

한국어 상무 회화
韩国语

商务会话

姜信道 编著



商务印书馆

韩国语商务会话

한국어상무회화

姜信道 编著

商 务 印 书 馆

2004年·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

韩国语商务会话 / 姜信道编著. —北京: 商务印书馆, 2004

ISBN 7-100-04109-0

I. 韩... II. 姜... III. 商务—韩国语—口语
IV. H559.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 010934 号

所有权利保留。
未经许可, 不得以任何方式使用。

HÀNGUÓYŪ SHANGWU HUIHUA

韩国语商务会话

姜信道 编著

商务印书馆出版

(北京王府井大街36号 邮政编码 100710)

商务印书馆发行

北京瑞古冠中印刷厂印刷

ISBN 7-100-04109-0/H·1013

2004年10月第1版

开本 850×1168 1/32

2004年10月北京第1次印刷

印张 9½

印数 8 000 册

定价: 23.00 元

前 言

这本《韩国语商务会话》是为那些已经具备一定的韩语语法知识和会话能力的读者进一步提高涉外商务会话能力而编写的。全书共设计了二十三项会话题目。一部分是围绕对外贸易主要环节的具体运作,以磋商和谈判的形式写就,一部分是选择多方面的现实题材,采用咨询、访谈、讨论等形式编写。

编排方式除会话和参考译文外,还对部分疑难词语作了简要的注解。书后附有“韩国语罗马字标记法”、“外贸缩略语”和“世界主要港口”与经贸密切相关的三个附录,供读者参考。

本书篇幅适中,选材精当,具有内容新、范围广、实用性强和表达自然等特点,可以作为大专院校韩国语专业的口语教材,也适合自学之用。本书配有 MP3 光盘一张。

本书编写过程中,得到原对外贸易经济合作部亚洲司领导的热情帮助和对外经贸大学韩国语专家们的积极支持,对此深表谢意。由于编者缺乏近年来的实践经验,难免有不当之处,希望读者批评指正。

编 者

2003 年 12 月

目 录

| | |
|-----------------------------|-----|
| 1. 탐방 投石问路 | 1 |
| 2. 상품소개 商品推介 | 13 |
| 3. 문의 교섭 询价 | 26 |
| 4. 오퍼 및 카운터 오퍼 发盘与还盘 | 38 |
| 5. 거래성립 및 계약체결 成交与签约 | 50 |
| 6. 신용장 개설 독촉 催促开具信用证 | 62 |
| 7. 불가항력 不可抗力 | 70 |
| 8. 클레임 索赔 | 80 |
| 9. 중재조정 仲裁调解 | 92 |
| 10. 판매대리 销售代理 | 101 |
| 11. 보험자문 保险咨询 | 110 |
| 12. 시세분석 行情分析 | 120 |
| 13. 한류 韩流 | 131 |
| 14. 인터뷰 访谈 | 144 |
| 15. 한국의 개인무역 韩国的个人贸易 | 163 |
| 16. 중국의 보상무역 中国的补偿贸易 | 174 |
| 17. 중국의 무역추세 中国的外贸趋势 | 184 |
| 18. 중국의 아이티산업 中国的IT产业 | 196 |
| 19. 전자상거래 电子商务 | 208 |

| | |
|------------------------------------|-----|
| 20. 합자기업의 실태조사 合资企业情况调查 | 217 |
| 21. 증권시장 证券市场 | 228 |
| 22. 동아시아경제의 에너지 수급 东亚经济的能源供求 | 242 |
| 23. 신의주특별행정구 新义州特别行政区 | 253 |

附录

| | |
|--------------------------|-----|
| 1. 韩国语罗马字标记法 | 265 |
| 2. 外贸缩略语 | 271 |
| 3. 世界主要港口(未包括中国港口) | 288 |

1. 탐방

投石问路

(1)

中方“A”和来访的韩方“B”就地铁电子设备采购竞标问题面谈片刻。韩方来摸底，中方友好地介绍了可以公开的情况。

A: 아! 김 이사^①님, 오래 기다리게 해서 죄송합니다.

B: 천만의 말씀. 제가 약속 시간을 어긴걸요.

A: 차가 대단히 밀리지요?

