

● 李 浩 编著

经贸韩国语

上海交通大学出版社

经贸韩国语

李 浩 编著

上海交通大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

经贸韩国语/李浩编著. - 上海:上海交通大学出版社, 2002

ISBN 7-313-03123-8

I. 经… II. 李… III. 对外贸易-朝鲜语

IV. H55

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 056853 号

经贸韩国语

李 浩 编著

上海交通大学出版社出版发行

(上海市番禺路 877 号 邮政编码 200030)

电话:64071208 出版人:张天蔚

常熟市华通印刷有限公司印刷 全国新华书店经销

开本:880mm×1230mm 1/32 印张:8.375 字数:259 千字

2002 年 9 月第 1 版 2002 年 9 月第 1 次印刷

印数:1~6050

ISBN 7-313-03123-8/H·613 定价:12.50 元

版权所有 侵权必究

前 言

中韩两国地理位置相近、文化相通，自古以来就往来密切。1992年两国建交以后，在政治、经济、文化等各个领域交流频繁，特别是由于两国在经济结构上存在互补性，中韩经贸交流与合作迅猛发展，到目前为止，韩国已成为我国非常重要的贸易伙伴与投资来源国。

为了适应这一形势发展的需要，我们编写了这本《经贸韩国语》。本书内容以经贸会话和经贸函电为中心，力求贴近实际经贸业务，突出实用性，并结合当前网络经济发展的新动向，适当增加了电子商务等新内容。它既可作为大专院校韩国语专业学生的教材使用，也可供对韩经贸工作者学习参考。

本书共分20课，内容涉及经贸业务的各个环节，如市场调查、参观访问、价格磋商、装船交货、商检索赔、代理销售、来料加工、招商引资、电子商务等。课文根据经贸业务实践和学习的需要，设计了序言、经贸会话、经贸书信、单词与词组、补充材料和参考译文等内容。

本书主要以中级以上韩国语水平的读者为对象，因此，对一般的词汇和语法现象不作解释。另外，书中的经贸会话和经贸书信，虽然尽量提供真实的经贸场景，但并不具有典型意义。实际的经贸业务是灵活多样的，希望广大读者在学习时能够融会贯通，举一反三，灵活运用。

由于本书的内容涉及韩国语和经贸业务两方面的知识，限于编者的水平和经验，难免存在一些缺点和不妥之处，敬请专家和读者们批评指正。

编 者

2002年5月

目 录

第 1 课	市场调查	시장조사	1
第 2 课	贸易书函	무역서한	14
第 3 课	商务访问	비즈니스 방문	23
第 4 课	询盘	조회	36
第 5 课	发盘	오퍼	48
第 6 课	还盘与接受	카운터 오퍼 및 승낙	62
第 7 课	签约	무역계약의 체결	71
第 8 课	价格	가격	87
第 9 课	质量	품질	111
第 10 课	数量	수량	119
第 11 课	装船	선적	125
第 12 课	包装	포장	134
第 13 课	结算	결제	142
第 14 课	信用证	신용장	154
第 15 课	运输保险	해상보험	168
第 16 课	索赔与仲裁	클레임과 중재	177
第 17 课	代理	대리점	196
第 18 课	加工贸易	가공무역	211
第 19 课	外商投资	외국인투자	227
第 20 课	电子商务	전자상거래	235
[附1]	常用贸易术语及单词	상용무역용어.....	243
[附2]	进出口单据	무역서류.....	252

第 1 课 市场调查 시장조사

在国际贸易中，由于各国的经济条件不同、市场不同、消费习惯不同；各国政府为了保护本国利益，采用的经贸法规也千差万别；另外，不同的交易对象、其政治背景、资金实力、以及经营范围和商业信誉也各不相同。在这种情况下，要想成功地开展对外贸易，并在国际贸易中保持有利地位，就必须对国际市场进行调查研究，选择好商品市场和客户。

