

Supplementari Esercizi per
La Terza Lezione
Termini di Pagamento

I. Rispondere alle seguenti domande:

1. In che modo una lettera di credito irrevocabile potrà proteggere gli interessi del venditore?
2. Perché il Sig. Viola è riluttante ad accettare il pagamento a mezzo di lettera di credito irrevocabile?
3. Su quale base il Sig. Viola suggerisce i termini D/P oppure D/A ?
4. Come mai il Sig. Fu obietta sui termini D/P oppure D/A per le Sue esportazioni?
5. Quali implicazioni il Sig. Fu ritiene siano necessarie quando afferma che una flessibilità nei termini di pagamento potrà essere adottata in un prossimo futuro?
6. Quali termini di pagamento il Sig. Ma suggerisce?
7. Quale reazione il Sig. Bianchi manifesta ai suggerimenti del Sig. Ma?
8. Come mai il Sig. Ma propone di inviare alcuni tecnici al porto di arrivo per un aiuto a sistemare le macchine?
9. Che cosa significa tramite "pagamento eseguito a mezzo L/C pagabile a vista"?
10. Il Sig. Viola, ha infine ottenuto migliori condizioni di pagamento?

II. Completare le frasi con parole adeguate:

1. I nostri termini di pagamento sono l'emissione di una lettera di credito irrevocabile pagabile (contro) presentazione dei documenti di spedizione.
2. Il re-imballo dovrà essere imputato a (nostro) costo contrattuale.
3. Per la transazione in discussione, l'esportatore insiste (per) un pagamento a mezzo L/C.
4. Al presente, sono d'accordo (di) concedere termini di pagamento maggiormente favorevoli.
5. Rimaniamo in attesa (di) una Vostra pronta conferma di accettazione della nostra offerta.
6. Con una lettera di credito confermata, gli esportatori potranno richiedere la conferma (a) una banca terza.
7. Accettiamo una lettera di credito a 60 giorni, questo (e') il nostro accordo.
8. Tutte le spese aggiuntive dovranno essere addebitate (sul) nostro conto bancario.
9. Questo tipo di merceologia è solitamente venduto (in) applicazione dei termini D/A.

10. Tutte le spese aggiuntive ed extra saranno pagate (da) Voi.
11. Il pagamento sara' eseguito a 60 giorni (a) vista.
12. Il Vostro 2% di commissione e' stato detratto (dal) valore totale della fattura.
13. Vi abbiamo spedito una dozzina di nostre camicie da uomo (come) campioni.
14. Vi saranno rimborsati tutti (gli) extra di trasporto.
15. Il pagamento sara' effettuato (contro) presentazione dei documenti di spedizione.
16. Le lettere di credito per normale prassi sono aperte per il tramite di una banca terza. E questo comporta (dei) costi aggiuntivi.
17. Richiediamo (un'offerta) che includa prevedendolo un adeguato servizio di post-vendita.

III. Completare gli spazi vuoti con forma corretta dei verbi in parentesi:

1. Io non sono in posizione da poter (ridurre) (tagliare) il prezzo con un margine cosi' alto di riduzione.
2. Il pagamento a mezzo lettera di credito assicura che il venditore (sia) pagato con puntualita' e nel rispetto delle scadenze contrattualmente fissate.
3. Per 4 anni, noi (abbiamo aperto) lettere di credito per facilitare il buon andamento delle transazioni d'affari tra i nostri due Paesi.
4. Purtroppo, dobbiamo (insistere) per un pagamento a mezzo L/C per le nostre esportazioni tutte.
5. Speriamo che le Vostre Autorita' competenti in materia, vogliano (approvare) questa joint-venture Italo-Cinese.
6. Penso che la Cina (possa) fornire strumentazione tecnologica maggiormente avanzata e sofisticata.
7. Tenendo (conto) delle condizioni esistenti al Sud, sara' meglio ipotizzare una qualche forma di compensazione commerciale con le societa' locali.
8. Non e' (consigliabile) unire le proprie risorse in un progetto cosi' poco profittevole.
9. Siamo d'accordo sulla quantita'. Dobbiamo ora (andare) ad affrontare la questione del prezzo.
10. E' richiesto dal venditore che le merci (siano) consegnate in due lotti differiti nel tempo.
11. Il generatore sara' in consegna a maggio, con le turbine che (saranno consegnate) in agosto.
12. Speriamo di (addivenire) presto ad un accordo contrattuale.

