

课文一：索取产品目录

发件人:	importinfo@digitaltechnology.com		
收件人:	info@huawei.com		
主题:	索取产品目录		
发送	存草稿	紧急发送	添加附件
内容:			
深圳华为有限公司: 经贵地商会介绍, 得知贵方对经营笔记本电脑及出口售后服务有丰富的经验。今借此机会向贵方介绍, 我们是代东欧地区客户购买笔记本电脑、备件、配件的进口公司。请寄来你方产品的详细目录和价格表以便加深对贵产品的了解。一俟收到所寄资料, 我方将选择出所需商品并向贵方提出询盘。 至于我们的信用情况, 请向下列银行了解: XX银行香港分行 盼早日得知贵方回音。 数码科技有限公司 进口部经理			

生词

备件	bèijiàn	(sost.) pezzo di ricambio	一件备件	备件清单
笔记本电脑	bǐjìběn diànnǎo	(sost.) computer portatile	一台笔记本电脑	

初次	chūcǐ	per la prima volta	初次见面	初次谈判
出口	chūkǒu	(v./sost.) esportare/esportazione	向美国出口这种产品	从事出口业务
得知	dézhī	(v.) venire a sapere	得知贵公司的名称及地址	
丰富	fēngfù	(agg.) ricco, abbondante	丰富的资源	感情非常丰富
分行	fēnháng	(sost.) filiale	中国银行上海分行	一家分行
购买	gòumǎi	(v.) acquistare	购买原材料	
加深	jiāshēn	(v.) approfondire	加深关系	加深双方的了解
接触	jiēchù	(v./sost.) avere contatti con/ contatto	接触不良	保持接触
经营	jīngyíng	(v.) gestire, amministrare	经营一家公司	改善经营管理
客户	kèhù	(sost.) cliente	一位客户	
了解	liǎojiě	(v.) comprendere	向贵方了解情况	
目录	mùlù	(sost.) catalogo	一本产品目录	
盘	pán	(sost.) prezzo corrente, quotazione di mercato	开盘 报盘	第18号询盘
配件	pèijiàn	(sost.) accessorio	一件配件	全套配件
商品	shāngpǐn	(sost.) prodotto	一件商品	各种商品
售后服务	shòuhòu fúwù	(sost.) servizio di assistenza postvendita	提供售后服务	
索取	suǒqǔ	(v.) richiedere, reclamare	索取资料	索取样品
提出	tíchū	(v.) formulare, sottoporre	提出要求	提出建议
信用	xìnyòng	(sost.) credito	失去信用	守信用
询	xún	(v.) chiedere	询价 询问	
业务	yèwù	(sost.) affare	一种业务	发展出口业务
以便	yǐbiàn	(cong.) al fine di...	请写上你的地址, 以便给你回信	
资料	zīliào	(sost.) materiale	寄送资料	一份资料

词语用法

1. 经... [persona/azienda/ente]... 介绍, 得知: “tramite... venire a sapere che...”.
从... [persona/azienda/ente/rivista/sito]... 得知: “venire a sapere da...”.
Il verbo 得知 può essere sostituito dai sinonimi 得悉, 获知 e 获悉.

In questa struttura, 经 ha valore preposizionale e significa “attraverso, tramite”. Con questo stesso valore lo troviamo a inizio frase seguito da verbi come 检查 “ispezionare”, 商量 “negoziare”, 商讨 “discutere”, ecc., per indicare “tramite ispezione, negoziazione, discussione ecc.”.

◆ 经检验发现货物不合格: “Tramite ispezione abbiamo scoperto che la merce non è conforme”.

2. [Soggetto] 对... [qualcosa]... 有经验: “avere esperienza in... [qualcosa]”.

Comunemente il sostantivo 经验 “esperienza” viene qualificato dagli aggettivi 丰富 “ricco” e 长久 “di lunga durata”.

3. 借此机会: “cogliere quest’occasione”. Il sostantivo 机会 si colloca comunemente con i verbi 借 “prendere in prestito”, 趁 “sfruttare” e 抓 “afferrare” per esprimere “cogliere un’occasione”. Al contrario, per esprimere “perdere un’occasione” si ricorre ai verbi 错 “farsi sfuggire” e 失去 “perdere”.

