

外语经贸谈判系列教材

비즈니스 한국어 협상 韩语经贸谈判

主编 李正秀 徐永彬



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

外语经贸谈判系列教材

韩语经贸谈判

비즈니스 한국어 협상

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

韩语经贸谈判 / 李正秀, 徐永彬主编. —北京:
对外经济贸易大学出版社, 2014
外语经贸谈判系列教材
ISBN 978-7-5663-1099-6

I. ①韩… II. ①李… ②徐… III. ①贸易谈判-朝
鲜语-高等学校-教材 IV. ①H55

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 159712 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

韩语经贸谈判
비즈니스 한국어 협상

李正秀 徐永彬 主编
责任编辑: 李 丽 邱蓓蓓 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

山东省沂南县汇丰印刷有限公司印装 新华书店北京发行所发行
成品尺寸: 185mm×230mm 13.25 印张 281 千字
2014 年 8 月北京第 1 版 2014 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-1099-6

印数: 0 001-2 000 册 定价: 34.00 元

序 言

长期从事外语教学就很容易发现，如不增加语言技能以外的知识就很容易陷入学习者虽然语言功底强，但知识面窄且综合能力不够强的局面。因此外语教学工作者应该始终注意增加学习者的知识。这是指除了需要熟练掌握专业知识（含外语专业知识与复合专业知识）外还要了解相关学科的知识，可能涉及外交、外事、金融、经贸、文学、语言学、法律、新闻和科技等诸多学科领域。这是培养复合型人才的一个重要方面。

在各类专业热门人才排行榜中，同时具备过硬的商务专业技能和扎实的外语基础，并能将这两者融会贯通的复合型人才正在受到社会的热捧。

培养复合型专业人才是当今各高校外语教学的一个重要课题。由于社会对外语人才的需求已呈多元化的趋势，过去那种单一外语专业和基础技能型的人才已不能适应市场经济的需要，市场对单纯外语专业毕业生的需求量正逐渐减少。

最近，随着中韩两国在经贸方面相互成为重要的贸易伙伴，两国的交流日益频繁，交流的领域也越来越广。如今，精通商务韩语，已经是促成成功对外贸易往来的必备武器。讲一口流利地道的韩语，直接面对面与韩国人进行沟通，已经是绝大多数从事中韩商务活动者的共识和期待。

目前，在华外国人当中，韩国人最多，每天飞往中韩两国间的定期航班也不少。中韩两国经贸关系的飞速发展和人员交流频繁的事实表明两国在各种经贸场合需要进行谈判的机会逐渐增多。但迄今为止，几乎没有相关经贸谈判的韩语教材。为此，编者撰写了这本《韩语经贸谈判》教材。

《韩语经贸谈判》主要包括谈判前的准备工作、经贸谈判语言表达、韩国人的谈判风格、询盘、报盘、还盘、付款方式、装运、包装、保险、索赔、合营合资企业、代理、模拟谈判案例——大蒜风波和中韩 FTA 等内容。本书的每个章节由背景知识、课文和译文、谈判常识、谈判常用语、练习、词汇组成，课文的最后附了词汇索引和参考答案。其中，背景知识部分，简述每篇课文主题的基本情况，以便学习者在进行谈判之前用外语掌握该章节的基本常识；课文和译文部分，力求反复出现同样的语法和惯用型，以便学习者在减少压力的同时提高韩语表达能力；谈判常识部分，用韩语和汉语介绍了有关该篇课文主题的谈判常识，在谈判常用句部分设计谈判现场的各种情景，如同意、拒绝、重复、询问、强调、衔

接等。练习部分，考虑到学习者需要具备一定的韩语水平，用陈述、翻译，改错、填空、编写会话等形式加强对课文的理解，淡化基础性练习。根据笔者多年的教学经验，学习者在做练习时难度最大的部分就是改错和填空。鉴于此，为了降低难度，在改错和填空题后面附了参考译文。

本书力求专业性、普及性和知识性相结合，学习者在提高专业水平的同时又能提高谈判能力。本书谈判部分的很多资料是在实际谈判现场直接收集的资料，因此实用性较强。另外，本书语言规范，篇幅和难度较适中，具有内容新、范围广和表达自然等特点。

