

经贸韩国语

朴今淑 [韩] 金镇圣 ©编著

비즈니스 한국어

世界图书出版公司

韩国语自学考试丛书

经贸韩国语

비즈니스 한국어

朴今淑 [韩]金镇圣 编著

世界图书出版公司

北京·广州·上海·西安

图书在版编目(CIP)数据

经贸韩国语/朴今淑,(韩)金镇圣编著. —北京:世界图书出版公司北京公司,2008.3

(韩国语自学考试丛书)

ISBN 978-7-5062-8714-2

I. 经… II. ①朴…②金… III. 经济-韩语-自学参考资料 IV. H55

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 018147 号

经贸韩国语

编 著:朴今淑 [韩]金镇圣

责任编辑:李炳未

出 版:世界图书出版公司北京公司

发 行:世界图书出版公司北京公司

(地址: 北京朝内大街 137 号 邮编: 100010 电话: 64077922)

销 售:各地新华书店和外文书店

印 刷:三河市国英印务有限公司

开 本:787×1092 1/16

印 张:13

字 数:260 千

版 次:2008 年 3 月第 1 版 2008 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5062-8714-2/H·996 定价:25.00 元(含 MP3 一张)

版权所有 翻印必究

“韩国语自学考试丛书”编写委员会

顾 问 姜银国 李龙海

名誉总主编 文英子

总 主 编 周佳欣 廉光虎

编写委员会成员(按姓氏笔画排列)

丁凤熙 申香花 朴今淑

池水涌 李成道 李明学

金玉子 金 哲 崔桂花

序



中韩两国自 1992 年建交至今,已有 16 年了。16 年来,两国的交流从无到有、从小到大,从最初的经济贸易交往,到现在的精神文化方面的深层次交流,已经涉及到社会的各个领域。这种全方位的交流进一步加深了两国人民的相互理解与相互尊重,而这种理解与尊重也必将促使两国人民世代友好相处下去。韩国语教育与汉语教育在促进两国间相互交流的过程中发挥着极其重要的作用。

1992 年中韩两国建交伊始,全国仅有个别几所高校为了国家的特殊需要设有朝鲜语专业,招生数量也非常少,以致两国的交流因为语言的障碍受到了很大影响。可仅仅过了十几年,全国就有几十所高校都开设了韩国语专业,招生范围扩大,毕业生的数量也随之大增。这些学生走向社会的各个行业,从最初的为经济贸易往来做基本的语言翻译,到韩国语语言教学,再发展到更高层次的学术研究,他们为两国的交流做出了巨大贡献。尤其值得一提的是,各高校培养了一大批懂得中韩文化精髓的教师,这些教师像一颗颗种子播撒在中韩两国的大地上,生根发芽,又培养出一批批的韩国语人才,传播着彼此的文化,传递着两国人民的友谊。

中韩两国持续十几年的友好交流,促进了社会对韩国语人才的长期需求,也使韩国语教学逐渐走上了良性发展的轨道。韩国语本科、研究生教学得到了迅速发展,与之相关的教材和教学资料也得到很好的开发,基本满足了正常的教学需要。但是,中韩两国的交流近几年出现了更加高速发展的态势。随着民间交流的日益活跃,普通百姓对韩国语和韩国文化产生了极大的兴趣,从而引发了对韩国语人才范围更广、规模更大的需求。面对这种需求,全国各地韩国语专科学校、职业院校、培训机构、夜大、函授大学、广播大学等各种类型、各种层次的教学机构如雨后春笋般涌现,特别是具有国家级公信力的自学考试,开设了与韩国语相关的考试科目,学生数量巨大。这一切都推动了韩国语教育,弥补了本科、研究生教学的不足,为中韩两国的文化交流做出了贡献。

但是,在教学的过程中,我们也切身感受到适合韩国语自学考试的教材匮乏,利用本科层次的教材进行教学难以达到教学目的、完成教学任务,严重影响了教学

质量。为了填补这个空白,为韩国语自学考试提供合适的优秀教材,多所高校的韩国语专业教师在充分调查市场需求的基础上,经过几年的酝酿和筹备,终于推出了这套韩国语自学考试丛书。相信这套丛书的出版会为韩国语教学和中韩两国的文化交流做出积极的贡献。