有了好的产品和客户，就至少成功了一半。那么，什么是好产品呢？好的出口产品就是进口国急需或有潜在需求的、受经济景气影响较小的、不受进出口限制的产品。好的进口产品就是价廉物美、供应及时的产品；好的客户就是诚实可靠、信守合同、并且有生产或经营能力的客户。确定进出口产品和客户可以说是进出口贸易的关键所在。

一、目标市场的确定

要想做好对外经贸工作，必须对不同国家的不同市场进行充分的调查研究，在此基础上确定目标市场。

1. 国别调研

国别调研就是对潜在的目标市场进行充分的调查研究，从而有针对性地采取适当的方针政策，利用各种有利条件来发展经贸关系，并降低风险。国别调研的主要内容有：

(1) 一般情况。包括人口、面积、气候、自然资源、基础设施、语言文化、宗教、民俗等。

(2) 政治情况。该国的政治制度、政党、方针政策和对外关系等。

(3) 经济情况。该国的经济形势、国民收入、物价水平、产业结构、流通渠道、财政状况、国际收支等。

(4) 对外贸易情况。该国的对外经贸政策法规、外汇、关税、贸易规

模和结构、商品市场特点、商业习惯、竞争状况、以及与我国的经贸合作情况等。

2. 商品市场调研

商品市场调研的主要内容有：

(1) 市场适销商品。品种规格、花色用料、包装装潢等。

(2) 市场竞争情况。市场容量、供货来源、主要竞争者、主要消费对象等。

(3) 市场消费特点。消费水平、质量要求、消费习惯、销售季节、商品供求和价格变动规律等。

二、客户的确定

在进出口贸易中，客户是交易的对象。出口商品只有通过客户才能进入国际市场。所以，确定了目标市场之后，应该在目标市场上认真发掘潜在的客户，经过交易磋商，双方签订合同并加以执行，交易才能真正实现。

发掘客户，可以通过以下途径：

1. 直接寻找客户

(1) 通过参加国内外的各种展览会、洽谈会，如广交会等，扩大联系，广交朋友，结识客户。

(2) 直接到目标市场进行推销。

2. 间接寻找客户

(1) 通过有关国家的商会、银行、贸易促进机构以及专业咨询公司等介绍客户。如韩国商工会议所、韩国进出口银行、韩国贸易协会、韩国投资贸易振兴公社、韩国中小企业协会等，这些机构大多是服务性的，可以免费提供信息，介绍客户。

(2) 从有关资料中寻找客户。国内外的一些专业性报刊杂志，经常有市场报道和企业介绍，从中可以发现一些潜在的客户。另外，各国的工商企业名录或黄页(Directory, Yellow, page)也大量介绍各类企业，具有很高的使用价值。

(3) 通过国内的有关机构介绍客户。外经委、贸促会、中国银行等单

位, 在国外也都有广泛的联系, 可以推荐介绍客户。

(4) 通过朋友、华侨介绍客户。

(5) 通过原有的国外客户, 介绍其他客户。

(6) 在国内外的有关报刊杂志上登载广告, 招揽客户。

(7) 充分发挥互联网的作用, 从有关的经贸网站上寻找客户和商机。

如 www.silkroad.co.kr; www.ec21.co.kr; www.cctech.co.kr 等。

在寻找和确定客户时, 需要注意了解以下几方面的情况:

(1) 政治情况。包括其政治背景、与政界的关系以及对我国的政治态度等。

(2) 支付能力。即资信情况, 如注册资本、营业额、资产负债、银行经常存款等。

(3) 经营范围。了解企业的性质、经营的商品类别、是否经营过我国产品等。

(4) 经营能力和条件。了解企业的销售渠道、客户关系、业务设施等。

另外需要注意的是, 必须经常了解和掌握客户的最新情况。客户的情况不是一成不变的, 应当坚持建立客户档案, 详细记录其资信情况、经营能力和作风、成交情况、履约情况以及人员变动情况等等, 并定期进行分析研究, 做到心中有数。

1. 무역을 어떻게 하면 잘 할 수 있는가?

