



外语经贸文章选读系列教材

韩语经贸文章选读

한국어 비즈니스 강독

李正秀 编著



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

外语经贸文章选读系列教材

韩语经贸文章选读

李正秀 编著

对外经济贸易大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

韩语经贸文章选读/李正秀编著. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2009
(外语经贸文章选读系列教材)
ISBN 978-7-81134-512-4

I. 韩… II. 李… III. 经济-朝鲜语-阅读教学-高等学校-教材 IV. H559.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 066584 号

© 2009 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

韩语经贸文章选读

李正秀 编著
责任编辑: 仲 梅

对外经济贸易大学出版社
北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029
邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342
网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行
成品尺寸: 148mm × 210mm 8.125 印张 218 千字
2009 年 6 月北京第 1 版 2009 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81134-512-4
印数: 0 001 - 3 000 册 定价: 19.00 元

前 言

随着中韩两国交流的日益频繁，近年来中国国内迅速掀起了学习韩语的热潮，开设韩语专业的院校和报考韩语专业的学生迅猛增加，各韩语专业都在重视基础韩语教学，同时注重培养复合型人才。但由于有关“韩语+经贸”方面的教材和教辅资料相对匮乏，给广大韩语学习者和教师带来了很大的困难。为了解决这些困难，编者根据最近几年所收集的资料，编写了这本《韩语经贸文章选读》教材。

本书共分十六篇课文，每篇课文包含两个文章，是按照课文、生词、注解、练习的顺序来编写的，最后还附课文的参考译文。本书的课后练习包含了提问、改错、选项及讨论等内容。本教材的内容包括经济理论、企业管理、企业文化、国际贸易理论、营销、组织行为学、人力资源、品牌管理及中小企业等领域。本书具有篇幅适中、选材精当、涵盖的知识面较广、专业性较强等特点，可以作为大专院校韩语专业三、四年级经贸方面的教材使用，也适合研究生教学。

本书在编写过程中得到了对外经济贸易大学韩语系 05 届本科生和 08 届研究生的大力支持，在此表示由衷的谢意。

衷心希望本教材能够帮助大家提高韩语水平，了解经济、贸易及管理等方面的知识。

由于编者缺乏经验，本书难免有不当之处，希望广大读者和同仁多多批评指正。

编者

2009 年 02 月

목 차

제 1 과

- <1> 경제학은 가정을 많이 하는데 그 결론을 믿어도 되나요? .. 1
- <2> 왜 대부분의 농부는 큰 돈을 벌지 못하나요? 2

제 2 과

- <1> 기업의 성공은 개인이 아닌 팀에 의한 것이다 8
- <2> 경영은 의사결정이다 10

제 3 과

- <1> 가격의 역할 18
- <2> 기업문화 20

제 4 과

- <1> 전자무역의 특징 26
- <2> 상품무역과 서비스무역 29

제 5 과

- <1> 문화와 경영 스타일(1) 36
- <2> 문화와 경영 스타일(2) 38

제 6 과

- <1> 신규 모집 및 선발 43
- <2> 훈련과 직무수행 평가 44

제 7 과

- <1> 모티베이션 이론50
 <2> 마케팅에서의 비교문화52

제 8 과

- <1> 성공하는 사람들의 일곱 가지 습관61
 <2> 비교우위론66

제 9 과

- <1> 나만의 경쟁력 있는 상품은 어떻게 생겨나나73
 <2> 프레젠테이션 기법의 의의75

제 10 과

- <1> 4P 전략83
 <2> 도전자 펩시콜라87

제 11 과

- <1> 성적 소구의 기본 전제95
 <2> New Coke 의 실패97

제 12 과

- <1> 기업의 경영자원105
 <2> 기회비용, 회계비용과 매물비용109

제 13 과

- <1> 한국인의 성격 - 조직행동론118
 <2> 리더십의 유형120

제 14 과

<1> 한국 기업조직의 전통문화적 특성128
 <2> 『쇼핑의 과학』131

제 15 과

<1> 하버드 경영대학원137
 <2> 삼성애니콜139

제 16 과

<1> 인플레이션(1)146
 <2> 인플레이션(2)148

参考答案155
 参考译文187
 参考文献249



제 1 과

<1> 경제학¹은 가정을 많이 하는데 그 결론을 믿어도 되나요?