相信本书在国内各高校培养经贸类韩语复合型人才方面将弥补经贸谈判教材缺乏的问题。同时，相信学习者通过本教材的学习能够提高谈判技巧、谈判策略、谈判氛围等方面的知识。

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5月23日

目 录

제 1 과 협상 전 준비작업 (谈判前的准备工作)	1
본문	1
협상 상식	4
상용 협상 용어	5
연습	5
단어	7
제 2 과 비즈니스 협상에서의 언어 기교 (经贸谈判语言技巧)	9
본문	10
협상 상식	12
상용 협상 용어	14
연습	15
단어	16
제 3 과 한국인들의 협상 스타일 (韩国人的谈判风格)	19
본문	20
협상 상식	23
상용 협상 용어	24
연습	25
단어	26
제 4 과 인콰이어리 (询价)	29
협상 내용 1	30
협상 내용 2	32
협상 내용 3	33
협상 상식	35
상용 협상 용어	36
연습	37
단어	39

제 5 과 오퍼 (報盤)	41
협상 내용 1	42
협상 내용 2	43
협상 내용 3	45
협상 상식	46
상용 협상 용어	47
연습	48
단어	50
제 6 과 대응오퍼 (還盤)	53
협상 내용 1	53
협상 내용 2	55
협상 내용 3	56
협상 상식	58
상용 협상 용어	59
연습	60
단어	62
제 7 과 지불방식 (付款方式)	65
협상 내용 1	66
협상 내용 2	67
협상 내용 3	68
협상 상식	70
상용 협상 용어	71
연습	72
단어	74
제 8 과 선적 (裝船)	77
협상 내용 1	78
협상 내용 2	79
협상 내용 3	80
협상 상식	82
상용 협상 용어	83
연습	83
단어	86
제 9 과 포장 (包裝)	87
협상 내용 1	88

협상 내용 2	89
협상 내용 3	91
협상 상식	92
상용 협상 용어	94
연습	94
단어	96
제 10 과 보험 (保險)	99
협상 내용 1	100
협상 내용 2	101
협상 내용 3	103
협상 상식	106
상용 협상 용어	107
연습	107
단어	110
제 11 과 클레임 (索賠)	113
협상 내용 1	114
협상 내용 2	115
협상 내용 3	117
협상 상식	119
상용 협상 용어	120
연습	121
단어	123
제 12 과 합영기업 (合營企業)	125
협상 내용 1	126
협상 내용 2	128
협상 내용 3	130
협상 상식	132
상용 협상 용어	132
연습	133
단어	136
제 13 과 에이전트 (代理)	137
협상 내용 1	138
협상 내용 2	139
협상 내용 3	141

협상 상식	144
상용 협상 용어	145
연습	146
단어	149
제 14 과 모의협상-마늘분쟁 (模拟谈判——大蒜纠纷)	151
협상 내용 1	152
협상 내용 2	153
협상 내용 3	155
협상 상식	156
상용 협상 용어	157
연습	158
단어	160
제 15 과 모의협상-중한 FTA (模拟谈判——中韩 FTA)	163
협상 내용 1	164
협상 내용 2	165
협상 내용 3	167
협상 상식	168
상용 협상 용어	169
연습	170
단어	172
参考答案	175
단어 색인	191
참고문헌	203

제 1 과

협상 전 준비작업 (谈判前的准备工作)

국제무역에서 수입업체와 수출업체가 분쟁을 해소하고 서로가 만족하는 교역을 달성하려면 많은 경우 협상을 통해야만 한다. 협상을 거쳐 매매쌍방이 협의를 달성했다면 계약을 체결하여 이를 쌍방의 권리와 의무의 근거로 삼게 된다. 계약이 법적으로 효력을 발생하면 당사자는 반드시 이를 엄격히 준수해야 한다. 그러므로 우리는 비즈니스 협상을 계약 체결의 기초로 보며, 이는 직접 계약의 체결과 이행에 영향을 주고 또 교역쌍방의 경제적인 이익과 관계된다고 말할 수 있다. 그럼 협상 전에 무엇을 준비해야 하는가?

在国际贸易中，出口商和进口商要消除分歧，达成一项公平的彼此满意的交易，大多是要通过谈判才能实现。经过谈判，如果买卖双方达成协议，他们将签订合同，作为确定双方权利和义务的依据。合同一经依法生效，有关当事人就必须严格遵守。所以，我们可以说，经贸谈判是签订合同的基础，它直接影响到合同的签订和履行，也关系到交易双方的经济利益。那么，谈判前一般需要做些什么准备呢？

본문

국제 비즈니스 협상은 여러 분야를 포함하고 있으며 내용은 아주 복잡하다. 협상이

유리한 결과에 이르도록 하기 위해 매매쌍방의 협상자들은 협상이 시작되기 전에 충분한 준비를 해야 한다. 협상 준비는 세 개 측면을 포함할 수 있다.

