经贸 무역 한국어

韩国语

（第二版）

李 浩 编著

书馆

上海交通大學出版社

H55:F
3=2

经贸韩国语
무역한국어

（第二版）

李 浩 编著

上海交通大学出版社

内容提要

本书共分20课，内容涉及经贸业务的各个环节，如市场调查、商务访问、交易提议、询盘、发盘、还盘、接受、签订合同、信用证结算、装船交货、索赔仲裁、代理销售、加工贸易、外商投资、电子商务等。课文根据经贸业务实践和学习的需要，设计了经贸知识、经贸会话、经贸函电、单词术语、经贸实务、参考译文和课后练习等环节。

本书主要以具备中级以上韩国语水平的读者为对象。

图书在版编目(CIP)数据

经贸韩国语/李浩编著. —2版. —上海：上海交通大学出版社，2009

ISBN 978-7-313-03123-5

Ⅰ.经… Ⅱ.李… Ⅲ.经济—朝鲜语 Ⅳ.H55

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第100724号

经贸韩国语

(第二版)

李 浩 编著

上海交通大学出版社出版发行

(上海市番禺路951号 邮政编码200030)

电话：64071208 出版人：韩建民

上海交大印务有限公司印刷 全国新华书店经销

开本：880mm×1230mm 1/32 印张：10 字数：283千字

2002年8月第1版 2009年8月第2版 2009年8月第11次印刷

印数：5030

ISBN 978-7-313-03123-5/H 定价：20.00元

版权所有 侵权必究

前言

中韩两国地理相近，文化相通，经济互补性强，发展经贸合作具有良好的自然和人文条件。近年来，两国经济合作机制日臻完善，双边贸易和投资日趋活跃，双方合作广度和深度不断拓展。特别是中韩战略合作伙伴关系的建立，给深化两国经贸合作带来了新的机遇、打开了广阔空间。

在这种形势下，社会对[illegible]型韩语人才的需求越来越突出，培养既有较高的韩国语听说读写能力，又有专业知识、综合素质全面的韩语专业学生[illegible]为我们韩国语教育的一个重要内容。为此，我们编写了这本《经贸韩国语》，旨在培养和提高学生综合运用韩国语从事对韩经贸工作的素质和能力。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。本书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、商务访问、交易提议、询盘、发盘、还盘、接受、签订合同、信用证结算、装船交货、索赔仲裁、代理销售、加工贸易、外商投资、电子商务等。课文根据经贸业务实践和学习的需要，设计了经贸知识、经贸会话、经贸函电、单词术语、经贸实务、参考译文和课后练习等环节。

本书主要以具备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函电，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

2009年6月

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

目 录

第 1 课 韩国经贸概况 한국경제개황……1
第 2 课 经贸函电 무역서한……21
第 3 课 商务访问 비즈니스 방문……34
第 4 课 交易提议 거래제의……46
第 5 课 询盘 조회……58
第 6 课 发盘 오퍼……75
第 7 课 还盘 카운터 오퍼……89
第 8 课 价格磋商 가격 상담……101
第 9 课 接受 승낙……119
第 10 课 合同 계약서……129
第 11 课 商品检验 상품검사……151
第 12 课 包装 포장……165
第 13 课 装运 선적……178
第 14 课 信用证结算 신용장 결제……190
第 15 课 运输保险 해상보험……209
第 16 课 索赔与仲裁 클레임과 중재……220
第 17 课 代理销售 대리점……236
第 18 课 加工贸易 가공무역……254
第 19 课 外商投资 외국인투자……273
第 20 课 电子商务 전자무역……288

附录 1 常用经贸术语及单词……296
附录 2 进出口单据 무역서류……306

第1课

韩国经贸概况 한국경제개황

韩国，全称大韩民国(The Republic of Korea)，位于亚洲大陆东北、朝鲜半岛的南半部。国土面积约为9.9万平方公里，人口4800多万人。民族为单一的韩民族，通用韩语。