在此,对这套丛书的作者们的辛勤劳动致以崇高的敬意;对出版该书的世界图书出版公司北京公司致以衷心的感谢;对山东省教育考试院及所有关心支持这套丛书出版的单位和人员表示诚挚的谢意。感谢大家对韩国语教育及中韩两国文化交流做出的努力。

这套丛书在编写过程中可能会存在诸多的不足,希望得到各界的指正。

周佳欣

2008年1月

前言



中韩两国是友好邻邦,又是重要的贸易合作伙伴。自 1992 年中韩两国正式建立外交关系以来,两国在贸易领域的合作不断加强。2006 年中韩进出口贸易额突破了 1300 亿美元。短短 10 多年间,中国已成为韩国第一大贸易伙伴和最大贸易对象国,而韩国也已成为中国最大的海外投资来源国和第四大贸易伙伴。2007 年是中韩建交 15 周年,也是中韩友好交流年,双边贸易规模有望超过 1500 亿美元。预计到 2012 年两国贸易额将突破 2000 亿美元。

中韩经贸关系迅猛发展的良好形势使社会需要大量既懂韩国语,又懂进出口贸易知识的复合型人才。本教材根据社会实际需要和韩国语专业自考学生的特点,在内容和难度上进行了适当的调整,努力做到内容新颖、通俗易懂、分量适中。

本教材共 18 课,从怎样做好贸易开始介绍贸易基础知识:询盘、发盘、接受、签订合同的一般贸易过程,并介绍了装船、品质、质量、价格、报关等贸易条款以及代理、加工贸易、外商投资等当前基本的贸易方式,使学生可以比较全面地了解经贸业务的各个主要环节。

每课基本上都由 5 个部分构成,分别是贸易基础知识、经贸会话、贸易书函、单词解释及课后练习题。其中,贸易知识部分用通俗易懂的韩国语进行阐述,并为部分经贸术语添加了汉语注释,使学生在学韩国语的同时掌握贸易知识及有关贸易术语的专业表达方式;贸易会话部分则选择了常见的贸易实例,便于学生在形象逼真的商务场景中进一步理解贸易知识;贸易书函部分列举了外贸业务各主要环节的书函样式,侧重于提高学生撰写书面文件的能力,对其今后从事实际的经贸工作将起到很大的帮助作用;单词解释部分对文中出现的部分英语外来语用英、韩、汉三种文字进行了解释,有利于学生掌握重要经贸术语的英语表达法;课后练习题部分题型全面、多样,并且注重培养学生解决实际问题的能力,能够增强学生对课文内容的理解,从而进一步巩固所学的知识。

报关是贸易的重要环节。电子商务是随着社会的发展和网络的普及而出现的一种新型贸易方式,具有很多优点,随着经济和科技的迅速发展,电子商务将成为

今后最主要的贸易方式。因此,鉴于报关和电子商务的复杂性和实用性,在编写形式上也将其与其他 16 课区别开来,是以拓展课的形式编写的,目的在于拓宽学生的知识面,使其适应社会实际工作的需要。

由于编者水平有限,加之时间仓促,缺点和错误在所难免,恳请读者予以批评指正。

烟台大学韩国语系

朴今淑

2007 年 7 月

目录



第 1 课	怎样做好贸易	무역을 어떻게 잘 할 것인가?	1
第 2 课	询盘	조회	9
第 3 课	发盘	오퍼	15
第 4 课	还盘与接受	카운터 오퍼 및 승낙	21
第 5 课	签订合同	계약 체결	27
第 6 课	包装	포장	37
第 7 课	价格	가격	43
第 8 课	结算	결제	53
第 9 课	装船	선적	65
第 10 课	质量	품질	73
第 11 课	数量	수량	79
第 12 课	进出口报关	수출입 통관	85
第 13 课	海运保险	해상보험	95
第 14 课	索赔	클레임	105
第 15 课	代理	대리	115
第 16 课	加工贸易	가공무역	123
第 17 课	外商投资	외국인투자	133
第 18 课	电子商务	전자상거래	141
附 录 1	单词索引		153
附 录 2	2006 年韩国企业百强排行榜		175
附 录 3	2006 年世界 500 强企业前 100 名		179
参考答案			183



第 1 课

怎样做好贸易

무역을 어떻게 잘 할 것인가?

