Rossi: 再见!

课文二: 初步洽谈

黄解放: 你们这次来主要想谈哪些方面的生意呀?

Bernini: 我们对你们出产的真丝印花绸很感兴趣, 这类产品在我国很有销路。

黄解放: 这是我们今年的新产品目录, 请二位过目。

Bernini: 黄总, 这些都是今年的新式样吗?

黄解放: 80%都是, 列在最后的是我们保留的传统式样。这边儿有一些样品, 也请你们看一看。

Bernini: 这几个品种的花色不错。

黄解放: 请您把品号告诉我。李小姐, 请你帮我记一下。

Bernini: YC422, YB388, YC899, 还有 YV388。

李小姐: 好, 我重复一下YC422, YB388, YC899, YV388, 一共四种, 对吗?

Bernini: 没错儿。我想了解一下你们这方面的供货能力。

黄解放: 真丝印花绸一般来说是高档花色面料, 每批产品的生产量不多。

Bernini: 黄总, 我觉得数量不是个问题, 但是迅速和及时的交货对我们来说才是至关重要的。

黄解放: 一般来说, 我们收到订单后2个星期内就可以交货。特殊订单的交货时间会稍长一些, 但无论如何不会超过20天。不知你们能不能接受。

Bernini: 还行。我看, 目录上的价格是不是到岸价?

黄解放: 目录上的价格都是离岸价, 运费、保险费不包括在内。

Bernini: 你们的東西很漂亮, 就是价格不便宜啊!

黄解放: 我们中国人说好货不便宜, 便宜没好货。

Bernini: 不只是在中国, 在全世界都一样! 那, 时间不早了, 今天先到这儿, 明天我们从价格说起吧!

生词

保留	bǎoliú	(v.) conservare, mantenere	保留争议权
仓库	cāngkù	(sost.) magazzino	一间仓库 仓库交货价
超过	chāoguò	(v.) superare, oltrepassare	这次订单金额超过10,000美元
重复	chóngfù	(v.) ripetere	我没听清, 请你重复一遍

充足	chōngzú	(agg.) sufficiente [in quantità], adeguato	经费充足	充足样品
费	fèi	(sost.) spesa, costo	包装费	费用很高
高档	gāodàng	(agg.) di lusso	这家公司的商品都是高档的	
过目	guò//mù	(v.) esaminare, dare una scorsa [a documenti da approvare]	名单已经准备好, 请过一下目	
花色	huāsè	(sost.) motivo e colori	一种花色	这种花色挺不错
接受	jiēshòu	(v.) accettare	接受报盘	接受条款
及时	jíshí	(avv.) prontamente	及时解决问题	
零售	língshòu	(v.) vendere al dettaglio	零售店	零售儿童服装
面料	miànlào	(sost.) stoffa [per abbigliamento o rivestimenti esterni]	大衣面料	一块面料
能力	nénglì	(sost.) capacità	一些能力	生产能力
批发	pīfā	(v.) vendere all'ingrosso	批发店	批发儿童玩具
品号	pǐnhào	(sost.) numero dell'articolo	订单上请标明品号	
生意	shēngyì	(sost.) affare, business	一笔生意	他专门做木材生意
式样	shìyàng	(sost.) foggia, modello	一种式样	这种式样很流行
无论如何	wúlùn rúhé	in ogni caso, ad ogni modo	明天你无论如何要回来	
现货	xiànhuò	(sost.) merce disponibile, in stock	目前没有现货供应	现货不多
销路	xiāolù	(sost.) canale di vendita, sbocco	这种产品没有销路	销路很好
迅速	xùnsù	(agg.) pronto, rapido	迅速发展	迅速作出决定
运	yùn	(v./sost.) trasportare/trasporto	运货	这笔货运到哪儿去?
			空运	
真丝印花绸	zhēnsī yìnhuā chóu	(sost.) tessuto di pura seta stampata	一米真丝印花绸	一块真丝印花绸
至关重要	zhì guān zhòngyào	essere della massima importanza	这件事儿至关重要	

词语用法

1. 我想问一下: “vorrei domandare...”.

Insieme alle espressioni 请问 “posso chiederle...” e 我想问一下 “vorrei domandare...” ricordiamo le formule di cortesia 麻烦你... “mi scusi...” e 你介意... 吗? “le dispiace se...”, utili a introdurre domande e richieste all'interno del discorso.