韩国国土面积狭小，自然资源贫乏，市场规模较小，其经济对国际市场和资源的依赖程度相当高。自20世纪六七十年代以来，韩国开始实施以政府为主导、以促进出口为特征的外向型经济发展战略，30多年来经济始终保持高速增长，取得了被誉为"汉江奇迹"的经济成就，其经济规模、社会财富、基础设施和人民生活水平不断提高，目前韩国的GDP居世界第11位、外贸总额居世界第12位、人均国民收入超过2万美元(2007年)。1996年韩国加入经济合作与发展组织(OECD)，标志着韩国跨入发达国家的门槛。

韩国曾是个传统的农业国。随着工业化的进程，农业在韩国经济中所占的比例越来越小，农林渔业由于成本过高，竞争力较差，是韩政府重点保护的产业。韩国经济以重、化工工业为主，造船、汽车、半导体、石油化工、IT等产业均在世界上占有较为重要的地位。浦项钢铁厂是世界第二大钢铁联合企业；韩国造船能力居世界第二位；汽车产量居世界第五位；电子工业以高技术密集型产品为主，为世界十大电子工业国之一，半导体芯片和集成电路的发展尤为迅速。此外，韩国经济的另一个重要特点是三星、LG、现代、SK等少数大企业集团在国民经济中占据的地位举足轻重。

自从1992年中韩建交以来，中韩双边经贸合作关系取得了长足的发展，两国贸易规模以年均20%以上的速度增长，中韩两国已互为重要的贸

易和投资合作伙伴。目前,中国已成为韩国最大的贸易伙伴,韩国也成为中国第四大贸易合作伙伴。据统计,2007年中韩双边贸易规模达到1599亿美元,同比增长19%。中国对韩出口商品主要有纺织原料及其制品、原油及成品油、玉米、煤炭等原材料,其他大宗商品有化工原料、钢材、皮革制品、鞋类、饲料和机电产品等。近年来,电子零部件等高附加值的商品对韩出口有所增加。中国自韩进口商品主要是化工产品、电子产品、钢铁、纸张等。

中韩两国的相互投资也发展较快。目前中国是韩国最大的投资对象国,韩国是仅次于我国香港和维尔京群岛的我国实际利用外资的第三大来源。韩国对华投资水平不断提高,投资规模和领域不断扩大;投资地区也逐渐由东部沿海地区向内陆地区延伸。中国企业也开始对韩投资,目前金融、航空、海运、贸易等多个领域的企业已在韩国设立了分公司或支社,为促进双边经贸合作和交流做出了积极的贡献。

目前中韩双边经贸合作中存在的突出问题,就是双边贸易发展不平衡,中方存在着巨额贸易逆差。逆差产生的原因多样,主要原因是中国产品面临诸多关税和非关税壁垒。

中韩两国经济互补性强,地理相近,文化相通,双方均有进一步发展两国经贸关系的愿望,两国经贸关系仍存在很大发展潜力。中国经济将保持高速增长,这将为今后两国的经济、贸易合作提供良好的环境。

1 韩国的主要经济团体

(1) 大韩商工会议所:1948年7月正式成立,其前身为汉城商业会议所。是韩国最大的民间经济团体,现有正式会员企业4.5万多家,在韩国国内有66家分支机构。主要职能是:调查了解企业情况,向政府提出政策性意见和建议。作为民间团体,对国内生产、物价等进行统计调查;组织、领导会员企业的技工培训和技术交流活动;负责与国外经济团体的交流与合作;负责发放原产地证明等。

(2) 韩国贸易协会:成立于1946年。有会员企业8万余家。主要职能是:研究韩国的贸易政策,向政府提出意见和建议;向会员企业提供各

种贸易咨询和信息服务，促进与世界各国的贸易合作，代培贸易专业人员。

(3) 全国经济人联合会：成立于1961年。由65个制造业、贸易、金融、建设等各行业团体及韩国具有代表性的380余家大企业组成。主要职能是：代表大企业向政府提出政策性意见和建议；协助会员企业加强与国际经济组织和国外企业的联系；研究交流经营理论和经营方法；调查研究国内外经济动向；加强与社会各界的联系，组织会员企业开展各项公益事业。

