

## 무역영어글쓰기에서 제기되는 몇가지 문제

남 현 진

위대한 령도자 김정일동지께서는 다음과 같이 교시하시였다.

《시대에 맞게 언어생활을 반영하는데서 특별히 관심을 돌려야 할것은 사회정치제도와 경제관계, 문화도덕상대를 나타내는 말들을 잘 골라서 쓰는것이다.》(《김정일선집》 증보판 제5권 120페이지)

언어학분야에 대한 과학연구사업을 강화하는데서 중요한 문제는 다양한 언어현상속에 내재되어있는 언어학적본질을 밝히고 그것을 교수실천과 결부시켜 분석함으로써 학생들의 외국어활용능력을 높이는데 실질적으로 이바지할수 있도록 하는것이다.

영어무역문체는 공식사무문체의 한 갈래로서 무역, 은행, 보험, 수송, 세관 등의 분야에서 국제관례들과 국제규칙들의 성격과 내용에 알맞는 언어수단들과 표현들이 선택되어 무역분야에 맞게 고착된 언어표현체계의 한 형태이다.

영어무역문체는 무역, 은행, 보험, 수송, 세관 등 상품류통의 여러 분야에 쓰이는 실무적문체들과 관련한 표현들을 국제규칙들과 관례에 맞게 쓰는것을 목적으로 한다.

그러므로 무역영어글쓰기에서는 일반적으로 다음과 같은 규칙을 지켜야 한다.

무역영어글쓰기에서는 무엇보다먼저 간결성을 보장하여야 한다.

글쓰기에서 간결성은 문장이 간단하면서도 단어들이 세련되고 레절을 지키면서도 사상의 사상을 원만히 그리고 정확히 표현할 때에 보장된다.

영어무역문체의 특성의 하나가 문체의 간결성이다. 그것은 간결성이 무역분야의 실무적인 성격에 알맞는 표현성으로 되기때문이다.

군더더기를 없애고 꼭 필요한 단어들로만 문장을 구성하여야 무역문체의 글이 무역거래의 실무적내용의 신속성과 정확성을 보장할수 있다.

례: We beg to acknowledge (the receipt of) your letter of the 15th of July.

(7월 15일부 귀사의 편지를 받았다.)

우의 실례에서 acknowledge라는 단어는 다만 상대방의 서한을 받았다는것만을 알릴뿐이며 서한의 내용자체에 대하여 이를 승낙한다든가 또는 옳다고 인정한다든가 하는 내용은 반영되지 않았다. 그러므로 우의 문장을 다음과 같이 고쳐쓸수 있다.

례: We have received your letter of the 15th of July.

(7월 15일부 귀사의 편지를 받았다.)

우의 실례문장에서 상대방의 서한을 수락하였다는것을 received를 써서 나타냄으로써 상대방의 서한을 단순히 받은데만 그치지 않고 서한에서 지적된 무역실무내용을 승낙하였다는 뜻 다시말하여 서한에서 무역거래의 내용, 가격조건 등을 동의하고 승낙하였다는 뜻을 나타내었다.

이처럼 무역분야의 실무적인 글이 간결하여야 무역거래에 허용되는 서한과 각종 문건들의 내용을 명백하게 할수 있으며 해당 당사자들에게 정확히 알려줄수 있다.

다음과 같은 실례를 보자.

례: A. I expect that you will finish loading the goods.

B. I expect you to finish loading the goods.

(나는 당신이 상품적재를 끝내리라고 생각한다.)

우의 실례문장들에서 B는 A문장의 보어부문을 미정사있는 보어격으로 함축하여 표현함으로써 간결성을 보장하였다.

무역영어글쓰기에서의 간결성은 언어표현의 공식성과 글의 정확성, 명료성을 더 잘 보장하기 위한 필수적요구이다.

무역영어글쓰기에서는 다음으로 정확성을 보장하여야 한다.

글쓰기에서의 정확성은 해당 언어의 문법적 및 문체론적규범을 정확히 지키고 해당 언어표현수단을 적중히 선택하여 객관적사실에 맞게 언어표현을 완전무결하게 이해할수 있도록 할것을 요구한다.