무역거래에서는 어디에서(시장, 거래처), 무엇을(상품), 어떻게(무역절차) 매매하느냐가 기본이 된다. 이것은 좋은 거래처, 좋은 상품을 어떻게 선정하여 어떠한 절차로 거래하는가가 최선의 방법인가를 결정해야 되는 과제를 무역실무자에게 안겨준다.

좋은 거래처란 좋은 상품을 공급해주는 거래처이고 클레임이 발생하였을 때 성실하게 대응해 주는 거래처이다. 또한 인도기일을 잘 지키는 거래처이다. 수출자의 입장에서 보면 지급이 확실하고 판매력이 있는 거래처이다.

좋은 상품이란 품질이 좋고 가격이 적당하고 공급이 보장된 상

품이다. 즉 경쟁력이 있는 상품이다. 수출자의 입장에서 볼 때 어떠한 상품이 좋은 상품인가? 좋은 상품이 될 수 있는 상품은 비교우위상 수출대상국이 수입에 적극적으로 의존하는 상품, 객관적으로 상품성이 있는 상품, 경기변동에 민감하지 않은 생활필수품, 잠재수요가 큰 상품, 수출입 규제를 받지 않은 상품 등이다. 영구적으로 좋은 상품이 존재할 수 없고 시장조사, 제품개발을 통해 신규유망제품을 개발해야 한다.

끝으로 좋은 거래처에 좋은 상품을 어떻게 원만하게 매매하느냐 즉: 무역실무 절차를 어떻게 이행하느냐가 문제가 된다.

수출입 무역에서는 보통

- (1) 거래처 선정 및 조회.
- (2) 오퍼.
- (3) 카운터 오퍼.
- (4) 승낙.
- (5) 계약 체결.
- (6) 계약 이행 등 절차를 거쳐 거래가 이루어진다.

무역 실무자는 필요한 최소한의 실무적 논리성과 거래방법, 절차 지식을 습득해야 되고 어떠한 무역환경의 변화에도 올바르게 대응할 수 있는 능력을 갖추어야 한다. 즉: 단편적인 지식이 아니라 체계적인 무역 실무 지식이 필요하다.

2. 꼭 알아야 할 기초 지식

무역 실무자는 무역 업무를 다룰 때 꼭 알아야 할 지식이 다음과 같다.

- (1) 상품의 기능과 품질, 시장성에 대한 특징이나 장단점 등 상품 지식.
- (2) 시장지식(상대국의 Country Risk, 상이한 문화 및 관습, 유통 로드 등).
- (3) 무역 조건 (품질수량 조건, 가격 조건 등).
- (4) 확실한 수출입 계약에 관한 지식 (계약 작성 방법, 유의 사

항 등).

(5) 수출입 대금 결제방법 (송금결제, 신용장, 추심결제).

(6) 화물이동에 대한 적절한 지식 (화물운송, 선적, 보험 등).

(7) 수출입 규제 및 수출입 통관 제도에 적절한 지식 등.

이외에도 외국어 및 무역 전문용어의 활용 능력, 무역 관련법 및 무역통신에 관한 지식 그리고 수출입의 채산성 및 코스트 지식이 필요하다.

[经贸会话]

1. 무역상담회에서

왕: 안녕하세요? 어서 오십시오.

박: (부스 이름을 보면서) 중국 산둥성 기계진출구공사, 맞지요?

왕: 예, 맞습니다. 선생님께서는 뭘 취급하십니까?

박: 저는 전문적으로 공작 기계를 취급합니다.
이것은 저의 명함입니다.

왕: 감사합니다.

박: 귀사에서도 공작기계를 취급하십니까?

왕: 예, 그렇습니다. 이것은 저희 회사의 카탈로그입니다.
그리고 이분은 바로 공작 기계 수출부의 장부장입니다.

장: 안녕하세요? 처음 뵙겠습니다. (명함을 드리면서)
장충걸이라고 합니다. 잘 부탁드립니다.

박: 안녕하세요? 반갑습니다.

장: 들어오셔서 이야기합시다.

박: 예, 그럼시죠.

2. 호텔로비에서

왕: 안녕하세요? 혹시 서울에서 오신 박민철 사장님이 아니십니까?