B: 러시 아워^②가 지났기 때문에 차는 별로 밀리지 않았습니다. 주유소에 들렀다가 거기서 시간이 걸렸습니다. 제 시간에 도착하지 못해 미안하게 됐습니다.

A: 좀 기다리다가 국장실에 들렀었습니다. 얘기가 좀 길어졌어요. 자, 이리 앉으세요.

B: 바쁘신데 이렇게 시간을 내 주셔서 감사합니다.

A: 오랜만에 만나니 참 반갑습니다.

B: 어제 전화에서 간단히 언급했듯이 지하철도 1호선의 전자설비들을 입찰^③구매한다는 소식이 사실인지의 여부를 좀 자세히 알아 보고자 찾아왔습니다.

A: 정보가 과연 빠르시네요. 사실입니다. 국제입찰입니다. 방금 국장실에 들린 것도 이 일 때문입니다.

B: 입장을 딱하게 만들른지는 모르겠습니다만 가능하시다면 그 내용에 대해 좀 말씀해 주셨으면 합니다.

A: 입찰의 날짜·장소·방법 등의 구체적 내용은 입찰공고에 다 밝혀 집니다.

B: 그럼 입찰공고는 언제쯤 발표하십니까?

A: 다음달 중순쯤에 인터넷^④에 발표할 겁니다.

B: 그렇습니까? 그럼 구매하실 설비는 주로 어떤 것들인지요?

A: 두 가지입니다. 하나는 PDPTV 즉 플라즈마^⑤벽걸이 텔레비전이 고요, 또 하나는 LCD 감시기 즉 액정 디스플레이^⑥감시기입니다.

B: 예, 알았습니다. 수량은 대개 얼마나 수요되는지요?

A: 1호선의 플랫폼^⑦이 모두 16개이고 열차의 이음매가 5분 간격인데 텔레비전은 적어도 100대가 수요되고 액정감시기가 약 900개는 수요될 겁니다.

B: 사이즈는요?

A: 텔레비전은 42인치짜리, 감시기는 15인치짜리로 예정하고 있습니다.

B: 그러니까 42인치짜리 플라즈마 벽걸이 텔레비가 100대, 15인치짜리 액정 디스플레이 감시기가 900개. 예, 잘 알았습니다. 감사합니다.

A: 입찰 경쟁에 꼭 나서겠지요?

B: 거야 물론이죠. 필승의 자신을 갖고 응찰할 겁니다. 그런데 입찰 기한은 언제부터 언제까지죠?

- A: 잠정이긴 합니다만 11월 15일부터 11월 말까지입니다. 입찰서를
 될수록 일찍 보내오시도록 하세요.
- B: 장 처장님, 솔직히 말씀 드립니다만 제가 직접 입찰을 취급해 보
 기는 이번이 처음입니다. 그래서 묻고 싶은 말이 많거든요.
- A: 괜찮습니다. 모처럼 찾아오시고 또 어차피 입찰모집을 하는 이
 상 가능한 대로 말씀 드리지요.
- B: 대단히 감사합니다. 그럼 몇 마디 더 묻겠습니다. 공개입찰모집
 이면 입찰보증금도 바쳐야 하겠지요?
- A: 예, 바쳐야 합니다. 국제관행[®]에 따라 입찰자는 입찰보증금을 바
 치거나 상업은행이 발급한 보증서를 제출해야 합니다. 낙찰이
 되지 못할 경우에는 개찰 후 1 주 내에 그 보증금이나 보증서를
 입찰자에게 돌려 드립니다.
- B: 언제 어디서 개찰하게 됩니까?
- A: 12월 1일 상하이에서 개찰합니다.
- B: 물론 공개개찰이겠지요?
- A: 예, 공개개찰입니다. 입찰자들이 다 참석해서 개찰을 감시하게
 됩니다. 공정, 공평, 공개의 원칙을 엄격히 준수할 겁니다.
- B: 알았습니다. 저희 회사에서 이번 입찰구매에 큰 관심을 갖고 있
 습니다. 꼭 낙찰되도록 최선을 다할 겁니다.
- A: 귀사의 입찰조건이 가장 적절하다면 당연히 귀사를 선택하게 될
 겁니다. 낙찰되시기를 축원합니다.
- B: 오늘 참 많은 것을 자상히 얘기해 주셔서 대단히 감사합니다.
- A: 여러 나라 회사들이 입찰할 것으로 예견되는데 경쟁이 치열할
 겁니다. 문의할 일이 있을 때는 수시로 연락을 주세요.
- B: 감사합니다. 자주 연락 드리겠습니다. 자, 그럼 바쁘신데 돌아가

겠습니다. 안녕히 계세요.