1. 협상 목적 확정

이른바 협상 목적을 달성한다는 것은 협상자들이 자기의 실제상황에 따라 협상의 예상 목적에 대해 자신감을 가짐으로써 상대방에 의해 좌지우지되지 않도록 하는 것이다.

대외무역협상 전에 설정해야 할 협상목표에는 가장 바람직한 목표, 만족스러운 목표, 받아들일 수 있는 목표라는 이 세 가지가 있다. 가장 바람직한 목표는 바로 가장 이상적인 목표로 이는 자기에게 가장 유익하며 자기 측을 도와 협상 전에 잘 계획한 예상 목표에 도달하도록 한다. 만일 국제시장이 자기측에 유리하다면 협상자로서 매 기회를 파악하여 가장 훌륭한 목표에 도달할 때까지 소기의 목표에 도달하도록 해야 하며, 가장 훌륭한 목표에 도달할 수 없음을 발견했을 때에는 두 번째 목표 즉, 만족스러운 목표에 도달할 준비를 해야 한다. 비록 이 목표가 가져다 주는 이익이 가장 훌륭한 목표보다 못하지만 이는 쌍방에 대해 말하면 그래도 공평한 것이다. 국제시장에서 우위가 없음을 발견했을 경우 또는 비즈니스 협상에서 협상 고수를 만났을 경우 그리고 부득불 상대방에게 제품을 수출하거나 또는 상대방으로부터 제품을 수입해야 할 경우와 같은 현실에 직면하여서는 세 번째 목표 즉, 접수가 가능한 목표를 받아들여야 한다. 그러나 꼭 기억해야 할 것은 이러한 심리를 상대방에게 보여주어서는 안 된다는 점이다.

2. 필요한 정보 입수

수출업체든 수입업체든 협상에 참가하기 전에 최선을 다해 진입하고자 하는 시장의 잠재적 고객과 경쟁상대의 정보를 입수해야 한다. 이렇게 해야만 협상 상대의 상황에 익숙해질 수 있고 협상에서 주동이 될 수 있다. 관련 정보를 입수하기 위해 시장조사를 할 필요가 있는데 그 내용은 다음과 같다.

1) 많은 나라들에서 이미 공포한 무역통계 데이터를 이용하여 본사 제품이 얼마나 큰 시장이 있고 또 시장 잠재력이 있는지를 정확히 알아야 한다.

2) 목표시장 국가의 언어, 문화, 풍속습관, 사회환경과 정부의 정책 특히는 외교정책을 파악해야 한다.

3) 목표시장 국가의 지리적 조건과 특징, 교통상황을 잘 알아 둬으로써 제품을 수출할 수 있도록 해야 한다.

4) 목표시장의 시장상황을 잘 파악해야 한다. 이를테면 상품의 수요와 공급, 가격변동, 경쟁자의 다소와 능력 등이다.

3. 실행가능한 협상계획 제정

협상목표와 필요한 정보를 획득한 후 실행가능한 협상 계획을 제정하는 것이 아주

중요하다. 계획초안을 작성할 때 아래와 같은 점에 유의해야 한다.

1) 본사에 가장 적합한 스케줄을 배정해야 하고 협상자들이 이를 익숙히 알도록 해야 한다.

2) 상대방의 스케줄을 알았을 경우 자기의 스케줄을 이와 대조하면서 새로운 전략과 책략을 잘 짜고 이를 조심스럽게 활용해야 한다.

国际经贸谈判涉及不同的方面，内容非常复杂，为了使谈判取得有利的结果，买卖双方的谈判人员应在谈判开始前做好充分的准备。谈判准备可分三个方面：

1. 确定谈判目标

所谓确定谈判目标，就是谈判人员应根据自己的实际情况，对谈判的预期目标做到心中有数，从而避免被对方任意操纵。

经贸谈判所设定的谈判目标有三种：最佳目标、满意目标和可接受目标。最佳目标就是最理想的目标，它最有益于自身，能帮助自身取得谈判开始前计划好的预期效果。如果国际市场形势有利，作为一个谈判人员，应当抓住每一个机会维护预期目标，直到获得最佳目标为止。当发现难于达到最佳目标时，作为一个谈判者，最好做好准备去实现第二目标——满意目标。尽管这一目标获利低于最佳目标，但对双方来说还是公平的。当发现自己在国际市场上没有优势，或者遇上了商务谈判的高手，或者不得不向对方出口或进口某些商品时，那么，只好面对现实，逐步接受第三目标，即可接受目标。但是，要牢记，切勿将此举向对方泄露。

