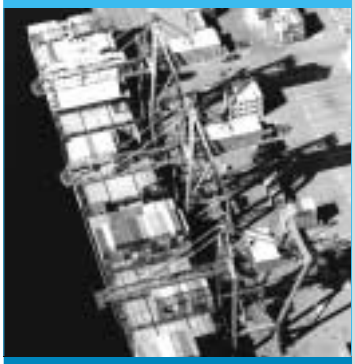
Trade Shipping Arrangement II

# 비즈니스 잉글리시

물품을 선적하기 전 수출업자는 수입업자에게 신용장(L/C; Letter of Credit)을 요청하게 됩니다. 신용장 요청 관련 대화와 연관된 표현을 통해 비즈니스 표현들을 익혀봅시다.



WELSSON
뉴질랜드 전문 유학원 웰슨
T. +82-2-561-0376, www.welsson.com

## Would you please open an L/C immediately so as to enable us to ship them on time?

➜ **Situation**

Mr. An, a representative of MPRider is requesting to the importer to open a Letter of Credit.

Mr. An The goods will soon be ready for shipment. Would you please open a L/C immediately so as to enable us to ship them on time?

Nick We have already opened the L/C in question with the Commercial Bank. The Letter of Credit is established for a total of US $820,000.00 covering the FOB price plus ocean freight stipulating shipment by April 15. You will receive it in the next few days.

A few days later

Mr. An The Commercial Bank here has advised us that the L/C No.12345 has been opened in our favor to cover your order for 10,000 units of MP3 Player. We have to point out to you that the amount of L/C No.12345 is short by $10,000.00. We shall appreciate your immediate amendment to the L/C.

Nick As your request, we will have instructed our bank, the Commercial Bank, today to amend the amount of L/C No.12345. As we urgently require the goods, we must ask you to ship them without delay. Please arrange for immediate shipment for this order.

Mr. An I will arrange the shipment upon arrival of your L/C.

➜ **Useful Expression**

- Now that everything is ready, we await the early arrival of your L/C.
- We have opened with the Commercial Bank an L/C in your favor for US $1,000.00 available until June 10.
- We are pleased to inform you that as soon as we received your cable we arranged with our bankers to modify the L/C as requested.
- We have received your L/C today, but regret to say that no amendment had been made. Again, we must ask you to refer to our letter of May 1.
- Please do not fail to ship on time as it is very likely that our customers will not extend the Letter of Credit.

| 새 | 책 | 안 | 내 |

## 《불황을 뚫는 7가지 생존전략》

**실패와 시행착오 사례를 분석한 현장 보고서**

누구나 사업을 시작할 수는 있지만 성공을 거두는 사람들은 많지 않다. 벤처기업 100곳 중 95개는 실패한다는 속설이 있을 만큼 많은 벤처기업들은 야망을 펼치기도 전에 무너졌다. 실패한 경영자는 인생의 낙오자로 낙인찍혀 고통을 감내해야 했다.

이 책은 국내에서 처음으로 분석한 사업 실패의 사례로 지금껏 외면해왔던 벤처 창업 실패담이 생생하게 녹아있다. 실패와 시행착오에서 얻은 교훈을 가장 확실한 성공 자산으로 바꿀 수 있도록 저자인 한정화 교수는 조언한다.

그간 기업현장을 발로 뛰며 조언을 해온 저자는 수많은 가능성을 뒤로한 채 사라져간 기업과 경영자들을 보면서 기업경영의 가장 근본적인 질문과 성공 · 실패의 잣대는 무엇인가에 대해 설명한다. 생생한 현장의 사례를 통해 가장 확실한 성공 자산을 체계화했다는 점에서 기존의 성공스토리 100권을 합친 만큼의 의미를 주고 있다.

(랜덤하우스중앙 펴냄)