

新世界 韩国语系列教材
신세계 한국어 시리즈 교재



商务韩语会话

비즈니스 한국어 회화

徐永彬 总主编
李正秀 徐永彬 主 编



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press



新世界

韩国语系列教材



总主编 徐永彬

商务韩语会话

비즈니스 한국어 회화

总主编 徐永彬

主 编 李正秀 徐永彬

对外经济贸易大学出版社

中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

商务韩语会话 / 李正秀, 徐永彬主编. —北京:
对外经济贸易大学出版社, 2014
新世界韩国语系列教材
ISBN 978-7-5663-1065-1

I. ①商… II. ①李… ②徐… III. ①商务 - 朝鲜语
- 口语 - 教材 IV. ①H559.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 124909 号

© 2014 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

商务韩语会话

비즈니스 한국어 회화

李正秀 徐永彬 主编

责任编辑: 胡小平 朴淑子

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 230mm 16.5 印张 350 千字

2014 年 9 月北京第 1 版 2014 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-1065-1

印数: 0 001 - 3 000 册 定价: 39.00 元 (含光盘)

出版说明

自中韩建交以来，两国在政治、经济、文化、教育等领域进行了广泛而深入的交流。在这样的大背景下，中国的韩国语教育取得了长足的进展，国内许多高校设立了韩国语专业，而对韩国语教材的需求也日益增大。

根据大学韩国语专业的课程设置，结合多年教学、科研的经验，对外经济贸易大学一批优秀教师精心编纂而成了这套韩国语教材——新世界韩国语系列教材。到目前为止，本套教材共六册。这些教材包括：商务韩国语、商务韩语会话、韩国语阅读、韩国语写作、韩汉翻译理论与技巧、韩国概况。

本套教材注重完整性、科学性，以开发培养复合型人才为目的，将听、说、读、写合为一体。教材的编写具时效性、新颖性，所采用的都是韩国最新的语言资料。教材内容题材广泛，生动形象，实用性强。

本套教材既适合高校韩国语专业的学生，也适合广大韩国语爱好者。相信本套教材能为韩国语学习者带来帮助。

对外经济贸易大学出版社

2012年10月

前言

最近几年,韩语是在小语种当中发展规模最大的语种之一。据不完全统计如今在国内各大学开设韩语专业的共有 100 多所。这与中韩建交后两国的经贸关系发展迅速,其双边贸易额每年以 23% 以上的速度发展密不可分。实际上中国已成为韩国的第一大投资对象国和最大的贸易伙伴。随着中韩经贸关系的发展,现在社会需要大批既懂外贸知识又精通韩语的人才。为了满足这些需求,在国内图书市场已出现了有关经贸方面的教材,其中也包括经贸韩语会话教材。然而,这些教材要么过多参考在韩国以外国人为对象的教材,要么过多参考在国内经贸英语方面的教材,没有充分考虑中国韩语学习者的具体情况。为了在短时间内能够提高韩语学习者的经贸会话水平,编者利用多年从事商务韩语教学和科研的有利条件,收集了不少有关在工作当中使用经贸韩语的第一手资料,编写了这本体例新颖、内容实际、难度适中且简单实用的商务韩语会话教材。

本书的内容包括在商务工作中可能出现的各种情况,诸如寻找客户、产品介绍、银行业务、促销、市场调研与参观工厂、询价、报盘、还盘、折扣、付款条件、交货、包装、装船、保险、合同、索赔、代理、招待与送别等内容,即有利于提高学习者的学习兴趣,同时又在潜移默化中介绍了大量实质性的外贸实务知识。所有范文均为中韩文对照,有助于学习者加深理解和满足自学的需求。

本书每一课均由背景知识、会话 1、会话 2、会话 3、会话参考译文、课文单词、补充单词、常用句、小知识、对话汉译韩练习、会话韩译汉练习、改错、填空、幽默语等部分构成。练习部分的习题设计多样,充分考虑到了课堂教学的需要,在加深学生对课文内容理解的同时,也对相关主题进行了扩展训练。

本书最后还附了单词索引、参考答案。

由于编者水平有限,加之时间仓促,书中的缺点与疏漏在所难免,恳请诸位读者予以批评指正。

编者

2014 年 4 月

目 录

제 1 과	거래선 선정 및 환영파티	1
제 2 과	제품 소개	11
제 3 과	은행업무	21
제 4 과	판촉	31
제 5 과	시장조사와 공장 견학	43
제 6 과	인콰이어리	53
제 7 과	오피	63
제 8 과	카운터 오피	73
제 9 과	커미션과 할인	85
제 10 과	지불조건	95
제 11 과	화물 인도	105
제 12 과	포장	115
제 13 과	선적	127
제 14 과	보험	137
제 15 과	계약	149
제 16 과	클레임	161
제 17 과	에이전트	173
제 18 과	초대와 송별	185
단어색인		197
참고답안		211
参考书目		256