A: 예, 그럼 안녕히 가세요.

(2)

中方“A”和韩方“B”就建筑物防水技术产品的合作生产或推销韩国相关产品等问题交换了意向。

A: 이 사장님께서 북경에 오셨다는 소식은 그저께 양 선생님께서서 들었습니다. 하지만 어제는 미리 정해진 회의가 있어서 만나볼 수가 없었습니다. 양해해 주시길 바랍니다.

B: 괜찮아요. 다른 볼일도 좀 보았고 시가지 구경도 하면서 하루 지냈습니다.

A: 그래셨군요. 양 선생님을 통해 보내오신 기술자료들을 받아 보았습니다. 판디스크®는 아주 흥미진진하게 보았습니다.

B: 자료들을 다 보셨으면 저희 회사에 대해 대체적 이해가 가리라 생각됩니다.

A: 공장의 규모는 자그맣지만 기술함량이 높은 제품들을 만들어내고 있다는 걸 알 수 있었습니다.

B: 지난해 4월에 한국 “국민은행”으로부터 “유망중소기업”으로 지정받았습니다.

A: 그렇습니까? 축하합니다. 그런데 올해 처음으로 태국에 수출했다는 제품은 어떤 제품인지요?

B: 수중 구조물들을 보수·보강하는 신소재들입니다.

A: 보아하니 귀사에서는 주로 낡은 건물의 보수·보강을 경영목표로 삼는 것 같습니다.

B: 그렇습니다. 한국의 실정을 놓고 보면 신설공사보다 보수공사가 많거든요.

A: 이해가 갑니다. 언젠가 한국 분한테서 들은 말인데 서울에는 건물을 더 이상 신설할 장소가 없다고 하더군요.

B: 맞습니다. 낡은 건물을 허물고야 새 건물을 짓지, 안 그러고는 빈자리가 없으니까요.

A: 중국도 보수·보강해야 할 철도의 교량이라든가 도로의 터널^㉔ 등의 구조물들이 많지만 사정이 한국과는 달라서 신설이 훨씬 많은 편입니다. 아시다시피 서부 대개발이요, 북경의 올림픽^㉕이요, 전국 각지의 도시건설이요, 신설대상이 그야말로 무진장이지요.

B: 듣건대 미국 회사들이 들어와서 보강공사들을 맡아 한다던데 그게 사실입니까?

A: 사실입니다. 그들이 큰 돈을 벌고 있습니다. 그러나 얼마든지 경쟁할 수 있잖아요? 요는 재료의 성능, 공법, 가격에 달렸지요. 경쟁력만 있다면 시장은 무한대입니다.

B: 잘 알겠습니다. 귀연구소에서는 방수기술 연구를 전문으로 하신다지요?

A: 연구소 산하에 방수기술연구센터가 하나 있습니다. 주로 신설 건물의 방수문제를 해결하기 위해서인데 귀사에 무슨 좋은 방법이 없을까요? 이를테면 콘크리트^㉖에 무엇을 섞어넣어서 단번에 방수문제를 해결해 버리도록 말입니다.

B: 저희 회사의 기술연구소에서 콘크리트구조물의 방수공법을 새

로이 개발했는데 특허권을 갖고 있습니다.

A: 그게 무슨 공법이고 소재는 어떤 걸 사용하는지요?

B: 재형성방수층공법의 하나로서 터보실[®] 공법이라고 하는데 기술 자료를 갖고 오지 않았습니니다. 소재의 점결성과 유연성이 아주 좋고 특수 주입장치를 이용해서 지속적으로 자동보수관리를 할 수 있습니다.