(4) 中小企业协同组合中央会：成立于1962年。由中小企业组成，下属各种行业组织717个。主要职能是：代表中小企业向政府提出政策性意见和建议；通过下属行业组织，协助、指导中小企业的发展，开展中小企业的经营研究，向会员企业提供各种信息和资料；管理、运用为防止中小企业连锁倒闭而设立的"共济基金"；促进中小企业的专业化并保护中小企业的经营领域；管理韩国本土的国外劳务业务。

2 如何挖掘开发客户

在国际贸易中，能否有效地发掘出潜在的优良客户、并与之建立良好的业务合作关系，可以说是决定对外贸易成败以及外贸企业生存的关键。

发掘客户，主要可以通过以下几个途径：

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促销。

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。如韩国贸易协会、韩国投资贸易振兴公社、韩国中小企业协会、韩国商工会议所、韩国进出口银行等，这些机构大多是服务性的，可以免费提供信息，介绍客户。

(2) 从相关资料中寻找客户。国内外的一些专业性报纸杂志，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 pages),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) 在国内外的有关报纸杂志上登载广告,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. tradekorea. com; http://kr. ec21. com; www. ecplaza. net 等。

在寻找和确定客户时,需要从以下几方面对客户进行深入的了解:

(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。

3. 如何进行客户的资信调查?

在现代商务活动中,商业风险无处不在,尤其是在国际贸易和国际投资业务中,商业欺诈更是屡见不鲜。因为地理环境、经济状况、语言文化以及政治背景等方面的差异,我们很难对异国的合作伙伴或交易对象有一个清晰而深刻的认识,因此,必须进行资信调查,切实了解对方的资信状况,只有这样才能在合作中做到"知己知彼、百战不殆"。

如何进行资信调查呢？一般来说，资信调查有以下几种渠道：

(1) 向银行调查。

(2) 通过我国驻国外的商务机构调查。

(3) 通过老客户调查。

(4) 向资信机构调查。

(5) 向商会或同业协会调查。

(6) 通过我国的有关外贸公司调查。

另外，在外贸业务实践中，在提议建立业务关系时，按照国际惯例，双方会主动告知自己的资信调查处(一般是开户银行或自己的合作伙伴)，那么就可以堂堂正正地发去资信调查信，了解有关情况。

一般来说，资信调查信一定要包括以下内容：

(1) 自我介绍。简单扼要地介绍自己或自己的公司。

(2) 资信调查的内容。具体说明想要了解哪个公司、哪些方面的信息。

(3) 承诺保证对有关信息严守机密。

经贸会话

공항에서

중국 화천무역회사의 직원 이명씨가 한국 바이어 김영철 부장 일행을 마중하기 위하여 공항출구에서 피켓을 들고 기다리고 있다.

김: 안녕하세요? 김영철입니다.

이: 어서 오세요! 만나서 반갑습니다. 화천무역회사의 이명입니다.

김: 반갑습니다. 이렇게 마중 나와 주셔서 고맙습니다.

이: 별말씀을 다하십니다. 칭다오에 오신 것을 진심으로 환영합니다.

차 안에서

이: 김부장님! 중국에 자주 오시죠?

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

김: 예, 중국에 자주 오는데 여기 칭다오는 처음이에요. 정말 소문대로 아름다운 도시군요.

이: 칭다오는 날씨도 좋고 경치도 아름답습니다. 특히 한국과 지리적으로 가까워서 한국 사람들이 많이 찾아옵니다.

김: 칭다오에서는 몇 만 명이나 되는 한국 사람들이 산다면서요?

이: 예, 그렇습니다. 한 6만 명 정도 살고 있답니다.

김: 앞으로 우리의 협력사업이 잘 되면 저도 여기 와서 살려구요.

이: 환영합니다. 그러기 위하여 우리 같이 노력합시다. …
호텔에 다 왔습니다. 먼저 호텔에 들어가서 짐을 풀고 그 다음에 식사하러 가면 어때요?