제 1 과

거래선 선정 및 환영파티

介绍

거래처의 선정은 비즈니스 파트너를 찾는 것으로 비즈니스에서 아주 중요한 역할을 한다. 어떤 파트너를 만나느냐는 비즈니스의 결과에 직접적인 영향을 미치게 된다. 비즈니스를 하는 과정에 거래처는 흔히 잡지, 광고와 전시회를 통해 알게 되고 친구나 다른 무역 파트너, 그리고 시장조사 과정에 알게 되는 경우도 있다. 그밖에 외국 상회, 상무 참사처, 무역 지침, 인터넷 등을 통해서도 알 수 있다. 거래처와 처음 접촉할 때는 자기 소개를 간단히 하고 자기 회사도 간단히 소개하게 된다.

회화 1

A: 말씀 좀 여쭙어 볼게요. 혹시 한국 서울에서 오시는 분이 아니신가요?

B: 맞습니다. 저……?

A: 즈위수출입회사의 양민입니다.

B: 안녕하세요. 양선생님, 여기까지 와 마중해 주셔서 감사합니다.

A: 별말씀을요. 만나 뵈게 돼서 반갑습니다.

B: 반갑습니다.

A: 오시는 길에 별일 없으셨어요?

B: 아주 즐거웠습니다.

A: 처음 베이징에 오시는 거지요?

B: 네.

A: 이렇게 모처럼 오셔서 저희와 면담하시게 된 것을 아주 기쁘게 생각합니다.

B: 공항까지 오셔서 마중해 주신 것에 다시 한 번 감사드립니다.

A: 당연히 해야 할 일인 걸요.

B: 직접 만나뵙고 이야기하면 회담이 가볍게 진행되지요.

A: 请问, 您是从韩国首尔来的金先生吗?

B: 是的。您是……?

A: 我是智育进出口公司的杨民。

B: 您好, 杨先生。非常感谢您来接我!

A: 您客气了。很高兴见到您。

B: 我也很高兴。

A: 一路上顺利吗?

B: 非常好。

A: 这是您第一次来北京吗?

B: 是的。

A: 很高兴您特意来和我们面谈。

B: 再次感谢您来机场接我。

A: 这是我们应该做的。

B: 面对面的交谈会使会谈变得轻松些。

회화 2

A: 박 사장님, 사장님께서 저희 회사에 오신 것을 환영합니다.

B: 사장님의 사무실에서 사장님을 만나뵙게 되어 아주 기쁩니다. 저희가 듣기로는 귀사는 칭다오의 주요 수출입회사입니다.

A: 맞습니다. 저희가 여러 가지 식료품 수출입업무에 종사한 지는 이미 15년이 됩니다.

B: 저희는 이번에 많은 식품들을 주문할 수 있었으면 합니다. 특히 녹색식품 말입니다.

A: 그럼 저희 회사를 잘 찾아오신 셈이네요. 최근에 저희는 주로 친환경식품을 경영하고 있습니다. 생활수준의 제고와 함께 녹색식품에 대한 사람들의 수요가 날로 많아지고 있습니다.

B: 귀사 팜플렛과 귀사에서 최근에 경영하는 식료품에 대한 팜플렛을 주실 수 없을 까요? 귀사와 귀사의 제품에 대해 더 깊이 있게 알아보고자 합니다.

A: 여기에 있습니다. 그리고 지금 함께 견본실에 가 보시지요. 이리로 오십시오.

B: 저는 귀사의 제품에 대해 관심이 아주 많습니다. 특히 화물 번호가 16과 38인 제품 말입니다.

A: 사장님께서 저희 제품에 대해 이렇게 관심을 가져 주셔서 아주 기쁩니다. 저희 사무실에 가서 세부 사항에 대해 더 깊이 있게 상의해 보시지요.

B: 좋습니다.