◆ 你们不要错过这种机会: “Non dovete perdere questa occasione”.

◆ 我想趁这个机会讲几句话: “Vorrei cogliere quest’occasione per dire alcune parole”.

4. 向/给... [qualcuno]... 介绍 [qualcuno/qualcosa]: “presentare [qualcosa/qualcuno] a... [qualcuno]”

◆ 他详细地向我们介绍了公司的情况: “Egli ci ha presentato in dettaglio la situazione dell’azienda”.

5. 以 e 以便: “al fine di...”. Introducono una frase finale e sono usati per lo più nella forma scritta. Si noti che, in questo caso particolare, la subordinata finale segue la principale.

◆ 王经理明天飞往北京以便参加董事会会议: “Il direttore Wang domani vola a Pechino per partecipare alla riunione del consiglio di amministrazione”.

6. 所需商品: “i prodotti necessari”. La struttura 所 + verbo + sostantivo (che coincide forzatamente con l’oggetto logico del verbo) è equivalente in italiano alla struttura sostantivo + participio passato: i prezzi *quotati* 所报价, i campioni *allegati* 所附样品 ecc. Questa costruzione è molto frequente nella lingua scritta. Si noti la differenza tra:

报价 “quotare i prezzi”

所报价 “i prezzi quotati”

寄资料 “inviare materiale”

所寄资料 “il materiale inviato”

Tra il verbo e il sostantivo può a volte comparire la particella 的:

所报的价格

所寄的资料

La particella 的 ha la funzione di sottolineare ulteriormente che il verbo preceduto da 所 non regge, bensì determina il sostantivo che segue. Viene spesso sottintesa quando il verbo, come negli esempi citati, è monosillabico.

7. 向... [qualcuno]... 提出 [询盘]: “formulare, sottoporre [una richiesta di quotazioni] a...”. Questa costruzione è molto produttiva: il verbo 提出 “formulare, sottoporre” può reggere diversi oggetti,

come per esempio 要求 “richiesta”, 建议 “proposta”, 索赔 “richiesta di risarcimento”, 抗议 “protesta”, ecc.

◆ 向保险公司提出索赔: “Fare richiesta di risarcimento all’assicurazione”

8. 向... [qualcuno]... 了解... [qualcosa]: “comprendere... [qualcosa] da... [qualcuno]”. Questa struttura viene usata per tradurre “rivolgersi a [qualcuno] per ottenere [informazioni/chiarimenti]”.

课文二: 索取产品目录/2

发件人:	mcarli@gmail.com		
收件人:	wang71@hotmail.com		
主题:	索取产品目录		
发送	存草稿	紧急发送	添加附件
内容:			
王经理: 您好! 日前我们有机会在广交会上参观了贵公司产品展厅, 贵公司产品的高质量及具有竞争力的价格给我们留下了深刻的印象。现致函给您, 期望与贵公司建立业务关系。 作为一家贸易公司, 我们乐意向贵方提供我们的服务, 在本地推销贵公司产品。本公司从事纺织品进口业务多年, 在此方面具有丰富的经验。我方对您所生产的各种纺织品颇感兴趣, 如能收到您方产品目录和报价单, 将不胜感激。 如果价格满足我方要求, 我们非常愿意与贵方展开合作。 盼尽早回复。祝 商祺! 拿坡里运动服装用品进出口公司 采购部副经理 Maria Carli敬上			

生词

报价单	bào//jià dān	(sost.) listino delle quotazioni	现寄去报价单一份
不胜	búshèng	(avv.) estremamente [nel campo dei sentimenti e delle sensazioni]	不胜遗憾
从事	cóngshì	(v.) occuparsi di	从事研究工作
纺织品	fǎngzhīpǐn	(sost.) prodotto tessile	生产纺织品 纺织品目录