➔ 무역 지식 贸易知识

대외무역은 부동한 경제무역 법규를 가지고 있는 나라간의 무역으로 대외무역에서 성공하려면 무역에 대한 일정한 지식을 알아야 한다.

1. 개념 概念

무역이란 상거래라 할 수 있는데 이 상거래는 재화(財貨) 및 용역(用役)의 교환을 목적으로 하는 상업활동이며 또한 상업행위(商業行爲)이다. 다만 그 거래의 대상을 외국시장에 두고 있다는 점이 국내상업과 다른 점으로, 다시 말해 국제상거래(International Commercial Transaction)라고 말한다.

무역의 구분에는 유형무역(Visible Trade), 무형무역(Invisible Trade), 인터넷무역(Internet Trade)이 있다. 유형무역이란 상품이 세관(海關)에서 통관절차(通關節次)를 이루고 그 실적이 해관 무역통계에 나타나는 무역이고 무형무역이란 화물운송비, 관광객의 관광비, 보험료, 특허권(專利權)사용료, 기술양도(技術讓渡) 등 통관절차가 필요없는 무역이며 인터넷무역은 새롭게 떠오르고 있는 최근의 무역거래의 하나로써 인터넷을 통한 무역을 의미한다. 정보 통신 기술의 발달과 인터넷 이용이 폭발적으로 증가함에 따라 인터넷을 이용한 무역이 새로운 경제 활동으로 부각(浮刻)되고 있다.

WTO는 세계 무역기구의 약칭으로 여러 나라간의 무역을 추진하는 역할을 한다.

인코텀즈(INCOTERMS)란 'International Commercial Terms'의 약칭(略稱)에서 온 말인데 무역 거래조건의 해석에 관한 국제 규칙이다. 프랑스(France) 파리(Paris)에 본부(本部)를 두고 있는 국제 상업회의소(ICC)가 무역 계약에 사용되는 각국의 조건을 통일할 목적으로 1936년에 제정(制定)했다. 국제무역 관행(慣行)의 변화에 따라 1953년, 1967년, 1976년, 1980년, 1990년, 2000년의 개정(修訂)을 포함하여 모두 6차례의 개정을 거쳤다. 인코텀즈의 규칙은 컴퓨터 소프트웨어와 같은 무형재산에는 적용되지 않는다. 현재 사용되고 있

는 ‘INCOTERMS 2000’은 13종이 정형(定型)거래 조건을 정해 놓았다.

2. 무역 실무절차 贸易业务程序

수출입무역에서는 보통

- 1) 조회 (询盘)
- 2) 오퍼 (发盘)
- 3) 카운터 오퍼 (还盘)
- 4) 승낙 (接受)
- 5) 계약 체결 (签订合同)
- 6) 계약 이행 (履行合同)

등 절차를 거쳐 거래가 이루어진다.

실제 무역에서 반드시 위의 절차를 다 거치는 것은 아니다. 수요에 따라 2), 4), 5) 만으로도 할 수 있다.

3. 무역을 어떻게 하면 잘 할 수 있는가? 怎样做好贸易?

무역을 잘 하려면 상대국의 정치, 경제, 대외무역 상황을 잘 알아야 할 뿐만 아니라 일반상황도 잘 알아야 한다. 예를 들면 인구, 면적, 기후, 자연 자원, 기초 시설, 문화, 종교, 민속 등 방면의 상황을 알아야 한다. 그리고 아래 4가지 면에서 구체적인 사업을 잘 해야 한다.

1) 시장 조사를 잘 해야 한다.

- (1) 시장에서 잘 팔리는 상품의 품종(品種), 규격(規格), 색상(色相), 원자재(原材料), 포장(包裝) 등을 조사해야 한다.
- (2) 시장에서의 경쟁능력을 요해(了解)하여야 한다. 시장의 용량(容量), 물품 공급 내원(來源), 주요 경쟁자, 주요 소비대상 등을 조사해야 한다.
- (3) 시장의 소비특징을 요해해야 한다. 소비수준, 품질요구, 소비습관, 판매시기, 상품의 공급과 수요, 가격변동 규칙 등을 조사해야 한다.