A: 朴社长，欢迎您到我们公司来。

B: 很高兴在您的办公室见到您。我听说贵公司是青岛主要的进出口公司之一。

A: 是的。我们从事各类食品进出口业务，至今已有 15 年多了。

B: 我希望这次能订购大量食品，尤其是绿色食品。

A: 那您到我们公司算是来对了。最近我们主要经营绿色食品，随着生活水平的提高，人们对绿色食品的需求越来越多。

B: 您能否给我一本有关贵公司简介以及贵方最新经营的食品小册子呢？我想进一步了解一下贵公司及贵公司的产品。

A: 给您。现在我们一起去看样品间看看吧。请往这边走。

B: 我对贵公司的产品非常感兴趣，特别是货号为 16 和 38 的产品。

A: 很高兴您对我们的产品这么感兴趣。回到我的办公室，我们再深入谈一下细节问题吧。

B: 好的。

회화 3

A: 저희는 오늘 이 사장님을 비롯하여 이하 여러 내빈들과 함께 한 자리에 모이게 되어 아주 기쁘게 생각합니다. 공자님께서서는 일찍이 이렇게 말씀하신 적이 있습니다.

“친구가 먼 곳에서 왔거늘 내가 왜 기뻐하지 않을소냐.” 이 사장님은 우리들의 오랜 친구입니다. 중한 수교로부터 이 사장님께서서는 거의 해마다 중국을 방문하셨습니다.

1993년부터 우리는 한국의 A 회사와 7 개 계약을 체결하였습니다. 무역액이 때에 따라 증가한 적도 있고 또 감소한 적도 있었지만 우리는 이미 서로 이익을 보는 아주 돈독한 관계를 맺게 되었습니다. 이에 대해 저희는 아주 자부심을 가지고 있습니다. 우리들의 현 계약이 다음 달이면 완료되기에 저희는 여러분이 오셔서 저희들과 새로운 계약 건으로 같이 교섭하게 된 것을 아주 기쁘게 생각합니다. 저희는 우리들 쌍방의 노력으로 새로운 계약이 우리 두 회사의 유대관계를 더욱 튼튼히 하고 우리 두 회사가 더욱 번영하도록 할 것임을 확신합니다. 우리들의 협상은 모레 곧 시작됩니다. 저는 이 기회를 빌려 협상의 성공과 우리 두 회사의 번영을 위해 건배를 제의합니다. 자, 건배!

B: 위하여!

A: 今晚, 我们同李社长和各位来宾欢聚一堂, 感到非常高兴。孔夫子曾经说过, “有朋自远方来, 不亦乐乎。” 李社长是我们的老朋友了。自从中韩建交以来, 李社长几乎每年都访问中国。

自从 1993 年起, 我们同韩国的 A 公司已签署了 7 个合同。尽管贸易额时多时少, 但我们已经建立起了一种互利的非常稳固的关系。对此, 我们感到非常自豪。由于我们的合同下个月就要到期, 所以我们非常高兴请贵方过来和我们一起就新合同进行磋商。我坚信通过彼此的努力, 新合同使我们两家公司的纽带会更加牢固, 使两家公司会更加繁荣。我们的谈判后天就要开始。借此机会, 我提议为谈判的成功和我们两家公司的繁荣干杯。干杯!

B: 干杯!

새 단어

거래처

客户

여쭙다

询问

마중하다

迎接

모처럼

特意

날로

日益

팜플렛

小册子

견본실

样品间

이리	这里
세부	细节
내빈	来宾
돈독하다	敦厚
완료되다	结束
빌리다	借

보충 단어

과장님	部门经理, 科长
제품개발부	产品开发部
이사장님	理事长
섭외부	公关部
인적자원부	人力资源部
마케팅부	市场部
A/S 부	售后服务部
판매부	销售部
질관리부	质量管理部
직원	职员
재무부	财务部
총경리	总经理
회계부	会计部

흔히 사용하는 어구

- 1) 어제 전화하신 분이 사장님이십니까?
昨天打电话的是社长您吗?
- 2) 사장님, 이 분이 바로 저의 회사 수출입부서의 장부장님이십니다.
社长, 这位就是我公司进出口部的张部长。
- 3) 부장님께서 베이징에 오셔서 즐거운 나날들을 보내시기 바랍니다.
希望部长来北京后度过一段愉快的时光。
- 4) 저희 회사에서 귀사의 제품에 관심이 있어서 이번에 이렇게 출장을 오게 되었습니다.
我公司对贵公司的产品很感兴趣, 所以我这次出差到贵公司拜访。

- 5) 새로운 시장에서 판촉을 한다는 게 그리 쉽지만은 않은 줄로 알고 있습니다.
我知道在一个新的市场领域里进行促销并不容易。
- 6) 이렇게 오셔서 저희와 면담하실 수 있어 아주 기쁩니다.
很高兴您能来和我们面谈。
- 7) 저희가 듣기로는 귀사가 상하이의 주요 수출회사라고 하던데요.
我们听说贵公司是上海的主要出口公司之一。
- 8) 최근에 국내외에서 패션에 대한 수요가 날로 많아지고 있습니다.
最近国内外对于服装的需求越来越多了。
- 9) 저는 장기적인 업무관계를 구축하는 것이 쌍방에 유리할 것으로 봅니다.
我想建立长期的业务关系，将对我们双方都有利。
- 10) 저희는 빠른 시일 내에 오퍼해 드릴 겁니다. 쌍방 간에 많은 교역이 이루어지기를 바랍니다.
我方将尽快报价，同时希望我们双方能达成许多交易。