김: 비행기 안에서 기내식을 먹었더니 배가 별로 안 고픈데…

호텔 로비에서

이: 김부장님, 여권 좀 주세요. 제가 대신 체크인을 해 드리겠습니다.

김: 고맙습니다. 여기 있습니다.
…

이: 다됐습니다.(룸 키를 주면서)808호실입니다. 엘리베이터는 저 쪽입니다.

김: 감사합니다. 수고했습니다.

이: 올라가서 쉬십시오. 30분 후에 내려오시죠. 식사하러 가야하니까요.

식당에서

이: 김부장님, 소개해 드리겠습니다. 이분은 저희 회사의 장길 부사장님이십니다.

장: 만나서 반갑습니다. 먼길 오시느라고 수고 많으셨습니다.

김: 반갑습니다. 사실 먼길도 아닙니다. 비행기로 한 시간밖에 안 걸리니까 제주도 가는 것과 비슷해요.

장: 작년에 제가 제주도에 가 봤는데 경치가 참 아름다워요.

김: 여기 칭다오도 마찬가집니다. 제가 칭다오에 처음 오지만 벌

써 좋아지는데요.

장: 그럼 앞으로 자주 오세요. 칭다오에 오셨으니까 당연히 칭다오맥주를 마셔야죠?

김: 좋습니다. 당연히 그래야죠.

장: 자, 칭다오에 오신 것을 환영합니다. 건배!

김: 우리의 협력이 잘 이루어지기를 빌면서, 건배!

무역정책 소개

한국무역협회의 중국담당 최호철 과장은 중국의 경제무역정책을 알아보려고 상해 대외경제무역국의 왕명화 처장을 만나러 갔다.

최: 한국무역협회의 중국담당 최호철입니다. 처음 뵙겠습니다.

왕: 만나서 반갑습니다. 앉으십시오. 상해 날씨가 좀 무덥지요? 좀 적응이 되셨는지 모르겠습니다.

최: 올해 날씨가 좀 이상합니다. 서울도 마찬가집니다.

왕: 상해에 대한 인상이 어떻습니까?

최: 상해가 참 많이 변했습니다. 명실상부한 국제 대도시가 되었습니다.

왕: 이 모든 것이 개혁개방 덕분이지요.

최: 오늘은 여쭈어 볼 것이 있어서 찾아왔습니다.

왕: 말씀해 보시지요.

최: 중국의 새로운 경제무역정책에 대해서 좀 알고 싶습니다.

왕: 중국의 경제무역정책에 관한 우리의 원칙은 여전합니다. 다시 말하면 우리는 항상 '평등호혜, 유무상통'이라는 원칙을 지킵니다.

최: 보도에 의하면 중국은 경제무역분야에서 새로운 변화가 나타나고 있다고 하는데 좀 소개해 주세요.

왕: 쉽게 이야기하자면, 지금 우리는 국제적으로 통용되는 경제무역방식을 많이 도입하고 있습니다.

최: 좀 구체적으로 설명해 주시겠습니까?

왕: 예를 들어서 분할지급, OEM, 위탁가공, 합자경영 등의 방식

을 많이 채택하고 있습니다. 그리고 우리는 외국인 투자를 적극적으로 유치하고 있습니다.

최: 외국인투자에 대해서 많은 관심을 갖고 있는데 좀 자세히 소개해 주시죠.

왕: 외국인 투자를 유치하기 위해서 우리는 투자환경을 적극적으로 개선하고, 외국인 투자에 대한 특혜 정책을 실시하고 있습니다.

최: 제가 귀국해서 중국의 새로운 경제정책을 한국 기업인들에게 소개할 생각인데 관련된 자료가 있는지 모르겠습니다.

왕: 이것은 새로 나온《중국 섭외경제 법규》입니다. 도움이 되었으면 합니다.

최: 감사합니다. 아주 큰 도움이 될 것입니다. 오늘 바쁘신 가운데도 이렇게 소개를 잘 해 주시고 또 좋은 책까지 주셔서 정말 고맙습니다.