IV. Rispondere alle seguenti frasi in Italiano:

1. Che termini di pagamento richiedete?
2. Non sapete essere nostra consueta prassi richiedere un pagamento a mezzo L/C ?
3. Tutti i venditori vogliono essere pagati con la massima puntualita', e noi non siamo l'eccezione!
4. Non siete forse interessati alla conclusione di questo affare con noi?
5. Considerata la tendenza al ribasso del mercato, i compratori sono riluttanti a piazzare degli ordini in questo momento.
6. Per facilitare le nostre importazioni, potete voi considerare un metodo di pagamento piu' flessibile alle condizioni di mercato?
7. Come mai insistete su un pagamento a vista del 90% ?
8. Secondo la Vostra politica di apertura, supponevo avreste adottato una serie di metodi maggiormente flessibili per condurre efficacemente i nostri affari.
9. E' possibile prendere in considerazione un pagamento a mezzo D/P ?
10. E' possibile che consideriate altre forme di pagamento, ad esempio, pagamento a mezzo D/A oppure su base di cambio-merce?
11. Lettere di credito confermate ed irrevocabili sono pratica comune quando la banca di emissione non e' conosciuta dagli esportatori di un Paese straniero. E' cosi'? Che ne pensa?
12. L'utente vuole essere certo che le macchine che riceverà funzioneranno alla perfezione.

V.Tradurre oralmente in cinese:

1. Ora, iniziamo a discutere la clausola contrattuale piu' importante, i termini di pagamento.

——La piu' importante ma anche la piu' facile per trovare un accordo, poiche' noi tutti non possiamo che accettare solamente un pagamento a mezzo L/C.

2. Potete accettare un D/A oppure un D/P per la nostra futura collaborazione d'affari? Temo che dovremo rivolgerci ad altri fornitori, se Voi insisterete su un pagamento a mezzo L/C.

——Questo dipende da una serie di specifiche circostanze. Quando avremo fatto altri affari di maggiore importanza commerciale, ci conosceremo meglio, e potremo godere di una stabile e continuativa relazione d'affari, tutte le altre forme di pagamento potranno sicuramente essere prese in debita considerazione.

3. Il pagamento dovrà essere a noi rimesso per il solo mezzo di una lettera di credito irrevocabile. E dovrà diventare effettiva contro conferma dell'ordine ed essere eseguita quando le merci saranno consegnate.

4. I nostri prezzi sono talmente competitivi, che dobbiamo insistere per un pagamento pronta cassa alla consegna, senza concedere alcuno sconto.

—E' la prima volta che sento dire di una tale modalita' di pagamento.
Informero' il mio presidente, e Vi faro' sapere dei Suoi commenti in merito.

5. Vi concediamo un pagamento a 15 giorni, ma vorremmo ottenere la Vostra attenzione sul nostro interessantissimo sconto per un immediato e pronta cassa pagamento!

—Ho capito.

6. Per sviluppare i nostri affari, e' essenziale adottare modi di pagamento piu' flessibili. Temo proprio di non poterLa aiutare, a questo proposito.

7. Siamo d'accordo per un anticipo del 5% sul valore complessivo di prezzo del contratto, al fine della copertura delle spese necessarie.

—Il 5% non sara' sufficiente, potrebbe salire al 6% ?

8. Va bene, d'accordo.

—Sono lieto di aver raggiunto un accordo sui termini di pagamento.