- 麻烦您发给我新产品的目录表：“La prego di spedirmi il catalogo dei nuovi prodotti”.
- 麻烦问一下，这些价格包括不包括包装费？：“Mi scusi, questi prezzi includono le spese di imballaggio?”.
- 您介意解释一下贵公司的情况吗？：“Potrebbe presentarci brevemente la vostra azienda?”
- 您介意我问一下价格吗？：“Posso chiederle il prezzo?”.

2. 能否：“potere o no”.

否：“o no”，particella ausiliare propria del registro scritto, può seguire i verbi 是、能 e 可以 per costruire la forma interrogativa per scelta esclusiva: 是否？“si o no?” 能否？“è possibile o no?”. Viene utilizzata nella lingua parlata in contesti formali.

3. 时间有点儿紧张：espressione molto ricorrente nel linguaggio parlato per indicare che “il tempo stringe, non c’è molto tempo”.

4. 那就这样吧！：“allora rimaniamo così, allora siamo d’accordo”: espressione molto utilizzata per chiudere le telefonate, una volta che si è terminato il colloquio e si sono raggiunti gli accordi previsti.

5. 有销路：“avere mercato.” Ha valore aggettivale, come altri composti verbo 有 + sostantivo (有意思、有兴趣 ecc.).

- 这种产品在我们市场上很有销路：“Questo prodotto è molto venduto sul nostro mercato”.

Ricordiamo a questo proposito altre espressioni molto comuni per indicare la buona accoglienza di un prodotto sul mercato: 畅销 “andare a ruba, vendere bene”; [货物] 受欢迎 “ricevere una buona accoglienza”; 畅销货 “merce di facile smercio”.

- 我们的产品在国内市场很畅销：“I nostri prodotti vendono molto bene sul mercato interno”.

- 这些产品都是我们的畅销货：“Tutti questi sono tra i nostri prodotti più venduti”.

- 我们的产品在国外很受欢迎：“I nostri prodotti ricevono un’ottima accoglienza all’estero”.

6. 从... [un certo argomento]... 说起：“iniziare la discussione da [un certo argomento], partire da [un certo argomento]”.

- 今天我们希望从产品规格说起：“Oggi vorremo partire dalle specifiche dei prodotti”.

3

扩展词汇 Ampliamo il vocabolario

a. 价格：prezzo

牌价	páijià	prezzo di listino/prezzo esposto	询问牌价
成本价	chéngběn jià	prezzo di costo	报成本价
原产地价	yuánchǎndì jià	prezzo all’origine	提供原产地价

特价	tèjià	prezzo speciale, d'occasione	报特价
定价	dìngjià	prezzo fissato/prezzo di listino	商品定价
目录标价	mùlù biāojià	prezzo di catalogo	提供目录标价
出产价	chūchǎn jià	prezzo di fabbrica	计算出产价
市价	shìjià	prezzo di mercato	了解市价
消费价	xiāofèi jià	prezzo al consumo	分析消费价
估价	gūjià	stima, prezzo stimato	修改估价
议价	yì//jià	prezzo negoziato/negoziare il prezzo	双方议价 议一下价
还价	huán//jià	fare una controfferta/controfferta	接受还价 您还个价

b. 盘: quotazione

报盘	bàopán	offerta	寻求报盘
询盘	xúnpán	richiesta [di quotazioni]	提出询盘
还盘	huánpán	controfferta	接受还盘
收盘	shōupán	quotazione di chiusura [sul mercato azionario]	收盘上涨
开盘	kāipán	quotazione di apertura [sul mercato azionario]	开盘下跌
盘点	pándiǎn	fare l'inventario	盘点货物

4 练一练 Un po' di esercizi

1. 词汇练习

a. 根据所学过的词汇，猜猜以下词语的意思

生产价	内需	单价	总价
出口货	零售商	过期	运单
附加条款	贸易条件	到香港价	交货期
国产	特产	货单	货车

b. 利用你所学过的词汇写出下列句子和单词:

- | | |
|--------------------------|-------------------------|
| 1. Condizioni di lavoro | 7. Clausole di vendita |
| 2. Prezzo di riferimento | 8. Spedizione periodica |
| 3. Prezzo di fornitura | 9. Trasporto via mare |
| 4. Prezzo di lancio | 10. Trasporto via aerea |
| 5. Grossista | |
| 6. Prezzo all'ingrosso | |

完成下面对话。

总机：_____。

卡门：您好！我是罗马进出口公司Gerbi先生的秘书卡门。请转吕总经理办公室李丽芳小姐。

总机：_____。

李丽芳: _____。

卡门: 您好, 李小姐! 我们在对贵方的样品进行研究之后, 认为YC899最符合我们市场要求。您能否将YC899的产品规格用电子邮件发给我们?