물리학자, 화학자, 경제학자가 먹을 것이 하나도 없는 무인도에서 표류하게 되었습니다. 이때 캔 슈퍼 한 개가 파도를 타고 해안가로 떠내려 왔습니다. 이것을 본 물리학자가 말했습니다. ‘돌멩이로 이 캔을 부숩시다.’ 이 말을 들은 화학자가 말했습니다. ‘불을 지펴 캔을 가열합시다.’ 이를 듣고 있던 경제학자가 말했습니다. ‘우리 캔 따개가 있다고 가정하고……’

코끼리를 냉장고에 넣는 방법에 대해 전공에 따라 다양한 답이 나옵니다. 수학자는 코끼리를 미분하여 넣거나 냉장고를 적분합니다. 생물학자는 시험관 코끼리를 배양하여 넣습니다. 식품 공학자는 코끼리를 햄으로 가공하여 넣습니다. 법학자는 코끼리 집을 냉장고라고 부르게 하는 법을 제정합니다. 경제학자는 코끼리가 냉장고에 들어갔다고 가정합니다.

이상은 경제학자들이 가정을 많이 사용하는 것을 극단적으로 빗댄 유머들입니다. 그렇습니다. 경제학은 가정을 많이 활용합니다. 왜 그럴까요?

경제학자들은 경제학을 이용해 현실의 세계를 묘사하고 설명합니다. 그렇지만 현실의 세계는 우리의 머리에 비해, 또는 성능이 좋은 컴퓨터에 비해 너무 복잡합니다. 따라서 경제학자들은 현실의 세계에서 진정으로 중요한 부분에 초점을 두기 위해 또는 문제를 단순하게 만들기 위해 가정을 사용합니다.

경제학자가 아닌 대부분의 사람들도 일상생활의 의사결정에서 사건을 단순화시키기 위해 가정을 사용합니다. 예를 들어 우리가

여행을 다닐 때 사용하는 지도를 생각해 봅시다. 사실 지구는 등글지만 우리가 사용하는 지도는 지구가 평면이라고 가정한 채 종이 위에 그려집니다. 그리고 우리는 지구가 평면이라는 가정하에 지도를 활용합니다.

지도 위에 있는 고속도로도 마찬가지로입니다. 실제로 고속도로에는 오르막길과 내리막길이 있지만 지도는 평평하다고 가정하고 그려져 있으며 우리는 그 가정에 기초한 지도에 의지합니다.

이러한 가정들은 모두 현실과 다소 거리가 있지만 우리의 여행길 선택에 지장을 주지 않는 범위 내에서 의사결정을 단순화시켜 주기 때문에 매우 유용합니다.

경제학자들이 채택하는 가정도 이와 비슷합니다. 일부 가정은 현실과 괴리가 있는 것이 사실입니다. 그렇지만 그로 인한 결론이 우리의 의사결정에 도움을 주고 현실의 세계를 이해하는 데 도움을 주며 유익한 시사점을 제공해 준다면 그러한 가정을 비현실적이라며 거부할 필요는 없습니다.

(자료: 한진수, 『경제지식』, 더난출판, 2002. 상황에 맞추어 어떤 부분은 임의로 약간 수정하였음. 이하 '자료'도 같음)

<2> 왜 대부분의 농부는 큰 돈을 벌지 못하나요?

우리가 연례행사처럼 듣는 소식 중 하나가 농부 부채입니다. 정부는 특하면 농부 부채를 감면해 주거나 이자율을 낮춰 줍니다. 그럼에도 불구하고 그 후에 농가 부채가 획기적으로 감소해 농부의 부채문제가 해결되었다는 소식을 들어본 적이 없습니다.

우리나라가 수천 년 농업국가였음에도 불구하고 왜 우리의 농업은 이처럼 큰 어려움을 겪을까요? 왜 농부는 큰 돈을 벌지 못할까요? 그 배경에는 여러 가지 요인이 있겠지만 여기에서는 완전경쟁과 관련된 내용을 소개해 보고자 합니다.