感激	gǎnjī	(v.) provare gratitudine, essere riconoscente	非常感激你对我的帮助	
广交会 (广州交易会)	Guǎng jiāo huì	Fiera Campionaria di Canton	参加广交会	第23届广交会
关系	guānxì	(sost.) relazione	业务关系	建立关系
价格	jiàgé	(sost.) prezzo	报价格	价格优惠
建立	jiànlì	(v.) stabilire, fondare	建立业务关系 建立一家公司	
竞争	jìngzhēng	(v.) competere, rivaleggiare	海外市场竞争得挺激烈 竞争市场	
乐意	lèyì	(agg.) bendisposto, lieto	乐意出席	乐意帮忙
满足	mǎnzú	(v./sost.) soddisfare/ soddisfazione	满足客户的需要 愿望得到了满足	
拿坡里	Nápōlǐ	Napoli	拿坡里港口	
颇	pō	(avv.) piuttosto, alquanto	影响颇大	
期望	qīwàng	(v./ sost.) sperare/ aspettativa	期望能早日收到贵方订单 我们的期望	
生产	shēngchǎn	(v.) produrre	生产新型照相机	
提供	tígōng	(v.) fornire	提供消息	
推销	tuīxiāo	(v.) promuovere le vendite	推销新产品	
要求	yāoqiú	(v./sost.) richiedere/ richiesta	要求帮助	要求太高了
用品	yòngpǐn	(sost.) articolo, merce di uso quotidiano	办公用品	各种用品
运动	yùndòng	(sost.) sport	水上运动	一项运动
展开	zhǎnkāi	(v.) dare avvio/ dispiegare	展开讨论	展开地图
展厅	zhǎntīng	(sost.) stand dei prodotti	一间展厅	纺织品展厅
致	zhì	(v.) mandare, inviare	致欢迎辞	致函
质量	zhìliàng	(sost.) qualità	这种质量	环境质量

词语用法

1. 品质/ 质量: entrambi questi termini vengono tradotti in italiano con “qualità”, tuttavia esiste una differenza fra i due: 质量 è un termine generico, che può essere utilizzato in qualsiasi contesto: 环境质量 “qualità dell’ambiente”, 教学质量 “qualità dell’insegnamento”, 产品质量 “qualità dei prodotti”; 品质 è un termine specifico, che può essere utilizzato solo in riferimento alla qualità (质) di un prodotto (品): 产品品质 “qualità dei prodotti”, 品质优良 “alta qualità dei prodotti”.

2. 有竞争力 / 有竞争性: “Essere competitivo (avere forza competitiva)” / “Essere competitivo (avere natura competitiva)”.

Questi due aggettivi sono sinonimi ma vengono utilizzati in contesti diversi: si ricorre al primo quando si vuole predicare la qualità di “essere competitivo” in relazione ad altri prodotti/altre quotazioni; si utilizza il secondo quando si vuole predicare la qualità in assoluto, vale a dire per indicare che il determinato possiede in sé questa caratteristica.

◆ 研究中国茶叶在日本市场上的价格竞争力: “Fare una ricerca sulla competitività dei prezzi del tè cinese nel mercato giapponese”.

◆ 我们公司战略是制定出有竞争性的价格: “La strategia della nostra azienda consiste nel quotare prezzi competitivi”.

3. [qualcosa]... 给... [soggetto]... 留下印象: “Rimanere colpito da... [qualcosa]”.

◆ 你们新产品给我留下了深刻的印象: “Sono rimasto molto colpito dai vostri nuovi prodotti”.

Comunemente il sostantivo 印象 “influenza, impressione” viene qualificato dagli aggettivi 深 “profondo” e 深刻 “profondo”.

4. 与/同/和... 建立业务关系: “stabilire relazioni d'affari con...”. La preposizione 与 è utilizzata di preferenza nel registro scritto.

5. 作为一家贸易公司: “in quanto società commerciale”. 作为... rende l'espressione italiana “in quanto...”: è seguito da un sostantivo e posizionato all'inizio della frase.

◆ 作为出口商, 他知道外国人喜欢什么: “In quanto esportatore, conosce i gusti degli stranieri”.

6. 提供服务: “fornire un servizio”. Si noti che il verbo 提供 “fornire” non deve essere utilizzato nel significato di “fornire la merce”: in questo caso, si deve ricorrere al verbo 供应 o 供 che ha questo significato specifico: 供货 “fornire la merce”. Il verbo 提供 viene utilizzato in tutti gli altri casi e può reggere oggetti concreti e astratti.

◆ 提供消息 “fornire notizie”, 提供技术 “fornire tecnologia”, 提供经验 “fornire esperienza”, 提供材料 “fornire materiali”.