A: 알만 합니다. 역시 낡은 건물의 방수처리방법이긴 한데요, 관심이 갑니다. 돌아가시면 신설이든 보수·보강이든 방수문제를 해결할 수 있는 좋은 소재와 공법들에 대한 자료들을 수집해서 보내오시면 그의 성능과 가격을 비교해 보고 무역을 해도 좋고 합작이나 합작 방식으로 중국에서 생산을 해도 좋으니 이 기회를 놓치지 마시길 바랍니다.

B: 알겠습니다. 방수문제는 세계적 관심사로 되어 있지 않습니까. 방수재료가 친여 종이 넘고 공법 역시 나라마다 다양각색이니 가장 선진적이라고 인정되고 경쟁력 있는 소재와 공법을 선정해서 전문가를 데리고 다시 한번 오겠습니다.

A: 소재의 선진성, 공법의 특수성, 가격의 합리성, 이 세 가지 조건에 달렸다고 봅니다. 남이 못 갖고 있을 땐 나는 갖고 있다, 남도 갖게 될 땐 내 것은 더 우량하다, 남의 것도 우량해질 땐 내 것은 값이 싸다, 이런 경영이념에 맞아야 되거든요.

B: 옳은 말씀입니다. 저희 회사 같은 중소기업이 생존하려면 더욱 그렇지요.

A: 오늘 이렇게 만나 얘기를 나눌 기회를 갖게 된 것이 대단히 기쁩니다.

B: 한번 보면 초면이요, 두번 보면 구면이라고 다음 만나면 친구가

아니겠습니까.

A: 그렇습니다. 일을 성사시키도록 노력해서 친밀한 파트너^⑩가 되기를 바랍니다.

B: 좋습니다. 점심 때가 됐는데 나가 식사를 같이 하는 게 어떻습니까?

A: 식사준비는 이미 되어 있으니 식당으로 갑시다.

B: 그렇습니까? 그럼 사양하지 않겠습니다.

参 考 译 文

(1)

A: 啊! 金理事, 让您久等了, 对不起。

B: 哪里的话。是我误了约定的时间嘛。

A: 车堵得很厉害吧?

B: 上班高峰已经过去了, 车倒是没怎么堵, 到加油站加油, 在那里耽误了时间。没能按时到, 非常抱歉。

A: 我等了您一会儿, 到局长办公室去了一下, 交谈的时间长了一些。来, 请坐。

B: 谢谢您百忙中抽空接见我。

A: 好久没见了, 今天见到您很高兴。

B: 昨天电话里简单提到了, 地铁 1 号线的电子设备是否真的招标采购, 想当面仔细了解一下。

A: 您的信息真够灵的。是真的。是国际招标。我刚才到局长那里也是为这事儿。

B: 也许我的要求会使您为难, 如果可能的话, 希望能给我谈一谈招标内容。

A: 投标日期、场所和方法等具体内容都会在招标公告上说清楚的。

B: 那么招标公告什么时候发表呢?

A: 大概 7 月中旬在因特网上发表。

B: 是吗? 那么准备购买的设备主要是些什么呢?

A: 有两种。一种是 PDPTV, 也就是等离子壁挂式电视; 还一种是 LCD 监视器, 也就是液晶显示监视器。

B: 明白了。那数量大概需要多少呢?

A: 1 号线的站台一共是 16 个, 列车每 5 分钟通过一列。电视至少需要 100 台, 液晶监视器需要 900 个左右。

B: 尺寸呢?

A: 电视是 42 英寸的, 监视器是 15 英寸的。预定是这样的。

B: 这就是说, 42 英寸的等离子壁挂电视 100 台, 15 英寸的液晶显示监视器 900 个。好, 知道了。谢谢。

A: 一定会参加竞标吧?

B: 那当然啦。怀着必胜的信心应标的。那投标期限是从什么时候开始到什么时候截止呢?

A: 暂定为从 11 月 15 日起到 11 月底截止。您尽可能早一点把投标单交来。

B: 张处长, 我坦白地对您讲, 我自己直接经办投标, 这是第一次。所以, 我有很多话想问您。

A: 不要紧的。好不容易来访一次, 再说, 既然决定招标, 只要可能都可以对您讲。

B: 非常感谢。那么,我再问几句。公开招标的话,要缴投标保证金是吧?

A: 是的,是要缴的。根据国际惯例,投标者要缴投标保证金,或者有商业银行的保证书才行。如果没有中标,那么开标后的一周内把保证金或保证书退还给投标者。

B: 什么时候什么地点开标呢?