李丽芳: _____。

卡门: 我还想了解一下, 目录上^标表明的价格已经包括运输费吗?

李丽芳: _____。

卡门: 那么, 包装费呢?

李丽芳: _____。

卡门: 那还可以。还有一个问题, 通常需要多长时间才能交货?

李丽芳: _____。

卡门: 能不能给我们提供一份书面报价?

李丽芳: _____。

卡门: 感谢您的合作! 那就这样!

李丽芳: _____。

c. 听录音, 选择正确答案

录音一:

1. 为什么马克觉得数码照相机受欢迎?

- a. 质量不错, 式样流行
- b. 质量高, 价格公道合理
- c. 价格合理, 式样流行

2. 马克希望了解公司的哪个方面?

- a. 供货能力
- b. 国外售后服务
- c. 规格和报盘

录音二:

1. 玛丽对哪种服装更感兴趣?

- a. 青年服装
- b. 男式休闲服装
- c. 女式休闲服装
- d. 儿童休闲服装

2. 黄先生报的是什么价格？包括什么？

- a. 到岸价格，包括包装费
- b. 船上交货价，不包括包装费
- c. 船上交货价，包括包装费
- d. 到岸价格，不包括保险费

3. 对玛丽来说什么是至关重要的？

- a. 价格和质量
- b. 价格
- c. 及时交货
- d. 及时交货和质量



认识中国，了解中国人 Conoscere la Cina e i cinesi

La Cina, una cultura relationship-focused

Nel campo della condotta negli affari, distinguiamo culture fondate sul business (*deal-focused*) e culture fondate sulle relazioni interpersonali (*relationship-focused*). Quelle appartenenti al primo gruppo, nel corso di trattative d'affari focalizzano l'attenzione sul conseguimento dell'obiettivo, e quindi sulla buona conclusione dell'accordo commerciale; esse attribuiscono la fiducia al sistema azienda della controparte e non alla persona che, in quell'occasione, è incaricata di rappresentarla e discutere i termini dell'accordo. A questo gruppo appartengono la Gran Bretagna, i Paesi dell'Europa settentrionale e dell'America settentrionale, tra cui in particolare gli Stati Uniti.

La Cina, insieme a molti Paesi asiatici, arabi, latinoamericani e africani, appartiene a quel gruppo di culture per cui il rapporto interpersonale instaurato con la controparte gioca un ruolo fondamentale in una trattativa d'affari: la fiducia viene attribuita in primo luogo alla persona che in quel momento è incaricata di negoziare e, quindi, attraverso di lei, all'azienda che rappresenta. In Cina le relazioni interpersonali (关系) costituiscono un mezzo efficace non solo per condurre a buon fine trattative d'affari, ma più generalmente per risolvere svariate incombenze della vita quotidiana, in ambito lavorativo e privato: dal disbrigo di pratiche burocratiche di ogni tipo all'accesso privilegiato a determinati servizi. Il concetto di *guanxi* o "rapporti" è fondamentale per comprendere le logiche relazionali interne alla società cinese: si tratta di una rete di contatti ed eventualmente amicizie che ciascun individuo tesse fin dalla più tenera età e che si fonda sulla reciproca fiducia e su un continuo reciproco scambio di favori. La rete delle *guanxi* ha una trama vasta e intricata, che include non solo le proprie conoscenze dirette ma si estende indirettamente attraverso le *guanxi* di coloro che fanno parte del nostro *network*: è possibile per esempio utilizzare le *guanxi* di un conoscente per velocizzare il disbrigo di una determinata pratica burocratica. È evidente che un sistema di questo genere è a forte rischio di parzialità e di poca trasparenza. Tuttavia, per penetrare nel sistema Cina è necessario imparare a orientarsi al suo interno, senza mai dimenticare che una relazione di business non può prescindere dalla costruzione di una adeguata rete di *guanxi*. Sarà quindi fondamentale dedicare del tempo a visite e a occasioni di varia natura che permettano la conoscenza reciproca, poiché proprio in questo modo si riuscirà a costruire questa essenziale rete relazionale. Questo meccanismo risulta estraneo a uomini d'affari dei Paesi appartenenti a culture focalizzate

