

Supplementari Esercizi per

La Nona Lezione

Consulenza

I. Rispondere alle seguenti domande:

1. Perché il Sig. Bianchi si ferma nello spazio espositivo di un Consulente?
2. Quale è l'opinione del Consulente circa l'intenzione del Sig. Bianchi?
3. Come mai il Sig. Bianchi vorrebbe produrre o assemblare dei macchinari in Cina?
4. Quante persone interessate sono entrate nello spazio espositivo del Consulente oggi in mattinata, per richiedere le medesime informazioni richieste dal Sig. Bianchi?
5. Cosa pensa il Consulente circa le potenziali opportunità possedute dal Sig. Bianchi, nel mercato cinese?
6. E in merito alle formalità di sdoganamento in Cina?
7. Che cosa potrà fare il Consulente per il Sig. Bianchi?
8. Di quali consigli ed aiuti necessita il Sig. Verdi?
9. Dopo che il Sig. Verdi aveva visitato la Fiera Campionaria Internazionale, quale idea gli è venuta?
10. Che cosa il Consulente consiglia di fare al Sig. Verdi?
11. Che cosa il consulente dice in materia di restrizioni cinesi sull'importazione?
12. Come mai il Sig. Verdi consegna al Consulente il proprio business plan?
13. Che cosa farà il consulente con tale documentazione?
14. Quale è il ruolo o la funzione di un consulente?

II. Completare le frasi con le preposizioni:

1. Sta pensando come passare le informazioni (al) suo agente rappresentante di Hong Kong.
2. Ci sono parecchie domande da farsi (sulla) vostra relazione commerciale.
3. Con questo accordo lui ha ottenuto la grande occasione (di) guadagnare non meno di 500,000 dollari americani di profitto.
4. (Nelle) altre aree del mercato, le politiche non sono così favorevoli come nelle Zone Economiche Speciali.
5. Il consulente mette il Sig. Bianchi (in) contatto con una fabbrica che produce giocattoli.
6. Il Sig. Li ha prontamente presentato una proposta (sul) confezionamento dei prodotti cinesi.
7. Investono in Cina perché sono interessati ad abbattere l'incidenza dei costi (del) lavoro.
8. Il consulente fornisce informazioni di mercato (sulle) vendite di macchinari ed impianti.
9. Come venditori, noi promuoveremo le vendite (delle) vostre produzioni in Corea.
10. Perché non si avvantaggia (delle) politiche di incentivo e privilegio previste per il vostro caso?
11. (Con) un basso costo del lavoro e una forte esenzione fiscale, aumenterete in proporzione il vostro attuale profitto.
12. Una riduzione (sul) prezzo finale di vendita, aumenterà con sicurezza il numero delle vendite.
13. La metterò (in) contatto con alcune fabbriche situate nelle Zone Economiche Speciali.
14. Forniamo consulenza (su) come vendere nel mercato domestico interno.

III. Completare con i vocaboli più appropriati:

1. Noi (forniamo) servizi di estrema specializzazione alla clientela, nel mercato domestico così come all'estero.
2. Il Sig. De Petri è alla ricerca di consigli sul (come) sviluppare la cooperazione d'affari con la Cina.
3. Il Governo locale (non) prevede restrizioni sulle importazioni solamente (su) alcune merci prodotte all'estero.
4. Noi rispetteremo compiutamente, (le) esigenze della nostra clientela in materia di prodotti elettrici e meccanici.
5. Il business produttivo consiste nell' (importazione) di materiali, componentistica e quanto altro per la produzione o l'assemblaggio di prodotti finiti.
6. Vorremmo avere macchinari ed impianti, (assemblati) nelle vostre zone economiche di produzione ed esportazione, e in seguito (esportare) negli altri paesi dell'Asia.
7. Sono venuto per accertarmi (dove) potrò riparare le calzature difettose dell'ultima partita.
8. Il responsabile delle vendite si è recato a Londra per verificare (se) il suo gruppo avrà delle opportunità di acquisizione di nuovi clienti in quel nuovo mercato.
9. Durante la negoziazione di un contratto con un visitatore del nostro spazio espositivo fieristico, mi è venuta (una) grande idea.
10. Il nostro Governo (non) prevede alcuna forma di restrizione o di limitazione applicabile su tale flessibile modalità di transazione commerciale.