무역영어의 정확성은 간결성과 연관되어있으며 간결성은 정확성과 불가분리의 관계에 있다.

정확성의 요구를 지키자면 사물과 현상을 과장하거나 꾸미지 말고 객관적사실을 있는 그대로 진실하게 표현하여야 한다.

무역영어글쓰기에서는 문건이나 문서 등의 내용이 모호하거나 외곡, 축소 또는 과장되는것을 허용하지 않으며 사상과 내용을 정확히 표현할것을 요구한다.

이와 함께 어휘나 문법규범, 언어표현을 정확하게 나타낼것을 요구한다.

실례로 무역서한과 무역문건의 단어가 정확치 못하여 무역실무내용을 자의적으로 해석할수 있는 틈을 준다면 무역계약실현은 물론 국제적으로 공인된 무역규률과 질서를 세울수 없게 된다.

례: Please quote us your best prices, CIF Shanghai for men' s and women' s winter coats "Tiger" in both, small and medium size.

(작은 호수와 중간 호수의 《범》상표남녀숨옷을 CIF상해항 조건으로 넘겨주는 가장 적합한 가격을 제안하여주십시오.)

We can offer you the undermentioned goods, subject to our confirmation here.

(우리의 확인조건으로 아래에 언급된 상품을 귀사에 제안할수 있다.)

우의 실례들에서 보는것처럼 어떤 상품의 매매에 대하여 품명, 가격, 수량, 발송기일, 지불조건 등 계약의 성립에 필요한 모든 비용을 포함하여 판매자 또는 구매자가 다른 구매자 또는 판매자에게 내는 의사표시를 명백히 나타내었다.

무역영어글쓰기에서는 다음으로 명료성을 보장하여야 한다.

글쓰기에서의 명료성은 말과 글에서 누구나 알수 있게 언어수단을 알맞게 선택리용함으로써 듣는 사람이나 글을 읽는 사람이 전달되는 내용을 정확히 이해하도록 할것을 요구한다.

무역분야의 실무적인 글 특히 법률문체의 글에서 선택되는 단어나 표현, 문장은 집행 당사자들의 언어생활에 익숙되고 인정된 전형적인것으로서 가장 명백하면서도 두드러지게 할수 있는것으로 되어야 한다.

례: We shall open an irrevocable, transferable and divisible, confirmed without recourse letter of credit payable at sight in euros for full value of the goods in

favor of the seller 45 days before shipment of the goods under this contract.  
(이 계약서에 따라 판매자를 수익인으로 하여 상품이 적선되기 45일전에 상품전액에 해당되는 유로로 표시된 취소불가능, 양도가능, 분할가능, 상환청구권없는 즉시지불확인신용장을 개설한다.)

이처럼 무역영어글쓰기에서는 글을 쓰는 사람이 모호한 단어를 쓰지 않고 누구나 알 수 있는 쉬운 문장을 써서 글을 읽는 사람이 전달되는 내용을 정확히 이해하도록 할것을 요구한다.

그러나 무역업무활동에서는 모호한 언어표현들이 적지 않게 리용되는데 그러한 경우는 다음과 같다.

우선 자기의 견해를 보다 명백히 표현하기 위하여 모호한 언어표현을 리용하는 경우가 있다.

무역실무과정에 자기의 견해를 정확히 표현하기 위하여서는 의미가 모호한 언어표현을 될수록 사용하지 말아야 한다. 이것은 대화협조원칙과 밀접히 련관되어있다.

대화협조원칙들이 모호성과 련결되게 되는것은 이야기하는 사람이 그 준칙들을 지킬 수 없는 경우에 종종 부닥치는것과 련관되어있다.

무역업무활동과정에는 객관적사물자체의 불확정성으로 하여 당사자들이 정확한 언어표현을 가지고서는 본래의 부정확한 사물 그자체를 표현할수 없는 경우가 있다. 이때에는 모호한 언어표현을 사용하여 자기의 견해를 명백히 하는것이 합리적이다.