먼저 **완전경쟁 시장**²을 상상해 봅시다. 완전경쟁 시장에서는 많은 기업들이 동질의 재화를 생산하고 있습니다. 기업들은 시장에서

형성된 가격으로 재화를 판매할 수 있지만 그보다 높은 가격에는 판매할 수 없습니다. 소비자가 정보 덕에 시장 가격을 잘 알고 있기 때문입니다. 개별기업은 시장 가격이 낮다고 불평할 수는 있지만 그렇다고 시장 가격을 변경시킬 힘을 갖고 있지는 못합니다.

이제 시장에 있는 기업들이 이윤을 벌고 있다고 합시다. 어떤 현상이 나타나리라 예상합니까? 시장에 있는 이윤을 노리고 새로운 기업이 진입합니다. 새로운 기업이 진입하여 재화를 생산하면 공급이 늘어나고 시장 가격이 낮아져 이윤이 감소합니다. 시장에 여전히 이윤이 존재한다면 새로운 기업의 진입은 계속됩니다. 언제까지 새로운 기업이 진입할까요? 시장에 이윤이 사라질 때까지입니다.

결국 완전경쟁 시장에서는 기업들이 이윤을 남기지 못합니다. 이윤이 0 이라는 것은 더 이상 하락할 수 없을 정도로 가격이 낮은 수준에 있음을 의미하며 또한 기업은 현재의 기술이 달성할 수 있는 가장 낮은 비용으로 재화를 생산하고 있음을 의미합니다.

이와 같은 완전경쟁 시장의 특징을 이해하게 되면 전반적으로 농부가 겪는 어려움을 이해할 수 있습니다. 농산물 가격이 낮게 형성되고 농부가 큰 돈을 벌지 못하는 이유 중의 하나는 농부가 완전경쟁에 가까운 시장에서 생산활동을 하고 있기 때문입니다.

어떤 농산물의 이윤이 크다는 사실이 알려지면 다른 농산물을 재배하던 농가가 그 농산물을 재배하기 시작합니다. 또는 전반적으로 농업에 커다란 이윤이 발생하면 새로운 농가가 생겨납니다. 농업 자체가 특정 농산물 시장으로의 진입이 자유롭기 때문입니다. 이러한 특징으로 인해 농업이 상당히 커다란 이윤을 가져다 줄 것을 기대하기는 어렵습니다. 완전경쟁 시장에서 기업이 0 의 이윤을 보게 되는 것처럼 농부는 경쟁이 치열한 시장에서 생산활동을 하고 있기 때문에 큰 이윤을 보지 못합니다. 그리고 농부는 조금만 잘못해도 큰 손실을 보게 됩니다.

사실 농부의 어려움은 소비자에게는 축복입니다. 농부를 어렵게

만드는 저렴한 농산물 가격은 소비자가 저렴하게 농산물을 구입할 수 있는 것을 의미하기 때문입니다.

우리는 진입과 퇴출이 자유롭고 서비스의 질이 비교적 동질적인 경우에 치열한 경쟁이 벌어지고 기업이 이윤을 벌지 못하는 예를 농산물 시장 말고도 비디오 대여점 등에서 발견할 수 있습니다.

초창기 비디오 대여점은 회원 가입비도 받고 비싼 대여료를 부과함으로써 많이 이윤을 보았습니다. 그러나 이 소식이 알려지면서 새로운 비디오 대여점이 대거 자유롭게 시장에 진입했으며 그 결과 공급이 수요를 초과해 비디오 대여료가 하락했고 이윤도 감소했습니다.

(자료: 한진수, 『경제지식』, 더난출판, 2002.)