날레지 포인트

인터넷상에는 전세계 기업 및 무역업체에 대한 정보 뿐만 아니라 재무 정보, 무역동향 정보, 특허 정보, 전시회 정보 등을 유료 또는 무료로 제공해주는 전문 웹사이트들이 많으므로 이를 잘 활용하면 보다 효과적으로 해외 거래선을 발굴할 수 있다.

인터넷을 활용하면 해외 파트너를 발굴할 수 있고 해외시장 정보를 효율적으로 얻을 수 있다. 우선 수출품목을 홍보할 수 있는 자체 웹사이트를 구축하고 거래알선 사이트를 이용하고 검색엔진을 활용하여 해외시장정보를 수집할 수 있다.

해외 무역파트너를 발굴하면 그들에게 거래를 제의하게 된다. 거래 제의는 전자메일을 이용할 수도 있고 팩스나 휴대전화를 이용할 수도 있다. 전자메일을 보내는 경우에는 상대방을 알게 된 경위를 전하면서 흔히 자세하게 회사 소개, 제품 소개를 한다.

연습

1. 아래 회화에서 중국어를 한국어로 번역하십시오.

1) A: 만나서 반갑습니다.

B: 见到您很高兴。这是我的名片。

2) A: 贵公司主要经营什么产品?

B: 저희 회사에서는 주로 도자기 제품을 경영하고 있습니다.

3) A: 我们想探讨双方之间建立长期合作关系的可能性。

B: 저희도 그렇게 생각하고 있습니다.

4) A: 您能谈谈贵公司主要采取什么做法吗?

B: 물론이지요. 저희는 이 면에서 국제관례대로 하고 있는 거지요.

5) A: 我相信面对面的交流能让我们之间的交易更顺利。

B: 그런데 아직은 시기적으로 보아 적절하지 않은 느낌입니다.

6) A: 귀사의 제품에 대해 간단히 소개말씀 좀 해 주시지요.

B: 好的。为了使贵方对我方现在可供出口的产品有个大致的了解, 我想给贵方几份最新的目录和价目表。

7) A: 아시다시피 저희는 줄곧 평등하고 서로 원하는 전제 하에서 거래를 해 왔습니다.

B:正因为如此我们才前来跟贵公司就业务关系进行磋商。

8) A: 竭诚欢迎贵公司与我们洽谈业务, 我们一定为贵公司提供满意的服务。

B: 감사합니다.

9) A: 听说贵公司是北京的主要进出口公司之一。

B: 어디에서 저희 회사에 대한 정보를 알게 되었습니까?

10) A: 我决定亲自来这里, 以探求双方建立业务关系的可能性。

B: 마침 잘 오셨습니다. 저희도 현재 한국의 파트너를 찾고 있는 중입니다.

2. 아래 회화를 한국어로 번역하십시오.

A: 社长, 您好! 很高兴与您再次见面。

B: 您好。

A: 我们已经看了贵公司的产品目录和全部信息。我们想向贵公司询盘, 特别是 99 号的笔记本电脑, 我们觉得在北京会受到欢迎。这是我们的一些询盘细节。顺便问一下, 贵公司能给我们最实惠的仁川到岸价格吗?

B: 听到这个消息我很高兴! 不知道可否告知贵公司需要的产品数量, 以便我们尽快报价。

A: 可以, 我准备要 5 000 台。同时, 我想知道预估价格。

B: 这是我方的仁川到岸价, 我相信我们的价格不论是和欧洲还是其他地方的生产厂家相

比, 都是最实惠的。

B: 谢谢, 我们一起谈谈吧。

3. 아래 회화에서 밑줄을 그은 부분을 다시 정리하십시오.

A: 사장님, 제가 서울에 온 목적은 바로 귀사와 장기 무역관계를 맺을 가능성을 탐구하기 위해서입니다.

B: 귀사의 생각은 저희 회사와 일치합니다. 그러나.....

A: 저는 귀사가 저희 회사의 재무상황, 신용과 명성을 근심하는 것으로 알고 있습니다. 이 점을 알아보시려면 당신은 중국은행 서울지점이나 당지 상회에 이해를 할 수 있습니다.