박: 네, 그렇습니다. 그런데...

왕: 작년 3월달에 서울 롯데호텔 커피숍에서 만났었는데 기억나세요?

박: 아, 그렇군요. 글썄 어디서 본 것 같은데 딱히 생각나지 않아서... 그런데 실례인 줄 압니다만 성함이 생각나지 않습니다.

왕: 왕용이라고 합니다. 청도복장수출입회사에서 근무하고 있습니다.

박: 아, 그렇지요. 오늘 이렇게 다시 만나게 되어 아주 반갑습니다.

왕: 저도 역시 같은 마음입니다.

박: 정말 그때 왕 선생님과 함께 귀사의 장 사장님은 서울에 오신 걸로 기억되는데...

왕: 네, 장 총괄 사장님 말씀이지요?

박: 그렇습니다. 성격이 활달하고 영어도 잘 해서 인상이 깊습니다.

왕: 박 사장님께서 중국에 언제 들어오셨습니까?

박: 이미 나흘이 되었습니다. 신강에 가서 모피 수입계약을 맺고 오늘 오후에 북경에 도착했습니다.

왕: 혼자 오셨습니까?

박: 아니, 저희 회사 이 과장과 같이 왔습니다.

왕: 북경에 몇 일간 체류할 예정이지요?

박: 스케줄은 이틀로 되어 있는데 일이 끝나는 대로 시간을 봐서 청도에 잠깐 들렀다가 서울로 돌아갈 예정입니다.

왕: 청도에 오시게 되면 꼭 저희 회사에 좀 들려주세요.

박: 감사합니다. 그런데 왕 선생님께서 무슨 일로 북경에 오셨죠?

왕: 북경국제폐션쇼를 참가하러 왔습니다. 오늘저녁 비행기편으로 청도에 돌아갈 계획입니다.

박: 아 그렇군요. 청도에 들리면 찾아뵙도록 하겠습니다.

왕: 그럼 회사에서 기다리겠습니다. 다시 뵙겠습니다.

박: 안녕히 가십시오. 장 사장님께 인사 좀 전해주십시오.

[经贸书函]

한국 부산시대표단을 환영하는 연회석상의 환영사

존경하는 한국 부산시대표단 단장 ○○선생님

존경하는 한국 부산시대표단 선생님 여러분

신사, 숙녀, 친구 여러분:

장미꽃 만발한 계절을 맞이하여 저희들은 자매결연도시인 부산시대표단을 맞이하게 되었습니다. 먼저 저는 대련시 정부를 대표하여 ○○ 선생님을 단장으로 하는 부산시대표단이 저희 대련시를 방문하여 경제무역 상담회를 참가하는 것에 대해 열렬한 환영을 표시하는 바입니다.

1998년 우리 두 시가 자매결연을 맺은 이래, 벌써 5년이라는 세월이 흘렀습니다. 5년 동안 두 시의 우의는 끊임없이 깊어지고 경제, 문화 등 방면의 교류에는 계속 확대되어 갔습니다. 두 시의 우호 교류와 경제협력을 촉진하기 위해 부산시에서는 많이, 그리고 탁월하게 일하셔서 저희들은 매우 탄복했습니다. 작년에 저희 대련시 대표단이 귀시를 방문했을 때 열렬한 환영과 정성어린 환대를 받은 것은 저희들에게 잊을 수 없는 기억을 남겨 주었습니다. 이 자리에서 다시 한 번 진심으로 감사를 표합니다.

부산시와 대련시는 모두 항구도시이며 동시에 상공업 도시이기도 합니다. 그리고 두 도시간에는 광범위한 교류, 협력 그리고 공동의 관심문제 등을 갖고 있습니다. 오늘 우리들은 반드시 교류와 협력의 영역을 넓혀 나가야만 하며, 가능한 실질적인 교류를 진행해야만 합니다. 저는 이런 것이 반드시 우리 두 시의 번영과 발전에 많은 도움이 있으리라 믿습니다.