단어 익히기

무인도 无人岛	내리막길 下坡路
표류하다 漂流	지장 障碍, 阻碍
캔(can) 铁罐	괴리 疏远
슈퍼(super) 特制品	시사점 提示点, 暗示点
부수다 砸碎; 粉碎	연례행사 周年活动
따개 起子	특하면 动不动, 动辄
미분하다 微分	동질 相同质量
적분하다 积分	재화 财货, 物品, 产品
배양하다 培养, 培育	노리다 注视, 盯
밧대다 婉转地说, 拐弯抹角地说	대여점 出借铺
오르막길 上坡路	부과하다 交付; 课(税)
	대거 大举

주 해

1. 경제학

경제학이란 개인이나 사회가 희소한 자원을 선택·사용하여 재화를 생산, 교환, 분배, 소비하는 데서 발생하는 여러 가지 경제 현상의 법칙과 질서를 연구 대상으로 하면서 경제의 양적·질적 발전을 통한 개인의 복지 향상을 가져올 여러 가지 방법을 체계적으로 연구하는 과학이다.

2. 완전경쟁 시장

경제학자들이 생각하고 있는 하나의 모형으로 기업의 수가 많고 모든 기업들이 동질의 재화를 생산하며, 진입과 퇴출에 아무런 어려움이 없고 정보가 완전한 시장구조를 말한다. 실제로 이러한 완전경쟁 시장은 존재하지 않는다. 그럼에도 불구하고 우리가 이 시장을 알아야 하는 이유는 이것이 현실에 존재하는 시장과 경제 현상을 이해하고 분석하는 기본적인 도구가 되기 때문이다.

연 습

1. 다음의 질문에 답해 보세요.

- 1) 무인도에서 표류하는 캔을 보고 물리학자, 화학자, 경제학자들은 각기 어떻게 말했습니까?
- 2) 코끼리를 냉장고에 넣는 방법에 대해 전공에 따라 어떻게 다양한 답이 나오니까?
- 3) 왜 경제학자들은 흔히 가정을 하게 됩니까?

- 4) 일반인들이 일상 생활에서 가정을 하는 예를 들어 보세요.
- 5) 완전경쟁 시장과 관련된 내용을 소개해 보세요.
- 6) 이윤을 창출하지 못하는 비디오 대여점의 예를 들어 보세요.

2. 다음의 괄호 안에는 알맞은 글을 써 넣고, 이미 주어진 네 개 항 가운데서는 정확한 것을 선택해 넣으세요.

- 1) 경제학자들은 경제학을 이용해 현실의 세계를 묘사하() 설명합니다. (그래서/그러므로/그렇기 때문에/그렇지만) 현실의 세계는 우리의 머리에 비해, 또는 성능이 좋은 컴퓨터에 비해 너무 복잡합니다. (예컨대/그런 측면으로/따라서/이래서) 경제학자들은 현실의 세계에서 진정으로 중요한 부분에 초점을 두기 위해 (혹은/혹시나/간혹/또는) 문제를 단순하게 만들기 위해 가정을 사용합니다.
- 2) 경제학자가 () 대부분의 사람들도 일상생활의 의사결정에서 사건을 단순화시키기 위해 가정을 사용합니다. (그래서/그럼에도 불구하고/그런 관계로/예를 들어) 우리가 여행을 다닐 때 사용하는 지도를 생각해 봅시다. (정확히/사실/정말/흔히) 지구는 둥글지만 우리가 사용하는 지도는 지구가 평면이라고 가정한 (끝에/나머지/채/상황 위에서) 종이 위에 그려집니다. () 우리는 지구가 평면이라는 가정 하에 지도를 활용합니다.
- 3) 경제학자들이 채택하는 일부 가정은 현실과 (모순/괴리/갈등/사이) (가/이/은/는) 있는 것이 사실입니다. (허나/그래서/왜냐하면/그렇지만) 그로 인한 결론이 우리의 의사결정에 도움을 주고 현실의 세계를 이해하는 데 도움을 주며 유익한 시사점을 () 그러 한 가정을 비현실적() 거부할 필요는 없습니다.
- 4) 우리가 연례행사처럼 듣는 소식 중 하나가 농부 부채입니다. 정부는 (탁하면/일핏/마구/특하면) 농부 부채를 감면해 주거나 이자율을 낮춰 줍니다. () 그 후에 농가 부채가 획기적으로