2) 좋은 상품과 좋은 거래처를 선택해야 한다.

좋은 상품이란 품질이 좋고 가격이 적당하고 공급이 보장된 상품이다. 즉 경쟁력이 있는 상품이다. 수출자의 입장에서 볼 때는 상대국이 수입에 적극 의존하는 상품, 경기변동에 민감하지 않은 생활필수품, 잠재수요가 큰 상품, 수출입 규제를 받지 않은 상품 등이다. 영구적으로 좋은 상품은 존재할 수 없고 시장조사, 제품개발을 통해 신규 유망제품을 개발해야 한다.

좋은 거래처란 좋은 상품을 공급해주는 거래처이고 클레임이 발생하였을 때 성실하게 대응해 주는 거래처이다. 또한 인도기일을 잘 지키는 거래처이다.

3) 바이어를 발굴하고 확정하여야 한다.

바이어는 무역에서 교역의 대상이다. 직접적이거나 간접적인 방법으로 바이어를 발굴하여야 한다. 각종 전시회, 상담회, 상공회, 무역 추진기구, 대외 경제무역국, 중국은행, 광고, 전업성 잡지, 소책자, 친구 등을 통해 발굴하여야 한다.

4) 일정한 무역 기초 지식이 있어야 한다.

무역 실무자는 필요한 무역 지식을 습득하여 어떠한 무역환경의 변화에도 올바르게 대응할 수 있는 능력을 갖추어야 한다. 즉 단편적인 지식이 아니라 체계적인 무역 실무 지식이 필요하다.

5) 무역 절차를 잘 이행하여야 한다.

4. 무역에서 꼭 알아야 할 기초 지식 贸易中必备的基础知识

- 1) 상품의 기능과 품질, 시장성에 대한 특징이나 장단점 등의 상품에 관한 지식.
- 2) 시장지식(상이한 문화 및 관습, 유통경로 등).
- 3) 무역 조건 (품질수량조건, 가격조건 등).
- 4) 확실한 수출입 계약에 관한 지식(계약서 작성 방법, 유의 사항 등).
- 5) 수출입 대금 결제방법(신용장, 추심결제 등).
- 6) 화물 이동에 대한 지식 (화물 운송, 선적, 보험 등).
- 7) 수출입 규제 및 수출입 통관제도에 대한 지식 등.

이외에도 외국어 및 무역 전문 용어의 활용 능력, 무역 관리법 및 무역통신에 관한 지식 그리고 수출입의 채산성 및 코스트 지식이 필요하다.

➔ 무역회화 贸易会话

한국은 ‘예의의 나라(禮儀之邦)’라고 한다. 그러므로 한국사람과 교제할 때에는 경어를 사용하며 방문시에는 아래와 같은 점에 유의(留意)하여야 한다.

1. 처음 방문할 때는 경솔하게 만나자고 하기보다 다른 사람의 소개해 주는 것이 좋다.
2. 방문 전에 방문 목적, 방문 시간, 지점(地點) 등을 연락해야 한다.
3. 주동적으로 명함장을 상대방에게 주어야 한다.
4. 간단한 선물을 준비해 가지고 가면 좋다.
5. 구체 업무에 대해선 구체 업무 담당자와 상담해야 한다.
6. 방문을 마치고 돌아온 후에는 감사의 뜻을 표시해야 한다.

* 한국회사의 직위(職位)상하 호칭은 아래와 같다.

회장 님——会长

사장 님——社长

이사 님——理事

부장 님——部長

차장 님——次長

과장 님——課長

아래는 주임(主任) 직위다. 부장, 과장 등의 직무(職務)를 대신하는 직위를 ‘대리(代理)’라고 부른다. 그리고 한국회사의 경리(經理)직위는 중국회사의 총 책임자(總負責人) 직위가 아니라 중국회사의 회계(會計)직위에 해당(該當)하는 호칭이다.

1. 상무 방문 商務訪問

장명위 선생은 새로 부임하는 중국방직품 수출입회사 서울사무소 소장으로서 한국무역협회 박 과장의 소개로 한전(주)의 김 부장을 예방(禮訪)하러 갔다.