sul business, per cui il sistema azienda fornisce già tutte le credenziali necessarie e pranzi e cene possono essere considerati come una "perdita di tempo"; tuttavia, questo non è estraneo agli uomini d'affari italiani e alla nostra cultura. L'Italia, insieme ai Paesi dell'Europa orientale e latina e della regione mediterranea, appartiene a quel gruppo di culture che si situano a metà fra i due poli, cosiddette *moderately deal focused*, per cui la conoscenza interpersonale, se non è considerata assolutamente indispensabile, viene comunque percepita come un fattore facilitante la buona riuscita della negoziazione.

再帮你一下 Un ultimo aiuto

BANCHETTI: ISTRUZIONI PER L'USO

Posti a tavola. Di norma i banchetti si svolgono in salette private all'interno dei ristoranti. La disposizione delle persone a tavola, così come durante le riunioni e le negoziazioni, deve segnare la posizione gerarchica relativa: la persona più importante siederà rivolta verso la porta d'ingresso, quindi le altre accanto sui due lati in ordine via via decrescente. Fa eccezione l'interprete, che dovrà occupare una posizione strategica nelle vicinanze dell'ospite principale. Attenzione! È molto importante che vi sia un bilanciamento fra le relative posizioni gerarchiche dei partecipanti a una riunione o a un banchetto: una delegazione cinese valuterà l'accoglienza ricevuta in base al livello gerarchico delle persone designate a incontrarla. L'assenza di dirigenti di livello pari e/o superiore a quello dei delegati cinesi fra le fila della controparte sarà quindi considerata un segno evidente di disinteresse, se non addirittura, in alcuni casi, un affronto.

Brindisi. In Cina i liquori vengono serviti durante tutto il pasto, durante il quale gli ospiti cinesi propongono svariati brindisi in onore dei visitatori, che saranno tenuti non solo a partecipare ma anche a ricambiare. La capacità di reggere l'alcol è sempre molto apprezzata dagli ospiti cinesi.

Di seguito, alcune formule per il brindisi adatte a pranzi d'affari:

- ◆ 祝您身体健康, 生意兴隆: "Auguri di buona salute e affari prosperi!".
- ◆ 祝您谈判成功, 合作顺利: "Per il successo della trattativa e per una collaborazione priva di intoppi!".
- ◆ 为我们之间的共同利益, 干杯! : "Un brindisi ai nostri profitti futuri!".
- ◆ 为双方公司的共同发展, 干杯! : "Un brindisi al nostro cammino insieme!".
- ◆ 为中意人民的友谊, 干杯! : "Un brindisi all'amicizia tra il popolo italiano e il popolo cinese!".
- ◆ 为中意双方的合作愉快, 干杯! : Un brindisi per una lieta collaborazione fra italiani e cinesi!.

TERMINOLOGIA MERCANTILE/1

实盘 - 虚盘

Le offerte commerciali (报盘 o 报价) possono essere di due tipi.

- a. Offerte impegnative **实盘**: queste offerte indicano con precisione e in via definitiva tutte le clausole inerenti la compravendita; se la controparte accetta l'offerta, tali condizioni non potranno più essere modificate o negoziate. Dato il carattere vincolante di questo tipo di offerte, hanno di norma un periodo di validità, scaduto il quale il venditore ha la possibilità di rinegoziare l'offerta sulla base degli eventuali cambiamenti intervenuti sul mercato.
- b. Offerta non impegnativa **虚盘**: queste offerte elencano le usuali condizioni applicate per la fornitura di una data merce, allo scopo di informare la controparte circa le procedure correnti e i costi usuali fissati dall'azienda. Tali condizioni sono "di riferimento", e non sono vincolanti per il venditore. In questo tipo di

offerte i prezzi vengono indicati come "prezzi di riferimento" 参考价, alcune informazioni/condizioni (come tempi di consegna, specifiche dell'imballaggio, quantità minima per ogni lotto ecc.), sono mancanti, e si chiudono con una frase del tipo 以我们最后确认为准 "previa nostra ultima conferma", vale a dire che le condizioni elencate non sono definitive, ma sono soggette a una ulteriore conferma da parte del venditore.