내일 부산시대표단이 저희 대련시의 경제기술개발구 및 여러 공장, 농촌, 학교 등을 방문하게 되면 여러분들은 대련 시민들의 귀시에 대한 우의를 직접 느끼게 되실 것입니다. 여러분이 여러 곳을 가서 보시고, 그리고 대화를 나누시어 우리 두 시의 우의가 더욱 깊고 넓혀지길 바랍니다.

마지막으로 여러분들께서 중국에 체류하고 계신 동안 유쾌한 시

간을 보내시길 진심으로 기원합니다.

[单词与词组]

전시회	展览会
상담회	洽谈会
부스	展台, 展位
취급하다	经营, 做
공작기계	机床
명함	名片
카탈로그[catalogue]	(企业)宣传样本
로비[lobby]	大厅
커피숍[coffee shop]	咖啡厅
딱히	一下子, 猛地
패션쇼[fashion show]	时装展览
바이어[buyer]	客户
미끼	鱼饵
타이어[tyre]	轮胎
오더[order]	订单
디렉토리[directory]	工商企业名录
CD롬[CD-Rom]	光盘
옐로페이지[yellow page]	黄页
마케팅[marketing]	市场营销
브로커[broker]	经纪人
에이전트[agent]	代理, 代理人
인터넷[internet]	互联网
전자상거래	电子商务
미미하다	微不足道, 稀少
사이트[site]	网站
웃돌다	超过
중고 중장비	二手重型设备

굴삭기	挖掘机
입찰	投标
네트워크[network]	网络
A/S[after service]	售后服务
파키스탄	巴基斯坦
빅[big]	大, 大的

[补充材料]

바이어를 발굴하는 10가지 방법

1. 해외광고

해외광고는 고기를 잡기 위해 미끼를 준비하는 것과 같다. 가능한 모든 수단을 동원해 바이어를 사로잡도록 전략을 세우고 지속적으로 투자해야 한다.

2. 국제전시회

국제전시회는 바이어 발굴을 위한 최적의 조건을 갖추고 있다. 예컨대 보안관련 제품을 연간 2천만 달러 어치 수출하는 W사는 국내외 전시회를 통해 대부분의 오더를 개척하고 있다.

3. 디렉토리과 CD롬

2차 자료라는 한계가 있지만 대상을 손쉽게 찾을 수 있고 비용도 거의 들지 않는다는 점에서 디렉토리과 CD롬, 그리고 옐로페이지는 유용하다.

4. 무역상담회 및 사절단 파견

국내외에서는 끊임없이 무역상담회가 열린다.

최근에는 한국의 거의 모든 지자체(지방자치단체)에서 사절단을 해외에 파견하고 있으며 한번에 많은 바이어를 초청해 상담회를 진행하기도 한다.

5. 외국기업 단체

국내에는 각국 상공회의소를 비롯하여 수없이 많은 외국 경제단체들이 활동하고 있다. 그 곳에 가면 해당국 경제사정은 물론 국내 외에서 활동하는 기업의 명단을 손쉽게 구할 수 있다. 또 반대로 의

국에 있는 업종별 단체도 유용하게 활용할 수 있다.

6. 마케팅 브로커와 에이전트

선진시장일수록 브로커와 에이전트가 성업중이다. 미국에서만 3만여명의 마케팅 에이전트가 활동, 그 매출비중이 절반에 다다르고 있다. 선진시장을 꿈꾸는 업체라면 마케팅 에이전트의 문을 두드려 보라.

7. 인터넷 전자상거래

실제로 인터넷으로 계약이 성사되는 사례는 극히 미미하지만 21세기에 생존하기 위해 반드시 갖춰야 할 마케팅 기법이다. 국내에만도 수출입 전문사이트가 30여 개를 웃돈다. 중고중장비 업체인 B사는 최근 10만 달러 어치의 굴착기 수출 계약을 체결, 소비재 위주의 인터넷 거래를 한 단계 끌어올렸다.