례: The problem with us is that we have to import some raw materials from abroad, which add a great deal to our cost.

(우리에게서 제기되는 문제는 원료를 해외에서 수입하여야 한다는것인데 이렇게 된다면 원가가 상당히 높아지게 됩니다.)

우의 실례에서 《some》, 《abroad》와 《a great deal》은 모두 전형적인 모호한 언어표현으로서 정확한 수량, 범위, 정도, 한계를 나타내지 못한다. 여기에서 《abroad》는 해외로부터의 수입을 의미하며 따라서 운임의 증가를 가져온다. 《some》은 수입하여야 할 원료의 비중을 무시할수 없다는것을 표현한다. 그리고 《a great deal》은 원가의 증가가 가격의 증가를 의미하며 현재 제안하는 가격이 합리적이라는것을 보여주고있다. 이와 같은 정보는 명확성을 전제로 하는 언어표현만을 가지고서는 전달할수 없으므로 모호한 언어표현을 사용하게 되는데 이때 정보가 불명확하게 전달되도록 하는것이 아니라 오히려 명확히 전달되도록 한다.

또한 에두르는 방식으로 자기의 견해를 간접적으로 표현하기 위하여 모호한 표현을 사용하는 경우가 있다.

모호한 언어표현에는 여러가지로 해석될수 있는 가능성이 있으므로 자기의 견해를 직접 표현하는것으로 하여 발생하는 모순을 피할수 있다. 따라서 무역분야에서는 에두르는 방식의 모호한 언어표현이 널리 리용된다.

례: They may have learned from their past mistakes; they invited engineers trained abroad and had their working videotaped to avoid a replay of last year's embarrassment.

(그들은 이미 과거의 오류로부터 교훈을 얻었을수 있다. 그들은 해외에서 훈련을

받은 기사들을 초청하였으며 지난해와 같은 혼란된 국면의 재현을 방지하기 위하여 그들의 작업모습을 록화하였다.)

여기서 글을 쓰는 사람은 모호한 언어표현 《may have learned》를 리용하여 언급하려는 대상을 에두르는 방식으로 찬양하였다.

또한 미묘하면서도 복잡한 정보를 전달하고 발언에서의 실수를 극복하기 위하여 모호한 표현을 사용하는 경우가 있다.

모호한 언어표현에는 종종 많은 정보를 함축하고있어 교제쌍방에게 더 교섭할 여지를 주며 바로 이러한것으로 하여 무역영어글쓰기에서 널리 리용된다.

례: That's a bit more than I wanted to pay.

(이 가격은 내가 생각하였던것보다 좀 비쌉니다.)

여기서 말하는 사람은 모호한 언어표현 《a bit more》를 리용하여 상대방이 가격을 낮추어줄것을 바란다는 요구의 여지를 상대방에게 줄수 있다.

이것은 《That's too expensive, I won't pay.》라고 표현하는것보다 상대방의 반감을 사지 않으면서도 자기의 의견을 실현할수 있는 기회를 마련할수 있게 한다.

또 다른 실례를 들어보자.

례: Could you give me a few more days? It's difficult to get so much money within two days.

(시간을 며칠만 좀더 줄수 없겠습니까? 그렇게 많은 돈을 이틀내에 마련한다는것은 쉽지 않습니다.)

우와 같은 제기는 상대방에게 시간적여유를 더 늘일수 있는 가능성을 고려하여볼 여지를 남겨놓고있다. 만일 《I need ... more days to get the money. Two days aren't enough.》라고 자기의 목적을 명확하게 나타낸다면 상대방을 피동에 빠뜨릴수 있다. 그러므로 이와 같은 경우에는 모호한 언어표현을 리용하는것이 합리적이다.

우리는 무역활동을 비롯한 언어실천에서 글쓰기를 효과적으로 진행하기 위한 원리적인 문제들에 대한 연구를 심화시켜 학생들이 영어무역문체문장들을 정확하게 파악하고 써먹을수 있도록 하여야 할것이다.