- 감소해 농부의 부채문제가 해결(된다는/될 것이라는/ 한다는/ 됐다는) 소식을 들어본 적이 없습니다.
- 5) 개별기업은 시장 가격이 낮다고 불평할 수는 있지만 () 시장 가격을 변경시킬 힘을 갖고 있지는 못합니다.
- 6) 완전경쟁 시장에서 새로운 기업이 진입하여 (재화/산품/물류/물질) 을/를 생산하면 공급이 () 시장 가격이 () 이윤이 감소합니다.
- 7) 완전경쟁 시장에서 농업이 상당히 커다란 이윤을 가져다 줄 것을 기대() 어렵습니다. 완전경쟁 시장에서 기업이 0 의 이윤을 보게 되는 것() 농부는 경쟁이 치열한 시장에서 생산활동을 () 큰 이윤을 보지 못합니다. () 농부는 조금만 잘못해도 큰 손실을 보게 됩니다.

3. 글짓기

우리나라 농민들의 삶의 현장을 묘사해 보세요.



제 2 과

<1> 기업의 성공은 개인이 아닌 팀에 의한 것이다

한 경영학 권위자는 ‘최근 15 년 동안 조직 내 경영자의 역할에 중대한 변화가 생겼다.’ 라고 단도직입적으로 밝혔다. 그는 ‘과거 신화적 영웅으로 비취졌으며, 조직이나 부문을 단번에 개혁할 수 있었던 강력한 경영자들은 오늘날 점점 복잡해지는 조직에서 또 다른 새로운 형태의 경영자로 대체되고 있다. 새로운 경영자들은 서로 다른 배경과 경험을 가진 사람들을 효율적인 업무팀으로 조직할 수 있다.’ 라고 설명했다.

경영자가 팀을 조직해야 하는 것은 여러 사람이 힘을 합쳐 땀감을 모아 태우면 더 큰 불꽃을 피울 수 있기 때문이다. 로버트 켈리¹ 는 말했다. ‘리더십과 펠로십을 얘기할 때 성공한 대다수 조직에서 관리자의 공헌은 평균적으로 20%를 넘지 않는다. 어떠한 조직이나 기업이든 그들의 성공은 모두 개인이 아닌 팀에 달려 있다.’

GE 사의 잭 웰치² 전 회장도 ‘내 성공의 10%는 비할 데 없이 왕성한 내 개인의 진취적 태도에 의한 것이고 나머지 90%는 모두 강력한 나의 팀에 의한 것이다.’ 라고 말했다.

이는 분명 틀림없는 사실이다. 혼자서 고군분투하는 개인 영웅주의 시대는 이미 우리들에게 손을 흔들며 이별을 고했다. 우리는 이제 협력이 역량인 시대, 팀의 목계를 중시하는 신기원의 시대에 진입했다. 경영자는 더 이상 스타가 아니다. 비록 높은 지위에서 많은 권한을 가지고 있어도 지혜와 용기를 갖춘, 손발이 맞는 협력자들이 없으면 큰 일을 해 내기란 정말 어렵다. 어떠한

조직, 그것이 축구팀이건 악단이건 특별 파견팀, 위원회 혹은 회사 내부 부서이건 다 훌륭한 경영인재를 필요로 하지만 그보다 더 필요로 하는 것은 팀 발전에 전념할 수 있는 진정한 경영자다.

중국에는 ‘못난 깃바치 세 명이 제갈량을 이긴다.’라는 속담이 있다. 치열한 경쟁 속에 놓인 현대 기업가에게는 다수의 역량에 의지하는 편이 몇 명의 제갈량에 의지하는 것보다 훨씬 효율적이다.

아모코(Amoco)사⁴의 짐 와이어(Jim Weir) 사장은 이와 관련해 아주 절실한 경험을 했다. 아모코는 철강업계에 종사하는 기업으로 철강업이 사양 업종으로 전락하자 경영이 매우 어려워졌다. 특히 1990년대 이후 회사의 자금이 끊임없이 유실되었다. 이런 상황에서 취임한 와이어는 회사를 살려내기 위해 근본적인 개혁을 단행했다. 그가 실시한 가장 중요한 조치는 ‘모든 사람을 전투에 끌어들이지 않으면 안 된다.’는 것이었다.