IV. Rispondi in Italiano alle seguenti domande:

1. Cosa mi può dire sulle politiche preferenziali applicate nelle Zone Economiche Speciali?
2. Ho sentito dire che il Governo cinese offre un ottimo ambiente e condizioni agli investimenti stranieri in Cina. Quali sono le principali linee guida in materia di investimento straniero in Cina?
3. Quale forma di collaborazione commerciale è di vostra preferenza, compensazione o semplice produzione conto terzi?

4. Vorremmo produrre scatole-ingranaggi in Cina. Quali i vostri termini e condizioni in proposito?
5. Vorremmo identificare una buona fabbrica cinese situata in una zona economica costiera per la produzione di macchine utensili. Mi potrebbe segnalare una fabbrica con ottime referenze produttive?
6. Sara' possibile produrre, assemblare le nostre macchine ed anche venderle localmente sul mercato domestico cinese?
7. Se vorra' compilare questo documento di richiesta, chiederò al mio ufficio di Zhuhai di trovarle un socio d'affari confacente a quanto da Lei richiesto.
8. Vorrei avere maggiori informazioni sulle politiche cinesi che promuovono gli investimenti stranieri nel vostro Paese.
9. Quali sono i termini e le condizioni consuetudinarie per la cooperazione produttiva o di solo assemblaggio in Cina?
10. Che cosa vi ha condotti a decidere di aprire una fabbrica per la produzione in Cina?

V. Tradurre in lingua Cinese oralmente:

1. La Cina si e' aperta alla comunita' internazionale d'affari, con un approccio sempre piu' libero e decentralizzato. Molti dei nostri piu' grandi gruppi commerciali e delle provincie che trainano le nostre esportazioni stanno attivamente ospitando e partecipando in manifestazioni fieristiche sia domestiche che all'estero.

Lo abbiamo notato, sono interessato a conoscere i prossimi passi che una tale evoluzione ci potra' riservare per il futuro.

2. Siamo pronti a prendere in considerazione varie forme possibili di cooperazione con le societa' straniere, come la costituzione di societa' miste, compensazioni commerciali, noleggio internazionale di impianti, mutui concessi dall'estero, trasferimento di tecnologia, eccetera.

Quale forma di cooperazione lei pensa si addica maggiormente a noi?

3. Come vorrebbe che il pagamento fosse fatto, in un regime di collaborazione basato su un accordo di compensazione?

Secondo un arrangiamento basato sulla compensazione, il pagamento a carico del compratore dell'impianto importato, sara' effettuato in merci prodotte, e non secondo uno scambio valutario di denaro. Prendendo eventualmente due distinte forme di compensazione, una in prodotti fabbricati o la seconda in merci di varia e diversa tipologia.

4. In base ad un accordo di compensazione, l'azienda importatrice paghera' l'esportatrice per gli impianti con la risultante produzione dell'accordo. In altri termini questa compensazione risultera' essere, prodotti finiti come controvalore degli impianti importati.

5. E' possibile ricevere una compensazione con una tipologia di diverse altre merceologie?

Certo che si'! conosciuta come compensazione indiretta, potra' essere fatta in merci non prodotte dagli impianti importati dall'estero, ma con altre produzioni richieste dalla parte straniera.

6. Facciamo anche attivita' produttive con materie fornite dalla clientela. In aree dove abbiamo un surplus di capacita' produttiva, e in caso che la nostra clientela abbia una eccedenza di materie prime disponibili, instauriamo una stretta cooperazione tra le parti coinvolte al fine di rifornirci di materie prime in cambio di una produzione finita di merci appositamente previste per la sola commercializzazione sui mercati mondiali di consumo. Immagino che voi possiate anche accettare di lavorare beni semilavorati per il loro finissaggio, o di assemblare le parti componenti di un prodotto e il tutto in compensazione commerciale!