장: 안녕하세요? 중국방직품 수출입회사 서울사무소의 장명위입니다. 해외사업부의 김 부장님과 면담 약속을 했는데요...

안내: 안녕하세요? 김광수 부장님 찾으시지요? 잠깐만요. (전화를 걸어서) 김 부장님, 중국방직품 수출입회사 장 선생님이 찾으십니다.

김: 아, 어서 들어오시라고 하세요.

장: 김 부장님, 안녕하세요?

김: 장 소장님, 안녕하세요? 어서 오세요.

장: (명함을 드리면서) 장명위입니다. 처음 뵙겠습니다. 잘 부탁드립니다.

김: 김광수입니다. (명함 교환) 만나뵙게 되어서 반갑습니다. 앉으세요.

장: 감사합니다. 이 것은 저의 작으만한 성의입니다.

김: 감사합니다. 한국무역협회의 박 과장님한테서 장 소장님이 내방하신다는 소식을 듣고 정말 반가웠습니다.

장: 바쁘신 데 폐를 끼쳐서 미안합니다.

김: 천만에요, 장 소장님께서 언제 한국에 오셨어요?

장: 지난 금요일에 왔습니다.

김: 그렇세요? 어디 구경하셨어요?

장: 서울시내를 돌아 봤습니다.

김: 서울에 대한 인상이 어떻셨어요?

장: 서울은 아주 변화한 대도시로서 도시가 아주 깨끗하고 교통도 아주 편리합니다. 특히 인

상적인 것은 서울에 차가 많다는 점입니다.

김: 장 소장님께서 이번에 정식으로 서울사무소의 주재원으로 오시는 거지요?

장: 예, 맞습니다. 지난번에 전화에서 소개드린 바와 같이 저희 회사 서울사무소가 설립되었습니다. 오늘 이 소식을 알려드리러 일부러 들렸습니다.

김: 예, 알겠습니다. 저희 회사가 중국의 몇 개 회사와 업무 거래를 유지하고 있는데 앞으로 중국과의 업무를 확대할 계획입니다.

장: 잘 됐네요. 이것은 저희 회사의 카탈로그입니다.

김: 감사합니다. 잘 읽어 보겠습니다.

장: 앞으로 많이 부탁드립니다.

김: 별말씀을. 앞으로 도움이 필요하시면 수시로 연락주세요.

장: 감사합니다.

2. 중국 무역정책 소개 中国贸易政策的介绍

한국무역진흥공사(KOTRA) 중국과의 최호철 과장은 중국의 경제 및 무역 정책을 알아보고 중국화동(華東)무역총공사의 왕 사장을 방문하러 갔다.

최: KOTRA 중국과의 최호철입니다. 처음 뵙겠습니다.

왕: 감사합니다. 잘 부탁드립니다. 앉으십시오. 상해의 날씨가 좀 덥지요?

최: 올해 날씨가 좀 이상합니다. 서울도 마찬가지로입니다.

왕: 상해에 대한 인상이 어떻습니까?

최: 상해가 참 많이 변했습니다. 명실상부한 국제대도시가 되었습니다.

왕: 이 모든 것은 개혁개방 정책 덕분이지요. 최근에 업무가 잘 진행되고 있습니까?

최: 아직은 별로입니다. 왕 사장님한테 좀 문의할 것이 있어서 왔습니다.

왕: 말씀해 보세요.

최: 중국의 새로운 무역정책을 좀 알고 싶습니다.

왕: 중국 무역정책에 관해서 말입니까? 원칙은 변함없습니다. 대외무역에서 여전히 ‘호혜평등, 유무상통(互惠平等, 有無相通)’이라는 원칙을 지킵니다.

최: 보도에 의하면 귀국은 무역 분야에서 지금 대폭 개혁하고 있다는데 그게 사실입니까?

왕: 예, 사실입니다. 우리나라는 ‘대내적으로는 개혁, 대외적으로는 개방’이라는 정책으로 지금 경직된 무역방식을 폐지하고 국제적으로 통용되는 무역 방식을 많이 도입하고 있습니다.

최: 좀 구체적으로 설명해 주시겠습니까?

왕: 예를 들면 분할 지급, 위탁가공, 대리, 임대, 상표도입(OEM), 원료가공 수출, 입찰, 외상투자, 전자상무 등은 우리가 모두 채택할 수 있습니다.