2. 获取必要信息

无论你是出口商，还是进口商，参加谈判前，你应当尽可能多地获取有关市场、潜在客户和竞争对手的信息，只有熟知对方的情况，在谈判中才能获取主动权。为了获取有关信息，有必要进行市场调研，其内容如下：

1) 充分利用大多数国家已公布的贸易统计数据，掌握产品有多大市场或市场潜力。

2) 尽力掌握好目标市场国家的语言文化、风俗习惯、社会背景和政府政策等，特别应该了解该国的相关外贸政策。

3) 务必了解目标市场国家的地理条件、特征以及交通运输情况，以便推销某些产品。

4) 务必了解目标市场的行情，如商品的需求与供应、价格的变化、竞争者的数量和能力等。

3. 制订切实可行的谈判计划

确定谈判目标和获取必要信息之后，制订切实可行的谈判计划就很重要了。草拟这一计划时，应注意下列几点：

1) 安排最适合自己的议事日程，并让谈判人员熟悉此日程。

2) 当得知对手的议事日程后，应将自己的议事日程与之比较，并考虑好要采取的战略

和策略，小心谨慎地运用。

협상 상식

협상에 대한 이해

모든 사람들은 다 협상을 하게 된다. 가정주부들은 과일가게에서 과일가격과 관련하여 협상을 하게 되고 처녀는 부모님들에게 외출금지령 폐지를 요구하면서 협상을 하게 된다. 또 기사들은 경찰이 교통 벌칙금을 없앨 것을 요구하는데 이러한 것들은 협상을 떠날 수 없다. 사실상 협상은 바로 우리의 일상생활에 존재하는 것이다.

넓은 의미로 인류생활의 각 측면, 이를테면 가정생활의 행복으로부터 사업의 만족 나아가서는 인류사회의 복지 등 모든 것은 협상에 의존하게 된다. 오늘날 협상 과정과 결과는 정치학, 경제학, 심리학 및 사회학 등 여러 가지 학문의 연구대상이 되고 있다. 뿐만 아니라 협상 관련 교재들은 많은 대학들의 MBA 과정과 법학과정의 고정과목으로 되고 있다. 이는 협상 기교가 상업활동과 법률 분야에서 중요시되고 있기 때문이다. 중대하고 흥미로운 인류의 많은 교류는 협상형식으로 진행된다. 위에서 언급한 교류가 바로 협상이다. 사회교류활동에서 예를 들면 부부관계에서도 여러 차례 협상과정을 거치게 된다.

每个人都会进行谈判。家庭主妇在水果店里就水果价位谈判，少女为了抗议父母严禁自己外出而谈判，司机希望交警取消交通违规罚款单而谈判。所有的这一切都离不开谈判。实际上，谈判就存在于我们的日常生活之中。

从广义上来讲，谈判贯穿于我们生活的方方面面，从家庭生活的幸福到事业的成功乃至人类社会的福利等都有赖于谈判。如今，谈判过程和结果已经成为政治学、经济学、心理学以及社会学等各类学科的研究对象。不仅如此，谈判的相关课程已成为众多院校 MBA 以及法学专业的固定科目。这是因为谈判技巧在商业活动和司法领域里发挥着重要的作用。很多重大而有趣的人类交流是以协商的形式来得以进行的，这里提到的交流就是协商。在人们的社会活动，比如夫妻关系中，也会进行多次协商。

상용 협상 용어

협상을 시작할 때

- 1) 지금쯤 다 오셨는데 시작할까요?
现在人都到齐了, 咱们开始, 怎么样?
- 2) 지금 시작하면 좋지 않을까요?
现在我们开始, 好吗?
- 3) 괜찮으시다면 시작하지요.
您要是不介意, 我们就开始吧。
- 4) 지금 시작하면 어떨까요?
现在我们开始怎么样?
- 5) 직접 본 화제로 들어갑시다.
我们直接谈正题吧。
- 6) 여러분들이 다 바빠 보내시는 것으로 알고 있습니다. 왜 시작하지 않나요?
我知道各位都特别忙, 怎么不开始呢?
- 7) 이 자리에 계시는 여러분들이 다 잘 아시는 사이이니 직접 본 화제로 들어가지요.
各位都是熟人, 我们就直入主题吧。
- 8) 본 화제를 너무 떠났네요. 본 화제로 돌아옵시다.
咱们离题太远了, 还是回到正题上来吧。
- 9) 화물납품 건에 대해 이야기하면 좋지 않을까요?
咱们谈谈交货问题, 好不好?
- 10) 만일 반대하지 않으신다면 이제 지불조건에 대해 논의하지요.
您要是不反对, 我们就谈谈付款条件。

연습

1. 아래 글을 중국어로 번역하시오.