B: 귀사에서 제공한 정보에 감사드립니다. 저는 쌍방의 장기적인 우호관계를 건설 하는 것이 저희들의 쌍방에 유리하다고 생각합니다.

A: 이는 저희들이 처음으로 귀사에 방문하는 겁니다. 앞으로 많은 부탁 드립니다.

B: 저희는 방조를 드리는 것을 아주 달갑게 생각하며 아울러 양호한 협조를 보증할 것입니다.

A: 저희들과 장사를 하면 마음 놓고 안심하세요.

B: 저희들의 한 가지 원칙은 꼭 신용이 지켜야 된다는 것입니다.

A: 만일 귀사의 가격이 합리하면 우리는 즉각 주문을 할 것입니다.

B: 저희는 빠른 시일 내에 오퍼를 하여 드릴 것입니다. 우리들 사이에 더욱 많은 교역이 이루어지기를 희망합니다.

4. 괄호 안에 알맞은 글을 써 넣으시오.

- 1) 말씀 좀 () 볼까요. 혹시 한국 서울에서 오시는 분이 아닌가요?
- 2) 공항까지 () 마중해 () 감사합니다.
- 3) 이렇게 () 오셔서 저희와 면담하시게 된 것을 아주 기쁘게 생각합니다.
- 4) 직접 () 이야기하면 회담이 가볍게 진행되겠지요.
- 5) 사장님의 사무실에서 사장님을 만나뵙게 되어 아주 기쁩니다. 저희가 () 귀사가 청다우의 주요 수출입회사입니다.
- 6) 저희는 여러 가지 식료품 수출입업무에 () 이미 15년이 됩니다.
- 7) 저희는 이번에 많은 식료품들을 주문할 수 () 희망합니다.
- 8) 생활수준의 제고와 함께 녹색식품에 대한 사람들의 수요가 () 많아지고 있습니다.
- 9) 저는 귀사의 제품에 대해 아주 관심을 () .
- 10) 저의 사무실에 가서 세부 사항에 대해 더 깊이 있게 () 보지요.

- 11) 이 사장님은 우리들의 오랜 친구입니다. 중한 수교때부터 이 사장님께서서는 () 해마다 중국을 방문하셨습니다.
- 12) 우리는 이미 서로 이익을 보는 아주 () 관계를 맺게 되었습니다.
- 13) 우리들의 계약이 다음 달이면 () 저희는 여러분이 오셔서 저희들과 새로운 계약 () 같이 협상하게 된 것을 아주 기쁘게 생각합니다.
- 14) 저희는 우리들 쌍방의 노력으로 새로운 계약이 우리들 두 회사의 () 더욱 튼튼히 하고 우리 두 회사가 더욱 번영하도록 할 것임을 확신합니다.
- 15) 우리들의 협상이 모레 곧 시작됩니다. 저는 이 기회를 () 협상의 성공과 우리 두 회사의 번영을 위해 건배를 제의합니다. 건배! 위하여!

유머

딸애: 아빠, 너무 피곤해. 공부하고 싶지 않아.

아빠: 애야, 공부를 많이 해서 과거에 죽었다는 사람은 없어.

딸애: 그래요. 그럼 난 공부해서 죽는 첫번째 애는 되지 않을 거예요.

제 2 과

제품 소개

介绍

일반적으로 제품을 판매하려고 하는 회사는 팜플렛, 홍보 자료, 스폰서 행사, 우편 홍보 자료, 전시회, TV 방송잡지 등을 통해 자기 회사의 제품을 소개할 수 있다. 자기 회사의 제품을 소개함에 있어서 너무 과장하는 것은 바람직하지 않으며, 사실대로 말하면서 본 제품이 다른 제품과 다른 부분에 대해 강조할 필요가 있다. 다른 회사 제품은 어떻게 나쁘고 자기 회사 제품은 어떻게 좋다는 식의 제품 소개는 지양하여야 할 바이다.

회화 1

- A: 이 과장님, 귀사의 상품 목록에는 30 여개 계열의 100 여 가지 디자인이 있다고 하셨는데요.
- B: 맞습니다. 저는 이거면 귀사의 선택을 만족시켜 드릴 수 있을 것으로 봅니다.
- A: 저, 이 아동완구가 아주 귀여워 보이는군요.
- B: 깔끔하게 만든 완구가 귀사를 만족시켜 드릴 수 있음을 확신합니다.
- A: 모두 어떤 색상들이 있습니까?
- B: 흰색, 갈색, 흑색, 회색, 황색, 핑크색 및 남색이 있습니다.