최: 참 대단한 변혁이군요.

왕: 그리고 우리나라는 외국인 투자를 적극적으로 유치하고 있습니다.

최: 이 분야에 대해서 많이 관심을 갖고 있는데 좀 자세히 소개해 주십시오.

왕: 외국인 투자를 유치하기 위해서 우리는 투자환경을 적극적으로 개선하고 있습니다. 예를 들면 경제 특별구역을 설립하고 관련 법규를 세우는 등입니다. 그리고 외국인 투자에 대해서 특혜적인 정책을 실시합니다.

최: 참 매력적입니다. 중국의 경제발전이 전세계의 주목을 끌고 있습니다. 2005년도부터 수출세금이 증가된다고 들었는데 사실입니까?

왕: 예, 1985년부터 중국은 수출을 장려하여 수출 관세를 환불하는 정책을 실행하여 수출을 증가시켰습니다. 지금은 수출세금을 증가하고, 수출세금 환불을 줄이는 방식으로 에너지 소모가 크고 오염이 큰 상품의 수출을 제한하며 고신기술 상품의 수입을 확대하고 있습니다.

최: 참! 이렇게 많은 걸 알려주셔서 고맙습니다.

왕: 중한 두 나라간은 지리적 조건이 아주 우월하므로 우리는 항상 한국을 중요한 무역 파트너로 간주합니다. 우리는 한국 재계의 협력을 진심으로 바랍니다.

최: 제가 귀국해서 「중국의 새로운 경제정책」이라는 제목으로 조사보고서를 작성하여 중국의 이런 희망을 한국 재계에 꼭 전달하겠습니다.

왕: 고맙습니다. 이것은 새로 나온 「중국 섭외경제 법규」입니다. 도움이 될 수 있었으면 합니다.

최: 아주 큰 도움이 될 것입니다. 오늘 바쁘신 가운데 이렇게 잘 소개해 주시고 또 좋은 책까지 증정해 주셔서 정말 감사합니다.

왕: 앞으로 자주 연락하고 서로 협력합시다.



단어 单词

상업회의소

商会

소프트웨어

软件(Software)

거래처

客户

경기변동

经济形势变化

생활필수품

生活必需品, 日用品

영구적

永久性

신규유망제품

新兴的有希望的产品

클레임

索赔(Claim)

인도기일

交付日期

바이어

客户(Buyer)

발굴

发掘

상담회	洽谈会
전업성	专业性
소책자	小册子
습득하다	学会
단편적	片面
이행하다	履行
상이하다	互不相同
대금결제	货款结算
신용장	信用证(L/C: Letter of Credit)
추심결제	托收结算
채산성	商业性生产
코스트	费用, 成本(Cost)
부임하다	到任, 上任
내방	来访
번화하다	繁华
폐를 끼치다	添麻烦
주재원	常驻人员
한국무역진흥공사	大韩贸易振兴公社(KOTRA)
카탈로그	(企业)宣传手册(Catalogue), 商品目录
명실상부	名副其实
경직하다	不灵活, 死板
폐지하다	废止
분할지급	分期付款
위탁가공	委托加工
대리	代理
임대	出租
상표도입	引进商标, 定牌生产(OEM)
원료가공 수출	原料加工出口
입찰	招标
외상투자	外商投资
전자상무	电子商务
채택하다	采取
유치하다	留置, 招收, 吸引
특혜	优惠

환불	退款
에너지	能量(Energy)
소모	消耗
파트너	伙伴(Partner)
간주하다	看作, 当作
재계	财界
섭외	涉外
증정하다	赠送



연습문제 练习问题

1. 유형무역이란 무엇입니까?
什么是有形贸易?
2. 인코텀즈란 무엇입니까? 정형거래조건에는 몇 가지가 있습니까?
什么是 INCOTERMS? 定型贸易条件有几种类型?
3. 꼭 필요한 무역실무 절차를 쓰십시오.
请写出贸易实务必要的程序。
4. 무역을 잘 하려면 어떻게 해야 합니까?
如果想做好贸易应该怎样做?
5. 중국의 무역정책을 말해 보세요.
请阐述一下中国的贸易政策。