8. 국제입찰

산업설비나 기계를 생산하는 업체라면 국제입찰을 생각해야 한다. 산업설비가 아닌 소비재라도 국제입찰을 통해 신 시장을 개척할 수 있다. 담요 수출로 성공한 I사가 아프리카에서 국제입찰로 발판을 마련한 것은 더 이상 특정기업만의 일이 아니다.

9. 해외법인

수출액이 연간 1천만 달러를 넘으면 주력시장에 한해 독자적인 마케팅 네트워크를 생각해 봐야 한다. 해외법인을 세우면 안정적으로 바이어를 유지할 수 있을 뿐만 아니라 해외시장 변화에 능동적으로 대처해 제품경쟁력에서 한발 앞서 나갈 수 있다.

10. 바이어의 동업자

한 명의 바이어를 잘 사귀어 놓으면 의외로 손쉽게 바이어를 늘릴 수 있다. 다만 철저한 품질관리와 A/S로 바이어의 신뢰감을 100% 확보하는 것이 전제조건이다. 파키스탄에 의료기기를 수출하는 S사는 170달러 짜리 초기 오더를 성실히 이행한 덕분에 그 바이어로부터 수만 달러 오더를 비롯하여 거의 대부분의 빅 바이어를 소개받았다.

[参考译文]

[经贸会话]

1. 在贸易洽谈会上

王：您好！欢迎光临。

朴：（一边看着展位上的公司名称）“中国山东省机械进出口公司”，是吧？

王：是的，请问您经营什么商品？

朴：我专门搞机床，这是我的名片。

王：谢谢！

朴：贵公司也做机床吗？

王：是的，这是我公司的介绍，这位是机床出口部的张部长。

张：您好，初次见面，（递上名片）我是张忠杰，请多关照。

王：您好，幸会。

张：进来谈吧。

朴：好的。

2. 在宾馆大厅

王：你好！是从汉城来的朴敏哲社长吗？

朴：是的，可是.....

王：去年3月份在汉城乐得饭店咖啡厅见过面，还记得吗？

朴：啊，想起来了，刚才觉得在哪见过，就是想不起来。可是非常抱歉您怎么称呼？

王：我叫王勇，在青岛服装进出口公司工作。

朴：幸会幸会！

王：我也一样。

朴：噢，我想起来了，那时王先生是和贵公司的张社长一起来汉城的。

王：是的，您说的是张忠杰社长吧？

朴：是的，张社长性格开朗，英语说的很好，我印象很深。

王：朴社长什么时候来中国的？

朴：已经四天了，到新疆签了个进口皮毛的合同，今天下午到的北京。

王：您一个人来的吗？

朴：不，和我公司的李课长一起来的。

王：准备在北京呆几天？

朴：按日程是呆两天，事情办完后，如有时间到青岛停一下再回汉城。

王：如果来青岛，一定到我公司坐坐。

朴：谢谢。王先生来北京有何贵干？

王：我来北京参加国际时装展览会，准备今天晚上乘飞机回青岛。

朴：是吗？如果到青岛，一定前去拜访。

王：那我在公司等您，再见。

朴：再见，代我向张社长问好。

[经贸书函]

欢迎韩国釜山代表团的欢迎词

尊敬的韩国釜山代表团团长 ○○先生

尊敬的韩国釜山代表团的各位先生

女士们、先生们、朋友们：

在这鲜花盛开的季节里，我们迎来了来自友好城市的尊贵客人釜山代表团。首先我谨代表大连市政府对韩国釜山代表团的来访表示热烈的欢迎。

自1998年我们两市结成友好城市以来，至今已有五个年头了。五年来，我们两市的友谊不断加深，经济、文化等方面的交流日益扩大。为促进两市的友好交流和经济合作，釜山市做了大量的、细致的、卓有成效的工作，对此我们深感钦佩。去年，我们大连代表团访问贵市时，受到热烈欢迎和盛情款待，给我们留下了美好的回忆，在这里，我们再次表示衷心感谢。

釜山市和大连市都是港口城市，也都是工商业城市，而且，两市之间有着广泛的交流、合作以及共同关心的问题。今后，我们应该进一步拓宽交流与合作的领域，尽可能多地进行一些实质性的交流。我相信这