그것은 선동적인 전투 구호가 아니라 와이어가 기업을 구조조정하는 과정에서 절실하게 체득한 가장 긴박한 문제였다. 한 번은 심리학자들을 회사로 초청해서 실적이 가장 좋은 공장을 시찰하게 한 후, 그들에게 성공을 이룩한 진정한 리더를 찾아내서 성과를 누구의 공으로 돌려야 할지 알려 달라고 부탁했다.

결과는 놀라웠다. 심리학자들은 뜻밖에도 ‘공장 안에는 리더가 없습니다.’ 라고 대답했다. 와이어는 믿지 않았다. ‘뭐라고요? 돈을 가장 많이 벌어들이고 고객 서비스도 가장 뛰어난 공장에 리더가 없다니요?’ 심리학자들은 말했다. ‘맞습니다. 공장에는 우리가 전에 만나 보지 못한 가장 훌륭한 팀이 있었습니다. 모든 사람이 서로 협력하고 있더군요. 모든 이가 공을 서로 다른 이에게 돌렸습니다. 팀이 없으면 아무 것도 이룰 수 없습니다.’

이를 계기로 와이어는 직원을 채용할 때 새로운 시각을 가지게 되었다. 그는 팀워크를 고취시킬 수 있는 트레이닝 제도를 실시하기로 결정했다. ‘과거 우리는 뛰어난 인재를 발견하면 곧바로 본사로 보내 직원들과 분리시켰는데 효과가 좋지 않았다.’ 이에

와이어는 새로운 스타일의 리더를 양성할 대책을 강구했다. 그가 원하는 리더는 과거의 인재형과는 달랐다. 바로 개인의 능력을 최대한 드러내는 사람이 아닌, 가능한 한 팀의 역량을 최대한 발휘할 수 있는 리더였다. 그는 늘 실적을 부하의 공으로 돌렸으며, 누가 가장 도움을 필요로 하는가를 알고 그에게 말했다. ‘내게 당신을 도울 수 있는 기회를 주시오.’ 라고. 그리고 끊임없이 직원들과 자기가 어떻게 했는가를 교류했다.

새로운 리더십을 실천한 후, 와이어는 회사의 모든 사람을 전투에 참여시키게 되었다. 그 스스로가 ‘이것은 전 세계를 대상으로 벌이는 전면적인 전투다. 모두가 우리 회사를 빼앗기 위해 호시탐탐 기회를 노리고 있다. 우리는 회사를 되살려 아주 성공적인 회사로 만들기 위해 노력하고 있다. 나는 남녀노소를 불문하고 기필코 회사 내부의 모든 사람들을 이 전투에 참여시킬 것이다.’ 라고 말했던 것처럼. 과감하게 과거의 방식을 개혁하고 개인이 아닌 팀에 의지했기 때문에 그는 마침내 성공적으로 회사의 모든 사람을 그와 함께 어깨를 나란히 한 싸움의 대열에 끌어들이 수 있었다. 목표를 달성한 자신을 발견한 후 그는 또 다른 기쁨을 만끽했다. 회사가 낭떠러지에서 말고삐를 잡아채 적자 국면에서 완전히 벗어난 것이다. 얼마 후 회사 장부에는 흑자가 생기기 시작했고 흑자 금액은 점점 늘어났다.

‘울타리를 만드는 데는 말뚝 세 개가 필요하고 영웅을 만드는 데는 세 개의 참모 조직이 필요하다.’ 직원 한 사람 한 사람이 온갖 지혜를 내는데 기업이 어찌 성공하지 않겠는가? 강력한 직원들로 구성된 팀이 있는데 어찌 이기지 못하는 싸움이 있겠는가?

(자료: 뤼귀룡 지음, 김보경 옮김, 『경영의 지혜』, 일빛, 2005.)

<2> 경영은 의사결정이다

한 학자가 기업 조사를 실시하면서 경영자들에게 세 가지