INCOTERMS – International Rules for the Interpretation of Trade Terms

国际商会贸易术语解释通则

Gli Incoterms costituiscono un insieme di regole internazionali, aventi carattere facoltativo, che permettono una precisa interpretazione dei termini commerciali più comunemente usati nella compravendita internazionale, al fine di evitare, o perlomeno ridurre considerevolmente, l'incertezza dovuta alle diverse interpretazioni date agli stessi termini nei vari Paesi. Elaborati dalla Camera di Commercio Internazionale (CCI, 国际商会) nel 1936, quindi rivisti, modificati e integrati più volte nel corso degli anni, gli Incoterms definiscono le rispettive responsabilità di venditore e compratore in modo semplice e sicuro, eliminando la possibilità di malinteso e le successive controversie.

I nuovissimi Incoterms 2010, in vigore a partire dal 1/1/2011, aggiornano la versione precedente Incoterms 2000 adeguandola alle attuali esigenze del commercio internazionale e dei mezzi di trasporto merce più utilizzati. La nuova classificazione divide i termini in due gruppi, in base al mezzo di trasporto a cui essi possono essere applicati:

1) termini applicabili a qualsiasi mezzo di trasporto (适用于各种运输方式术语)

EXW: Ex Works	Franco fabbrica	工厂交货价
FCA: Free Carrier	Franco vettore	货交承运人
CPT Carriage paid to (named place of destination)	Trasporto pagato fino a (luogo di destino convenuto)	运费付至(指定目的地)
CIP Carriage Insurance paid to (named destination)	Trasporto e assicurazione pagati fino a (luogo di destino convenuto)	运费和保险费付至 (指定目的地)
DDP Delivered Duty Paid	Reso sdoganato	完税后交货
DAT Delivered at Terminal	Reso al terminal	目的地或目的港的集散站交货
DAP Delivered at Place	Reso a destino	目的地交货

2) termini applicabili al trasporto marittimo (适用于水运术语)

FAS: Free Alongside Ship	Franco lungo bordo	船边交货
FOB: Free on Board	Franco a bordo	船上交货; 离岸价格
CFR: Cost and Freight (named port of Destination)	Costo e nolo (porto di destino convenuto)	成本加运费到 (指定目的港)
CIF: Cost, Insurance and Freight (named port of Destination)	Costo, assicurazione e nolo (porto di destino convenuto)	成本, 保险费加运费到 (指定目的港) 到岸价格

Ci pare utile segnalare che la lettera iniziale delle sigle inglese degli Incoterms fornisce indicazioni sul punto di consegna.

- **E (EXW):** consegna alla partenza. Il venditore mette la merce a disposizione del compratore nei propri locali, per esempio nello stabilimento 厂房, nella fabbrica 工厂, nel deposito 仓库, ecc.
- **F (FCA, FAS, FOB):** trasporto principale non pagato. Il venditore rimette la merce al vettore (承运人, 运输公司) designato dal compratore.

- **C** (CIP, CPT, CFR, CIF): trasporto principale pagato. Il venditore rimette la merce al luogo/porto di destino convenuto.
- **D** (DDP, DAT, DAP): consegna della merce all'arrivo.

I termini più comuni e ricorrenti nelle trattative commerciali con aziende cinesi con cui, fatte salve particolari situazioni di urgenza o di deperibilità della merce, i trasporti avvengono via nave, sono FOB, CIF e CFR. Gli acronimi inglesi sono comunemente usati in italiano, dove vengono letti secondo la pronuncia italiana delle singole lettere (p.e. prezzo CIF Genova); negli ultimi anni, essi vengono utilizzati anche in cinese, nello scritto e nel parlato, con le singole lettere pronunciate secondo l'alfabeto inglese. Nel sito della CCI si possono trovare le definizioni dettagliate di obblighi e responsabilità di compratore e venditore nei singoli casi (www.cciitalia.org). Si noti come i termini cinesi siano composti da una prima parte che descrive il punto di consegna della merce + 交货 "consegna".