7. 产品 / 商品: entrambi questi termini vengono tradotti in italiano con “prodotto”. Ricordiamo che esiste una differenza fra i due: 产品 sono i prodotti come risultato di produzione industriale (产 “produrre”) mentre 商品 sono i prodotti in quanto oggetto di compravendita (商 “commercio, business”).

8. 从事... 业务: “occuparsi di... [un certo]... settore”. Spesso la locuzione è accompagnata dall'avverbio 专门 “specialmente”: 专门从事... 业务: “essere specializzato in... [un certo]... settore”.

◆ 我们专门从事中国制家用电器的进口业务: “Siamo specializzati nell'importazione di elettrodomestici fabbricati in Cina”.

9. ..., 将不胜感激/感谢: “vi saremo molto grati se...”. Questa locuzione segue una frase in cui si descrivono le ragioni per cui si esprimono ringraziamenti e/o gratitudine, come nel testo proposto. È una formula di cortesia e ringraziamento spesso utilizzata negli scritti commerciali. Nel linguaggio parlato, ricorre in contesti formali.

10. 满足 / 满意: “soddisfare/essere soddisfatto”. È necessario prestare attenzione alla distinzione fra questi due verbi: il primo è un verbo transitivo e richiede dietro di sé un oggetto:

◆ 满足你们的要求: “Soddisfare le vostre richieste”.

Il secondo è un aggettivo, e segue la costruzione:

对... [qualcosa/qualcuno]... 满意: “essere soddisfatto di [qualcosa/qualcuno]”.

◆ 我们对你们的报价很满意: “Siamo soddisfatti delle vostre quotazioni”.

概括一下 Riepiloghiamo

I punti fondamentali di una email di primo contatto sono:

1. Indicare come o da chi si sono avuti nominativo e indirizzo della controparte:

◆ 经欧洲商会介绍, 得知贵公司是...

“Tramite la Camera di Commercio Europea siamo venuti a sapere che la Vostra azienda è...”.

◆ 从贵方的网站上得知贵公司专营...

“Dal Vostro sito web siamo venuti a sapere che la Vostra azienda è specializzata in...”.

◆ 在《世界汽车》杂志上看到贵公司的广告...

“Abbiamo visto sulla rivista *Automobili del mondo* la pubblicità della Vostra azienda...”.

2. Presentare se stessi:

◆ 我们是中国市场上的最重要汽车销售公司之一。

“Noi siamo uno dei principali rivenditori di automobili sul mercato cinese”.

◆ 我们公司专门从事纺织品销售业务。

“Siamo specializzati nella vendita di prodotti tessili”.

◆ 请容许我们自我介绍, 我们为中国化学产品的最主要出口商之一。

“Permetteteci di presentarci, siamo tra i più importanti esportatori di prodotti chimici cinesi”.

3. Illustrare il motivo per cui si scrive: interesse per acquisto/vendita prodotti, richiesta/invio cataloghi, quotazioni, campioni.

◆ 我们对你们的新产品极感兴趣。

“Siamo estremamente interessati ai Vostri nuovi prodotti”.

◆ 敬请贵方寄来产品目录及价格表。

“Vi preghiamo cortesemente di inviarci il catalogo dei prodotti e il listino prezzi”.

◆ 如能向我们发送你方的产品目录, 我们将不胜感激。

“Vi saremmo grati se poteste inviarci il Vostro catalogo dei prodotti”.

► 非常乐意寄上我们的新产品目录。

“Siamo lieti di inviarVi il catalogo dei nostri nuovi prodotti.”

► 随函附上本公司的产品目录，以便加深对我方产品的了解。

“Alleghiamo alla presente il nostro catalogo, affinché possiate meglio conoscere i nostri prodotti”.

► 如果想更多地了解本公司的产品，请浏览本公司的网站...

“Per meglio conoscere i nostri prodotti, Vi invitiamo a visitare il nostro sito...”.

4. Esprimere il desiderio di entrare in relazione d'affari e/o la speranza di sviluppare un rapporto d'affari proficuo per entrambe le parti.

► 期待与您建立商务关系。

“Rimaniamo in fiduciosa attesa di stabilire relazioni d'affari con Voi”.