A: 12月1日在上海开标。

B: 当然是公开开标,是吧?

A: 是公开开标。投标者都来参加监视开标。我们会严格遵守公正、公平、公开的原则的。

B: 明白了。我们公司这次的招标采购很关注,我们一定会竭尽全力争取中标的。

A: 如果贵公司的投标条件最适中,我们当然会选择贵公司的。我预祝您中标。

B: 今天您非常详尽地谈了很多情况给我,我太谢谢您了。

A: 估计有许多国家的公司要投标的,竞争一定会很激烈。有什么需要咨询的,可以随时联系。

B: 谢谢。我会经常保持联系的。您挺忙的,我就回去了。再见。

A: 那么,请走好!

(2)

A: 李老板,您来北京的消息我是前天在杨先生那儿听说的。可是,昨天因为有已预定的会议,没能拜会,请多包涵。

B: 没关系。办了一点别的事,也逛了逛街,一天也就过去了。

A: 不好意思。通过杨先生转来的技术资料,我们收到了。我们对

那张光盘很感兴趣,看得津津有味。

B: 如果看完了那些资料,我想您对我们公司有了大体的了解。

A: 可以看得出工厂的规模虽然不大,但生产出技术含量很高的产品。

B: 去年四月,被韩国“国民银行”指定为“有发展前途的中小企业”。

A: 是吗? 祝贺你们。今年首次出口到泰国的产品是什么产品呢?

B: 是维修加固水下构造物的新材料。

A: 看来贵公司是以维修加固旧建筑为主要经营目标,是吗?

B: 是的。韩国的情况是维修工程比新建工程多。

A: 可以理解。我曾听韩国朋友讲,汉城已经没有地方新建房屋了。

B: 是这样。只有拆除了旧建筑,才能新建,否则一点空地都没有。

A: 中国也有很多需要维修加固的铁路桥梁,公路的隧道等构造物,但情况和韩国不同,新建工程远比维修工程多。您也知道,西部大开发啦,北京奥林匹克啦,全国各地的城市建设啦,新建项目多得不得了。

B: 听说美国公司进来承包了加固工程,这是真的吗?

A: 是真的。他们可挣大钱了。可是可以竞争啊,是吧? 关键是材料的性能、工法和价格。只要有竞争力,市场是无限大的。

B: 我很明白。听说贵研究所是专门研究防水技术,是吗?

A: 在研究所下面设有一个防水技术研究中心。主要是为了解决新建建筑物的防水问题。不知贵公司有没有好的方法。比如说,混凝土里掺和什么东西,一次就解决防水问题。

B: 我们公司的技术研究所新研发了一项混凝土构造物的防水工

法,拿到了专利权。

A: 那是什么工法,所使用的材料是什么呢?

B: 是再形成防水层工法的一种,叫吐波式防漏工法,技术资料没有带来。材料的黏结膨胀性和柔软性特好,利用特殊注入装置,能进行连续的自动维修管理。

A: 知道了。虽然还是属于对旧建筑的防水处理方法,但是我们还是感兴趣的。回去以后能把有关解决防水问题的好材料、好工法方面的资料收集起来,不管是新建还是维修加固,寄给我们,性价比合适的话,通过贸易方式也好,采取合资或合作方式在中国生产也可以,希望不要错过这个机会。

B: 好的。大家都知道防水问题是世界上都很关注的问题。防水材料超过千余种,工法也是各国都五花八门,我打算选一些我们认为最先进、最具有竞争力的材料和工法,带着专家再来一次。

A: 我认为取决于材料的先进性、工法的特殊性、价格的合理性这三个条件。人无我有,人有我优,人优我廉。要符合这种经营理念才行。

B: 您讲得很对。像我们公司这样的中小企业要想生存,更是那样。

A: 今天有机会这样相见交谈,我很高兴。

B: 一回生二回熟嘛,下次见面不就是朋友了吗?

A: 没错。让我们力争办成这件事,做一个亲密的合作伙伴。

B: 好的。午饭时间到了,出去一块吃顿饭怎样?

A: 饭已经准备好了,到餐厅去吧!

B: 是吗? 那我就不客气了。