왕: 앞으로 자주 연락하고 서로 협력합시다.

经贸函电

例文 1 通过银行进行资信调查

(서두 생략)

○○은행

○○○ 사장님 귀하:

안녕하십니까?

귀 은행의 번영과 발전을 진심으로 경하하오며 평소의 지원에 깊이 감사드립니다.

이번 아래 회사로부터 거래 요청을 받았는 바, 동사의 신용조회처로서 귀 은행을 지정해 왔습니다. 이에 참으로 송구하오나 바쁘신 중에 아래 사항에 대해 회신해 주시면 매우 감사하겠습니다.

또한 회신 내용에 대하여서는 이를 극비로 하여 결코 귀 은행에 누를 끼치는 일이 없게 할 것을 굳게 약속드립니다.

회사명：○○주식회사

소재지：○○구 ○○동 ○번지 전화 ○○○－－－－－

조회 사항：1. 재정 상태　　2. 영업성적

3. 사장의 경력，인품　　4. 기타 고견

例文 2　银行回信

○○주식회사

○○○ 사장님 귀하：

안녕하십니까?

지난 ○월 ○일로 의뢰하신 ○○상사에 대한 신용상태를 다음과 같이 회신드립니다.

○○상사는 창업 이래 25 년간 당 지역에서 ○○을 전문으로 취급해 온 유력 회사이며 창업 당초부터 저희 회사와 거래해 왔습니다. 경영상태는 매우 건실하며 신용상태에 대하여서는 전혀 우려할 바가 없다고 사료됩니다.

현재의 자산은 약 30 억원 정도로 추정되며 지난 6 년 동안 저희 회사와의 거래는 월말 현금지급이었고 계절상품을 제외하고는 어음거래가 전혀 없었습니다.

이상 간략하게 요지만 회신 드립니다.

例文 3　对银行的合作表示感谢

○○은행 ○○○ 사장님 귀하：

안녕하십니까? 귀사의 번영을 기원드립니다.

지난번 의뢰 드렸던 ○○주식회사의 신용조회에 대한 귀

사의 회신을 깊은 감사와 함께 배수하였고 덕분에 ○○주식회사의 신용을 파악할 수가 있었습니다. 귀사의 뛰어나고 정확한 조사력에 매우 감탄했으며 심심한 감사와 함께 큰 경의를 표합니다.

또한 이로써 ○○주식회사를 저희 회사의 협력회사로 지명할 수 있게 되었음을 아울러 알려 드리며, 귀사의 무궁한 발전을 기원합니다.

감사합니다.

单词术语

CD 롬[CD - Rom]	光碟
OEM	定牌生产
거래처	客户
공작기계	机床
굴착기	挖掘机
극비	机密
누를 끼치다	连累
네트워크[network]	网络
대금	货款
디렉토리[directory]	工商企业名录
마케팅[marketing]	市场营销
명실상부하다	名副其实
명함	名片
무역거래	贸易往来
미끼	诱饵
미미하다	微不足道,稀少
바이어[buyer]	客户
분할지급	分期付款
브로커[broker]	经纪人

빅[big]	大,大的
사이트[site]	网站
상담회	洽谈会
상이하다	相异、不同
스케줄[schedule]	日程,时间表
실무자	实务者,具体负责人
어음	汇票,票据
여쭙다	询问(敬语)
에이전트[agent]	代理
엘리베이터[elevator]	电梯
옐로페이지[yellow pages]	企业名录、黄页
오더[order]	订单
오퍼[offers]	发盘
외국인투자 유치	招商引资
웃돌다	超过,上浮
유무상통	互通有无
유통로드	流通渠道
인도기일	交货期限
입찰	投标
전자상거래	电子商务
조회	询盘
중고 중장비	二手重型设备
체크인[check-in]	(宾馆)入住
취급하다	经营,做
카운터 오퍼	还盘
카탈로그[catalogue]	产品目录、宣传册
커피숍[coffee shop]	咖啡厅
코스트[cost]	成本
클레임[claim]	索赔
타이어[tyre]	轮胎

此为试读,需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com