협상과정에서 일부 세부적인 사항 이를테면 멈춤, 중점, 강조, 속도 등은 흔히 소홀히 대하게 된다. 그런데 이러한 요소들은 각이한 정도로 언어 효과에 영향을 미치게 된다.

말의 속도와 절주는 의미 표현에 비교적 큰 영향을 미친다. 너무 빨리 말하고 한꺼번에 쉼없이 너무 많은 것을 말하면 듣는 이가 주의력을 집중하여 화자의 주된 의미를 정확하게 파악하지 못하게 된다. 경우에 따라서는 상대방이 오해를 하게 되면서 쌍방의 언어교류가 유창하지 못하게 된다. 일반적으로 화자가 대화의 어떤

중점을 강조할 때 멈추는 것은 아주 효과적이다. 실험이 표명하는 바에 의하면 말할 때 30 초에 한 번씩 멈추게 되면 첫째는 상대방에게 깊은 인상을 남겨 주고 둘째는 상대방에게 시간을 주어 제출한 문제에 대해 답복하거나 평론하도록 한다. 물론 적당한 중복도 상대방에게 깊은 인상을 줄 수 있다.

2. 역문을 참조하면서 밑줄을 그은 부분을 수정하십시오.

1) 국제무역에서 협상준비공작<1>의 중요성을 강박하는<2> 원인은 그의 복잡성이다. 협상이 포용하는<3> 내용은 국경을 넘어서 언급되는 교역은 반드시 외국어를 통해 진행되어야 하고 또 외국의 법률, 관습과 규정의 제한을 받게 된다. 때문에 협상자는 반드시 문화차이를 감지해야<4> 하고, 외화로 거래를 할 때 협상자는 반드시 환율변동문제를 감안해야 한다. 외국업체와 협상을 하기 전에 국외 시세와 국제무역 위험도 협상자가 연구해야 할 위주<5>에 속한다.

2) 협상은 하나의 그룹 프로젝트로 협상 멤버들이 전문기술<6>과 커뮤니티<7> 능력, 팀스피릿<8> 및 협상 파트너와 협상하여 성공할 수 있는 전략을 구비할<9> 것을 요구하고 있다. 이러한 것들은 어떠한 스포츠 종목에서도 찾아볼 수 있는 것이다. 만일 협상 멤버들을 잘 구성하고 제때에 잘 조율<10>을 한다면 이는 협상의 성공에 결정적인 역할을 하게 된다.

1) 国际贸易中之所以强调准备工作的重要性,是因为它的复杂性。它所牵涉的活动跨越国界,所牵涉的交易可能必须通过外语进行,而且可能受到国外法律、习俗和规定的制约。因此,谈判者必须要考虑文化差异。当进行外汇交易时,谈判者必须考虑汇率波动的问题。在与外方谈判之前,国外市场行情和国际贸易的风险亦属于谈判者应当考虑的范畴。

2) 谈判是一种集体项目,它需要其中的成员具备专业技能、沟通能力、团队协作精神,以及克敌制胜的策略,这些在任何一个职业体育项目中均可找到。如果谈判队伍组织得当,调配有效、及时,会对谈判的成功起到决定性的作用。

3. 아래 글을 한국어로 번역하십시오.

谈判桌上风云变幻,谈判者要在复杂的局势中左右谈判的发展,则必须做好充分的准备。只有做好了充分的准备,才能在谈判中随机应变,灵活处理,从而避免谈判中利益冲突的激化。

由于国际经贸谈判涉及面广,因而要准备的工作也很多。在市场调查的基础上,一般要进行谈判者自身的分析和谈判对手的分析,精心拟定谈判目标和策略,必要时还要进行

事先模拟谈判等。

4. 토론

본문의 내용 외에 협상 전에 또 어떤 것들을 준비하면 좋을 것으로 봅니까?

단 어

분쟁	纠纷
매매쌍방	买卖双方
효력	效力
당사자	当事人
이행	履行
분야	领域
예상	预想
좌지우지되다	任意摆布
바람직하다	所指望的, 所期望的
소기	预期
우위	优势
고수	高手
잠재적	潜在的
데이터	数据
계획초안	计划草案
유의하다	留意
스케줄	日程
배정하다	调配
건	件
지불조건	付款条件
소홀히	疏忽
각이하다	各不相同
화자	说话人
느리다	慢, 迟缓
格格거리다	呜呜叫
내재되다	内在
톤	语调

노출

높낮이

이미지

소비패턴

漏出

高低

形象

消费方式